

Postdiplomske studije “Preduzetnička ekonomija”
Ekonomski fakultet
Univerzitet Crne Gore

Preduzetnička ekonomija

Podgorica, decembra 2002

**»Preduzetnička ekonomija«
Volume I, 12/2002**

Glavni i odgovorni urednik: Prof. dr Veselin Vukotić

Tehnički urednik: mr Maja Baćović

Dizajn korica: Nebojša Klačar, studio »Arhangel«, Beograd

Redakcioni odbor:

Prof. dr Mladen Šljivančanin, prof. dr Miroslav Prokopijević, prof. dr Nevenka Glišević, prof. dr Anđelko Lojpur, mr Petar Ivanović, mr Predrag Bošković, mr Milorad Jovović, dr Dragan Lajović, mr Zoran Đikanović, mr Ranka Krivokapić, mr Igor Lukšić, Jadranka Kaluđerović, Dragana Radević, Maja Drakić

Izdavač: Postdiplomske studije »Preduzetnička ekonomija«, Ekonomski fakultet, Univerzitet Crne Gore, Podgorica

Predsjednik Savjeta Postdiplomskih studija: **prof. dr Steve Pejovich (Texas, USA)**

Podpredsjednici Savjeta Postdiplomskih studija:

1. **prof. dr Mladen Šljivančanin (Podgorica)**
2. **prof. dr Enrico Colomnatto (Torino, Italy)**

Rukovodilac Studija: **prof. dr Veselin Vukotić (Podgorica)**

Poslovni sekretar Studija: **mr Maja Baćović (Podgorica)**

Adresa: Jovana Tomaševića 37, Podgorica, 81000, Crna Gora
Telefon: +381 81 241 504
Fax: +381 81 243 554
e-mail: msee@cg.yu
web: www.psee.edu.cg.yu

ISBN 86-80133-33-7

Tiraž: 1000

Štampa: Montcarton, Podgorica

Kako je nastao Volume I »Preduzetnička ekonomija«

Postdiplomske studije »Preduzetnička ekonomija« pokrenute su prije deset godina. Ekonomski fakultet je i do tada organizovao postdiplomske studije. Ipak, ideja postdiplomskih studija »Preduzetnička ekonomija« je po svemu novi preduzetnički poduhvat. Pokrenute su kao pokušaj razvoja implementacije novog shvatanja ekonomije uz nadu da će to shvatanje postati u najmanju ruku konkurentno, ne samo na domaćem već i na inostranom tržištu! Postavljeni cilj je u tom vremenu – vremenu raspada jedne države, hiperinflacije, rata, međunarodnih sankcija, političkog primitivizma – izgledao kao »oranje mora«. Ali, u svakom vremenu ima »neobičnih«. Tako je nastala prva generacija Postdiplomskih studija. Iskustvo je govorilo da život može biti iskren prijatelj kao i loš gospodar! Da li se prepustiti stihiji i inerciji svakodnevnice ili snazi sokova života? Pokrenute su postdiplomske studije »Preduzetnička ekonomija«! Malo nas je koji smo razumjeli da je to projekat veći od inercionog dodjeljivanja titule magistra. Skinuli smo mnoge predrasude u shvatanju što su postdiplomske studije. Mi smo ih shvatili sa manje misticizma a sa više praktičnosti. Projekat je pokrenut sa naporima da se stvore resursi za novo doba, u početku promjene shvatanja ekonomije a potom i prakse ekonomije u Crnoj Gori. Veliki broj ljudi sa inostranih univerziteta, posebno Steve Pejovich (Texas, USA), Enrico Colombatto (Torino, Italy), Leonardo Liggio (Atlas, USA), Kurt Luebe (Stanford University, USA), John Moore (Crove City College, USA), kao i još 43 profesora i eksperta iz više zemalja i međunarodnih konsultantskih grupa su u prošlih deset godina pomagali, najčešće lično-profesionalno ideju projekta. Bilo bi nepravедno ne pomenuti ljude iz bivše Jugoslavije – oko 30 učesnika (među njima Ljubomir Madžar, Miroljub Labus, Miroslav Prokopijević, Stojan Dabić, Života Ristić iz Beograda; Mate Babić iz Zagreba, Mojmir Mrak i Ivan Ribnikar iz Ljubljane, Dragoljub Stojanov iz Sarajeva, Rajko Tomaš iz Banja Luke, Fuada Stanković iz Novog Sada, Muhamed Mustafa sa Kosova, Taki Fiti iz Skoplja), kao i kolege iz Albanije (Zef Preci, Tirana). Uz njih, u projektu su učestvovali i najpoznatiji profesori sa Univerziteta Crne Gore!

Do sada je postdiplomske studije »Preduzetnička ekonomija« upisalo 6 generacija, odnosno blizu 200 studenata! Studije se isključivo samofinansiraju! To je i razumljivo ukoliko je tržišna logika logika koja se razvija na postdiplomskim studijama! Zar je moguće zalagati se za tržište a tražiti novac u vidu pomoći i subvencija od države ili međunarodnih donatora? Naša logika je jednostavna i transparentna: kreirati proizvod (znanje, vještine i veze koje se stiču na postdiplomskim studijama) i nuditi tržištu! Sve dok postoji tržište, živjeće i ovaj projekat! Pošto znamo da preferencije nisu konstantne, već se stalno mijenjaju, i mi mijenjamo našu ponudu! Stalno je usavršavamo i prilagođavamo, ne domaćem, već prije svega međunarodnom tržištu!

Ove postdiplomske studije nisu dio sve-rastuće mreže »tranzicijske industrije« postdiplomskih studija koja se već više godina pokušava uspostaviti i u Crnoj Gori! One nisu ni dio projekta »sveznajućih umova« koji uvjeravaju mlade ljude što je najbolje za njih, koristeći kao ključni dokazni argument snagu nekih institucija koje stoje iza njih (u Crnoj Gori ili izvan nje)! Mi koristimo samo jedinu instituciju: **tržište!** To znači korišćenje kriterija: gdje su naši postdiplomci? Na kojim mjestima rade u zemlji i svijetu? Što su njihovi rezultati? Jednostavno, zar ne?

Ovaj Volume će čitaocu pokazati naše razumijevanje ekonomije, naše shvatanje ekonomskih politika, naše shvatanje tržišta (»nevidljive ruke«) i državne (»vidljive ruke«) regulacije. Mi ne iznosimo argumente zašto bi drugi trebalo da promijene svoje mišljenje, već argumente zašto se mi zalažemo za takvo shvatanje ekonomije. Mi ne optužujemo druge zašto razmišljaju drugačije, već iznosimo zašto mi tako razmišljamo, a poštujemo mišljenje drugih! Mi ne mislimo da smo pronašli »ekonomsku istinu«, ne mislimo da smo samo mi u pravu! Mi smo samo svjesni da su argumenti drugih mišljenja i opcija suviše slabi da poljuljaju naše argumente! Mi vjerujemo samo u argumente koje potvrđuje tržište – odnosno kupci naših proizvoda! Za nas kupac je kralj! Zato se mi i ne ponašamo niti agresivno, niti kritikujemo one koji ne žele da kupe naš proizvod!

Riječju, mi ne tražimo da drugi misle na isti način kao i mi! Mi polazimo od toga da imamo pravo na sopstveno mišljenje i sopstveno shvatanje ekonomije! Ovo mišljenje ne obavezuje nikog sem nas!

Naše mišljenje je na širem tržištu poznato i priznato kao **Crnogorska ekonomska škola!**

Mi smo svjesni da to nije škola, kao npr. Austrijska ekonomska škola ili Čikaška ekonomska škola, koje imaju skoro desetak nobelovaca!. Mi smo samo skromni pokušaj da imamo drugačije shvatanje ekonomije i značaja ekonomije u odnosu na ono koje dominira ne samo u našoj zemlji već i u regionu! To je i pokušaj da drugačije prezentiramo ekonomiju mladim ljudima! Za sada naš doprinos je da smo sposobni da budemo drugačiji, izdignuti iznad anti-ekonomskog shvatanja ekonomije, da nas kao drugačije gledaju sa međunarodnog tržišta! Da li će naš doprinos ići ka razvoju ekonomske misli koja neće bolovati od kompleksa inferiornosti i ekonomske prakse koja će evolutivno voditi povećanju standarda svih, svjesni smo da neće zavisiti od toga da li ćemo se dopasti masi, da li ćemo biti uspješni populisti!! Mi imamo hrabrosti da pokušamo! Mi imamo hrabrosti da uvažavamo promjene i da se sa njima borimo! Da se borimo da budemo učesnici na međunarodnom tržištu roba i usluga na međunarodnom tržištu znanja, na međunarodnim konferencijama, da razvijamo međunarodne studije, da stvaramo

međunarodni tim! Svjesni smo da je to stvaranje znanja i tima koji može da nastupa ne samo na lokalnom, već i na međunarodnom tržištu veoma teško, upravo zbog toga što to i svakodnevno radimo! Svjesni smo da to nije rezultat želja i trenutka! To je rezultat i osmišljene i spontane snage u dužem roku! To je proces koji traži unapređenje među više generacija.

Zar je to što smo se usudili grijeh? Nadam se da će mladi ljudi sa našeg Univerziteta kao i oni koji se školuju u inostranstvu postati dio naše intelektualne mreže! Naša snaga je sinergija – uzajamno djelovanje i interakcija velikog broja slobodnih pojedinaca, pojedinaca koje vodi njihova sloboda izbora! Za nas i kod nas uspjeh nije grijeh! Mi podstičemo i poštujemo uspješne! Mi smo otvoreni za sve koji razmišljaju preduzetnički, inovativno, koji su spremni za međunarodnu konkurenciju, bez obzira na stručni profil i gdje stiču svoje obrazovanje. Otvoreni smo za sve one koji shvataju da je u savremenom svijetu promjena jedina konstanta. Ovo iz razloga što shvatamo da se ekonomija ne može objasniti samo ekonomijom.

Postdiplomske studije nisu mjesto gdje ljudi otvaraju debate zašto nemamo novih kadrova! To nije ni mjesto gdje se bilo ko optužuje zašto ne ulaže u mlade ljude! Posebno nije mjesto gdje se optužuju »vječiti direktori«, što ne pomažu mlade ljude da stiču nova znanja, usavršavaju se, napreduju. To nije mjesto gdje se priča kako se radi drugdje i kako bi trebalo raditi ovdje! Jednostavno, to je mjesto gdje se radi! Mjesto gdje se postiže uspjeh ali i pogriješi! To je mjesto gdje smo svi koji učestvuju u ovom projektu, iz zemlje i inostranstva, profesori i studenti, ulažemo profesionalne napore da naš proizvod bude konkurentan na tržištu! To proizilazi iz našeg shvatanja ekonomije da nema te snage koja može odoljeti kvalitetnijem proizvodu! Zato i ne tražimo bilo kakve druge snage koje bi vršile promociju našeg proizvoda – mimo tržišnih!

Najveće priznanje nam je da mladi studenti, ne samo sa PMB studija, već sa čitavog univerziteta, imaju veliko interesovanje da postanu dio naše mreže! Isto tako, broj profesora sa međunarodnom reputacijom koji žele da dođu na postdiplomske studije i da budu mentori našim studentima naglo raste! Nalazimo i sve više naših sopstvenih kanala da ljude šaljemo na specijalizacije! Riječju, postdiplomske studije su podstrek energiji sposobnih mladih ljudi u koju mi vjerujemo i kojoj pomažemo da se ispolji!

Da je tako potvrđuje i prvi Volume »Preduzetnička ekonomija«. Tu su radovi 64 autora iz zemlje i inostranstva! To je samo dio potencijala koji se okuplja oko naših postdiplomskih studija! Čast nam je da u našoj struci – ekonomiji, možemo da oko ove ideje okupimo toliki broj mladih ljudi iz Crne Gore i toliko poznatih profesora iz zemlje i inostranstva! Zaista, to je veliko priznanje za Ekonomski fakultet ali i za Univerzitet Crne Gore!

Od ove godine »Preduzetnička ekonomija« će redovno izlaziti svakog decembra!

Zahvaljujem se svima onima koji su dali doprinos Volume I, kao i svima koji će pripremiti svoje radove za sledeće brojeve!

Rukovodilac Postdiplomskih studija

Prof. dr Veselin Vukotić

Autori / Authors

1. **prof. Dr Asoh Derek**, School of Business, State University of New York at Albany, visiting profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
2. **prof. Dr Backović Marko**, Ekonomski fakultet, Beograd, , profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
3. **mr Baćović Maja**, Ekonomski fakultet, Podgorica; ISSP, Podgorica, Magistar i asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
4. **prof. Dr Belardo Salvatore**, School of Business, State University of New York at Albany, visiting profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
5. **mr Bojanić Sanja**, Fond za razvoj Crne Gore, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
6. **Boljević Nemanja**, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
7. **mr Bošković Predrag**, Ekonomski fakultet, Podgorica; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
8. **Bušковиć Ana**, Centar za aplikativna istraživanja i analize, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
9. **Cerović Svetlana**, Centralna banka Crne Gore, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
10. **prof. Dr Colombato Enrico**, ICER, Torino, Podpredsjednik Sacjeta i profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
11. **mr Crnčević Tatjana**, Fakultet za pomorstvo, Kotor; Magistar postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
12. **prof. Dr Crnković Jakov**, School of Business, State University of New York at Albany, profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
13. **Delibašić Ana**, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
14. **mr Đikanović Zoran**, Komisija za hartije od vrijednosti Crne Gore, Podgorica; Magistar postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
15. **mr Đoković Nebojša**, Hipotekarna banka, Podgorica; Magistar postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
16. **Drakić Maja**, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
17. **mr Đuranović Milutin**, Ekonomski fakultet, Podgorica; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
18. **prof. Dr Đurović Gordana**, Ekonomski fakultet, Podgorica; profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"

19. **mr Ivanović Petar**, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
20. **mr Ivanović Valentina**, Fond Penzijsko-Invalidskog osiguranja, Podgorica; Magistar postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
21. **mr Jablan Sandra**, Pošta Crne Gore, Podgorica; Magistar postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
22. **dr Jaćimović Danijela**, Ekonomski fakultet, Podgorica; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
23. **Jauković Jelena**, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
24. **dr Jovović Radislav**, Kombinat aluminijuma, Podgorica, Doktorant postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
25. **mr Jovović Milorad**, Ekonomski fakultet, Podgorica; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
26. **Kaluđerović Jadranka**, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
27. **Karadžić Veljko**, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
28. **Katnić Milorad**, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
29. **Kavarić Vlado**, Centar za aplikativna istraživanja i analize, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
30. **mr Krivokapić Ranka**, Jugopetrol a.d, Kotor; Magistar postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
31. **Kurpejović Kadrija**, Ministarstvo trgovine u Vladi Crne Gore, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
32. **Labović Nina**, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
33. **dr Lajović Dragan**, Fond za razvoj Crne Gore, Podgorica; Doktorant postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
34. **Leković Tijana**, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
35. **prof. Dr Lojpur Anđelko**, Ekonomski fakultet, Podgorica; profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
36. **prof. Dr Luebe Kurt**, Stanford University, USA, profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
37. **mr Lukšić Igor**, Skupština Crne Gore; Magistar postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
38. **prof. Dr Mandić Tijana**, Fakultet dramskih umjetnosti, Beograd, profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
39. **Mičković Budimka**, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"

40. **prof. Dr Mihailović Božo**, Ekonomski fakultet, Podgorica, profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
41. **Mitrović Marijana**, Montenegro Business Alijansa, Budva; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
42. **mr Mitrović Predrag**, Kulturno-informativni centar, Podgorica; Magistar postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
43. **prof. Dr Mrak Mojmir**, Ekonomski fakultet, Ljubljana, profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
44. **mr Ostojić Dragana**, Centralna banka Crne Gore, Podgorica; Magistar postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
45. **prof. Dr Pejovich Steve**, Texas A&M University, USA, Predsjednik Savjeta i profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
46. **Perović Nikola**, Plantaže a.d, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
47. **dr Popović Zoran**, Ekonomski fakultet, Beograd; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
48. **dr Prokopijević Miroslav**, Centar za liberalne studije, Beograd; profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
49. **Pupović Elvira**, Tivat; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
50. **Radević Dragana**, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
51. **Radević Marina**, Montenegro Business Alijansa, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
52. **mr Radović Milivoje**, Ekonomski fakultet, Podgorica; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
53. **Smolović Petar**, Atlas Mont, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
54. **prof. Dr Stojanov Dragoljub**, Ekonomski fakultet, Sarajevo, profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
55. **dr Šuković Danilo**, Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd, profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
56. **mr Sutović Erdan**, Centar za socijalni rad, Rožaje; Magistar postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
57. **dr Uskoković Borislav**, Ekonomski fakultet, Podgorica; profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
58. **Vlahović Ana**, Fond Penzijsko-Invalidskog osiguranja, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
59. **Vlahović Milica**, Centralna banka Crne Gore, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"

60. **dr Vonnegut Andrew**, United States Agency for International Development (USAID), visiting profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija«
61. **Vukčević Srđan**, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija«
62. **Vukićević Nikola**, Opština Budva; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija«
63. **prof. Dr Vukotić Veselin**, Ekonomski fakultet, Podgorica; ISSP, Podgorica, IDN, Beograd; Rukovodilac i profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija«
64. **prof. Dr Watrin Cristian**, Mont Pelerine Society, visiting profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija«

Sadržaj:

I dio

1. Veselin Vukotić: Preduzetnička ekonomija i tranziciona paradigma 14
2. Steve Pejovich: Understanding the Transaction Costs of Transition: it's the Culture, stupid.....45
3. Enrico Colombatto: Was transition about free-market economics?62
4. Igor Lukšić: Tranzicija u Crnoj Gori, kako dalje – uloga države 77
5. Miroslav Prokopijević: On Economic Freedom86
6. Milorad Katnić: Javne finansije i javni izbor..... 101
7. Maja Bačović: Konvertibilnost novca – preduslov ostvarivanja ekonomskih sloboda pojedinaca i ekonomskog rasta i razvoja..... 115
8. Tijana Mandić: Tranzicije institucije- psihološki aspekti..... 122
9. Maja Drakić: Ekonomske slobode – cilj tranzicije135
10. Danilo Šuković: Neformalne institucije u fokusu socijalnog kapitala i kulture 149
11. Jadranka Kaluđerović: Razvoj ekonomske misli o biznis ciklusima..... 159
12. Srđan Vukčević: Spontani poredak kao osnova evolutivnog procesa tranzicije 173
13. Kurt Luebe: On Menger, Austrian Economics, and the use of General equilibrium..... 190
14. Vladimir Kavarić: Institucije, pravila i njihova efikasnost- prilog za analizu situacije u Crnoj Gori.....205
15. Kristijan Watrin: F.A. von Hayek kao politički ekonomista217
16. Danijela Jaćimović: Obrazovanje kao ključni element razvoja otvorenog društva i novih institucija.....228
17. Petar Ivanović: Tržište vs. monopol u školstvu i obrazovanju.....235

II dio

18. Andrew Vonnegut: Assessor Rationality Across Differing Forecast Series246
19. Dragana Ostojić: Monetarna statistika kao osnov za monetarnu analizu261
20. Marko Backović, Zoran Popović: Antagonistička tržišna igra – ispitivanje efikasnosti tržišnog nastupa283
21. Ana Bušković: Istraživanje na bazi uzorka (Primjer: Household Survey) ..295

III dio

22. Tijana Leković: Penzijska reforma - Put ka individualnoj odgovornosti za starost302

23. Gordana Đurović, Milivoje Radović, Predrag Bošković: Harmonizacija ekonomskih sistema Srbije i Crne Gore sa EU: Politika zapošljavanja.....315
24. Ana Vlahović: Privatizacija u oblasti penzijskog osiguranja328
25. Ana Delibašić: Regulacija i deregulacija tržišta rada341
26. Dragana Radević: Siromaštvo i nejednakost u zemljama u tranziciji.....348
27. Mojmir Mrak: Slovenia as a Donor Country: Where It Is and Where It Should Go?.....362
28. Nina Labović: Politički i ekonomski motivi Evropskih integracija.....377

IV dio

29. Dragoljub Stojanov: Monetary Policy of BiH in the Future.....389
30. Predrag Mitrović: Korupcija, pranje novca - globalni problem, neka dosadašnja iskustva i kojim putem dalje.....400
31. Kadrija Kurpejović: Deset prednosti trgovinskog sistema WTO410
32. Milica Vlahović, Svetlana Cerović: Bankarski sektor u Crnoj Gori425

V dio

33. Anđelko Lojpur: “Nova ekonomija” - sumrak stare menadžment paradigme437
34. Dragan Lajović: Treća dimenzija preduzetništva – dinamika preduzetništva447
35. Radislav Jovović: Transformacione ideje u strategiji promjena u preduzetničkim organizacijama461
36. Nemanja Boljević: Konsalting kroz teoriju i praksu - razvoj u nerazvijenim privredama474
37. Marina Radević: Biznis asocijacije i njihov značaj491
38. Sanja Bojanić: Problemi podrške preduzetništvu – nedostatak koordinacije ili nerazvijena infrastruktura504
39. Veljko Karadžić: Mala i srednja preduzeća u Crnoj Gori – trenutni položaj i perspektive razvoja523
40. Jelena Jauković: Programi Evropske unije za podsticanje razvoja preduzeća u Crnoj Gori533
41. Budimka Mićković: Shvatanje i primjena business consulting-a u Crnoj Gori – potreba ili nužno zlo?.....543

VI dio

42. Božo Mihailović: Kreiranje i vođenje biznisa preduzeća u postprivatizacionom periodu.....553

43. Valentina Ivanović: Promjena kvaliteta upravljanja finansijama preduzeća	563
44. Milorad Jovović: Izgradnja konkurentske prednosti preduzeća	577
45. Tatjana Stanovčić: Fuzija kao instrument restrukturiranja preduzeća	591
46. Milutin Đuranović: Finansijska analiza - temelj racionalnog odlučivanja ..	599
47. Elvira Pupović: Metod za vrednovanje projekta ekonomske valorizacije potencijalnih količina nafte i prirodnog gasa u podmorju Crne Gore	615
48. Nikola Perović: Važnost prihvatanja principa međunarodnog marketinga za poslovanje crnogorskih preduzeća	626
49. Jakov Crnković, Salvatore Belardo, Derek Asoh: E-Business Applications In a Governmental Sector.....	636

VII dio

50. Zoran Đikanović: Integracija u globalno finansijsko trziste	644
51. Erdan Sutović: Institucionalni uslovi za razvoj primarnog tržišta kapitala .	654
52. Petar Smolović: Pravila i procedure trgovanja akcijama na »Novoj berzi hartija od vrijednosti Crne Gore a.d. Podgorica«	666
53. Sandra Jablan: Pošta Crne Gore kao posrednik u trgovini akcijama na tržištu kapitala	684

VIII dio

54. Marijana Mitrović: Upravljanje troškovima u savremenom hotelu - USALI sistem obračuna troškova.....	693
55. Ranka Krivokapić: Problemi obuhvatanja i analize turističke potrošnje u Crnoj Gori	702
56. Borislav Uskoković: Zavisnost turizma od kvaliteta prostora.....	714
57. Nebojša Đoković: Mogući modeli vlasničke transformacije banaka u Crnoj Gori	723
58. Nikola Vukićević: Diferenciranje turističkog proizvoda Crne Gore	734

Veselin Vukotić

Preduzetnička ekonomija i tranziciona paradigma

Abstract

Is concept of Entrepreneurial Economy in accordance or in conflict with dominant transition paradigm? Is it and why existing transition model more attempt to copying state of wealth, that to develop institutions which are based on culture and informal rules of transition countries and which encourage individuals for entrepreneurship and business activities? Why there is more constructivism in reform conducting (“reforms from brain of reformers”) than spontaneity and market coordination. Why neoclassical economic model and macroeconomic model attract reformers so much, while entrepreneurship, knowledge, innovations, employment of people, development, are in shadow of equilibrium? Is it reason for international technical assistance and donors are more focused on covering budget deficit and less on investment in human capital, entrepreneurs and development? Are we still in prisoners of visible hand of state and afraid of invisible hand of market? Can transition countries, especially Montenegro, become competitive with so high administrative costs? Why concept of Montenegro as micro state is only way for sustainable development?

In this paper most of views regarding those issues were presented, in some cases purposely polemically presented, in order to encourage discussion with reader.

A key thesis in paper is entrepreneurship is energy of development, and entrepreneurial economy paradigm should be base for transition!

Key words:

Entrepreneurship, Invisible Hand, Visible Hand, Entrepreneur, Equilibrium, Administrative Costs, Micro State

Definisanje problema

Da li je preduzetnička ekonomija u osnovi tranzicione paradigme? Odnosno, da li je tranzicija, shvaćena kao prelazak sa centralno-planske ekonomije na tržišnu ekonomiju (»povratak u kapitalizam«)¹ oslonjena na principe funkcionisanja preduzetničke ekonomije ili je tranzicija više oslonjena na puko kopiranje (mehaničko prenošenje) iskustva razvijenog Zapada i njihovih institucija? Pod preduzetničkom ekonomijom podrazumijevam sistem institucija, pravila, običaja i tradicije koji motiviše kritičnu masu ljudi da uđu u sopstveni biznis kao i da se većina ljudi ponaša preduzetnički – unapređenje posla kojim se bavi (kao menadžer u administraciji, zdravstvu, školstvu, vojsci i sl.)². Riječju, preduzetnička ekonomija je ekonomija kreacije, ekonomija traženja novih biznis mogućnosti, nasuprot vidljivoj ili nevidljivoj ekonomiji (re)distribucije – brige o tome kako pravedno raspodijeliti ono što je stvoreno! Na retoričkom nivou ove razlike nisu jasno uočljive i prepoznatljive. Međutim, na nivou prakse, svakodnevnih aktivnosti, te razlike postaju uočljive i narastajuće.

Cilj rada je upravo da čitaoca stavi u poziciju da sam sebi postavlja pitanja u vezi nekih, po mnogima već »aksiomatski« prihvaćenih shvatanja tranzicije i preduzetničke ekonomije. Ovo se prije svega odnosi na mlađe čitaoce (studente), ali i na one čitaoce koji su u stanju da pobijede sopstvenu sigurnost u sopstveno sveznanje, one koji imaju toliko znanja da su dostigli nivo da počinju sumnjati u svoje znanje (»Znam što ne znam«, Sokrat).

¹ Dr Drago Buvač (1990)Č: Povratak u kapitalizam, Poslovna škola, Zagreb

² Na praktičnom nivou pojam "preduzetnička ekonomija" se vezuje za Pitera Drakera dok se teorijski koncept preduzetničke ekonomije najdoslednije zaokružio u tzv. Austrijskoj školi, posebno radovima Misesa, Hajeka i Kriznera.

U ovom radu korišću i praktičnu i teorijsku stranu pojma preduzetnička ekonomija. Praktična strana se oslanja, prije svega na Drakerov stav da je "pojava preduzetničke ekonomije u SAD tokom poslednjih decetak do petnaest godina (1975-1990) bila najznačajniji i najviše obećavajući događaj u nedavnoj američkoj ekonomskoj i socijalnoj istoriji. Međutim, dok današnje rasprave preduzetništvo tretiraju kao nešto praktično misteriozno, kao dar, talenat, inspiraciju ili "blijesak genijalnosti" ja inovacije i preduzetništvo shvatam kao svrsishodne zadatke koji se mogu na organizovan način izvršavati – odnosno moraju biti tako organizovani i na sistematičan način obavljani. Inovacije i preduzetništvo tretiram kao dio redovnih aktivnosti i zadataka privrednih rukovodilaca" (P.Draker: Inovacije i preduzetništvo, str. 19).

U teorijskom smislu to je shvatanje preduzetništva kao ključnog uzroka stalne neravnoteže u kojoj je ekonomija, pogotovo u srednjem i dugom roku. Otuda se može zaključiti da naziv postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija" nije neutralan, niti je izraz pomodarstva, već je i teorijski i praktično veoma jasno profilisan i u tom smislu specifičan. To je i razlog da ove studije u teorijskom-praktičnom smislu imaju karakter škole – to znači, drugačiji karakter organizacije (na principima preduzetničke ekonomije) i drugačiji teorijski profil (u odnosu na uobičajeno neutralno ili dominantno shvatanje ekonomije).

Rad je strukturiran u tri dijela. U prvom se daju metodološke osnove rada a pod naslovom »Kako nastaje problem« (konflikt preduzetničke ekonomije i tranzicione paradigme). U tom dijelu se osvrćem na definicije ključnih pojmova, onako kako ih ja shvatam i koristim, jer je to prvi korak koji omogućava raspravu sa čitaocem, bez obzira na (ne)saglasnost u pogledima na probleme.

U drugom dijelu težište je na teorijskoj raspravi: što su teorijske osnove preduzetničke ekonomije ali i tranzicione paradigme. Da li su one saglasne ili se radi o konfliktu na teorijskom nivou.

Treći dio rada raspravlja o praktičnim manifestacijama, odnosno, prije svega konfliktu preduzetničke ekonomije i tranzicione paradigme. Ovo će se dati kroz nekoliko praktičnih primjera.³

1. Kako nastaje problem?

Ključni problem izvlačim iz načina razmišljanja! Odnosno, da li su naše predstave o preduzetništvu, tranziciji, mjerama koje se preduzimaju od strane vlada i sl., takve da omogućavaju traženje novih rešenja, i naše drugačije ponašanje, ili je to mimikrija? Problem je kako shvatamo problem!

Uobičajeno je da kad ekonomija uđe u teškoće (neravnoteže) pojavljuju se različiti programi stabilizacije ekonomije – vraćanje ekonomije u stabilnost (makroekonomsku ravnotežu). Rešenje se uvijek vidi u iskazu: »Pa Vlada mora nešto da uradi«. To nije sporno! Sporno je zaišta **što** Vlada treba da uradi? Dominantno mišljenje je da se preduzmu SVJESNE (ciljane) mjere od strane države (razne mjere redistributivnog karaktera, više »pravde« u raspodjeli, naglašenost političkih posledica mjera i sl.). Ekonomija se mora vratiti u stanje stabilnosti (ravnoteže, equilibriuma)! Da li je stanje stabilnosti (ravnoteže) stanje koje samo po sebi obezbjeđuje dobrobit svima, da li je to stanje koje samo po sebi vodi u rast i razvoj? Riječju, da li je makroekonomska stabilnost cilj sam po sebi?⁴ Ili je potrebno, baš u trenucima neravnoteže i nestabilnosti, umjesto »svjesnog konstruktivizma« (mišljenja o potrebi »čvrste ruke«) stvarati uslove za što više slobode i što više spontanosti? Da li ekonomiji u stanju tektonske neravnoteže treba više slobode ili više regulacije, da li naglasak treba da bude na ekonomskoj

³ Vidi: Veselin Vukotić, Steve Pejovich: Institucije i tranzicija: što i kako dalje?, zbornik sa naučnog skupa "Tranzicija i institucije", IDN, Beograd, 2002

⁴ Vidi: Marilyn Hurt McCarty: (The Nobel Laureates): "How the World's greatest economic minds shaped modern thought", McGraw-Hill, 2000, str. 32

efikasnosti ili na socijalnoj pravdi (koja se u stanjima turbulencije dosta poklapa sa konceptom »političke pravde« - podobnosti).⁵

Međutim, kada se jedna ekonomija, kao što su tranzicione ekonomije, nađe u stanju neravnoteže, onda pitanje neravnoteže gubi teorijski karakter! Elegantna modelska rešenja postoje samo u modelima i u glavama ekonomista! Mnogo manje u stvarnosti! U stvarnosti su to problemi običnog čovjeka! To postaju svakodnevni problemi! Kako ih prevazići? Zašto u takvoj situaciji ljudi biraju između dva ekstrema: a) bacaju se u naručje državi da im ona riješi problem (socijalna davanja); b) odlaze u sivu ekonomiju i traže rešenje za sebe i svoju porodicu! Prvo rešenje se smatra jedino socijalno i etički prihvatljivim! Drugo se, prije ili kasnije shvata kao kršenje zakona, etički neprihvatljivo! Da li možda baš tu ne počinje sukob prakse sa modelom? Da li tu počinje zahtjev »opšteg mišljenja« (modela) da je jedino moralno ako se pojedinac pokorava državi, odnosno politici? Da li je privatna inicijativa izvan državne kontrole (koja nije kriminalna, već traganje da se zaradi za život) manje moralna od pritiska na državu da obezbijedi primanja, plate i sl.)? Da li je traženje novca od prihoda poreskih obveznika iz inostranstva (donacije, pomoći i sl.) moralnije od bavljenja sivom ekonomijom? Da li je traženje novca kojii država obezbjeđuje iz sumnjivih tokova moralnije od novca koji ljudi zarađuju u oblasti sive ekonomije?⁶

Moje je mišljenje da upravo u takvim situacijama, situacijama neravnoteže, praktični koraci i mjere vlade, trebaju biti u skladu sa »nevidljivom rukom«, trebaju da podstaknu tržište odnosno ljude od inicijative i preduzetnike! Realnu ekonomsku situaciju čine lošijom ili boljom samo ljudi! Ljudske glave su samo izvor rešenja! Ljudske glave su samo izvor profita! Zato je moj naglasak na ljudima, na tome kako im omogućiti i pomoći da realizuju svoje inicijative da nađu zaposlenje, da unaprijede svoje znanje i vještine!

⁵ U klasičnim udžbenicima iz makroekonomije to je pitanje izbora borbe protiv veće nezaposlenosti (smanjenje nezaposlenih) ili smanjenja inflacije. Filipsova kriva pokazuje odnos između ova dva makroekonomska cilja. Vidi npr. G. Mankiw: *Macroeconomics*, Harvard University, 1999.

⁶ Svjestan sam opasnosti da me neki čitaoci optuže za zalaganje da se "stimuliše" siva ekonomija! Osjećam rafal argumenata protiv sive ekonomije, od onoga da oni ne plaćaju porez državi do toga da je to pokazatelj neuređenosti države i korak do kriminala. Ja ne govorim o sivoj ekonomiji sa tog aspekta. Govorim o tome kako društvo shvata i vrednuje privatnu inicijativu ljudi sa ciljem da zarade novac da prežive oni i njihove porodice. Pri tome siva ekonomija nije samo ono što se uobičajeno smatra (prodaja i preprodaja robe), već je to i ekonomija "Okučnica" (poljoprivreda, stočarstvo, zanatske usluge, intelektualne usluge)!

Moj ovakav stav vjerovatno proizilazi iz životnog iskustva da nikada nisam imao razumijevanja za ljude koji su sve tražili da im obezbijedi drugi (roditelji, rođaci, država), odnosno, poštuju ljude koji se u životu bore i dokazuju mjerljivim rezultatima!

Ključni zadatak države je da omogući i zaštititi ljude koji imaju inicijativu, koji su preduzetni, koji povećavaju proizvodnju i GDP! Država stvara institucionalni okvir! Ali, ko je država? Pa to su ljudi koji kreiraju rešenja! Koji kreiraju institucije! Međutim, nije dovoljno reći: država treba da obezbijedi institucionalni okvir da bi ljudi mogli da rade! Mnogo je važnije što je suština shvatanja institucionalnog okvira? Važno je odgovoriti i na pitanje: **zašto iste institucije u jednoj zemlji daju dobre rezultate a u drugoj ne?** Da li je mehanički prenos institucija rešenje za vraćanje ekonomije u stanje ravnoteže?

Stvarnost je, po mom mišljenju, mnogo dublje ispod površine nego što se to čini na prvi pogled! Svijet pseudostvarnosti (pseudokonkretnosti) tj. pojavnosti, predrasuda, površnosti, zdravog razuma, sopstvene nepogrešivosti, svijet arbitrarnog znanja, svijet izvan vremenske realnosti, svijet kratkog roka, improvizovanih rešenja upravlja nama! Svijet očiglednosti nadvladao je svijet nevidljivog! A suština je uvijek nevidljiva, barem golim okom! Suština je vidljiva umom! (»Oko gleda, um vidi«) **Ali**, vidljiva je i instinktom, osjećajem, intuicijom! Svijet konstrukcije nadvio je svijet prirodnog i spontanog! Svijet ravnoteže čini nam se mnogo prirodniji od svijeta neravnoteže! U nastavku bi upravo govorio o ovim problemima sa teorijskog i praktičnog stanovišta!

Prije toga, moram objasniti moje shvatanje ključnih pojmova koje koristim u elaboraciji moje teze. Ovo se prije svega odnosi na pojmove: a) privreda; b) kreativna destrukcija; i c) evolucija. Ove pojmove raspravljam u kontekstu mog mišljenja da su **preduzetnici energija razvoja jedne ekonomije**. Preduzetnici su ljudi koji traže i nalaze rešenja! Preduzetnici su ljudi na čijim plećima se razvijala civilizacija u kojoj živimo! Preduzetnici su ključni resurs u jednom društvu, u jednoj ekonomiji! Preduzetnici nose klicu razvoja! Preduzetnici kreiraju količinu i profil znanja u jednoj ekonomiji!

Privreda. To je pojam koji se svakodnevno koristi kako od strane običnog čovjeka tako i od strane vodećih političara i ekonomista! Međutim, razumijevanje tog pojma nije baš tako jednostavno! Zapravo ja tezu o značaju preduzetništva raspravljam u institucionalnom okviru koji shvatam nešto drugačije od uobičajenog shvatanja. Uobičajeno je npr. da se kaže: »Naša privreda ima za cilj,...«, »Privreda treba da razvija,...«, »Privreda se kreće pravim putem,...«.

Da li privreda može da ima cilj? Ako neko ili nešto ima cilj, onda mora da bude »funkcionalno jedinstvo«. Da li je privreda »funkcionalno jedinstvo«? Da li je privreda zbir preduzeća? Da li je privreda »nad-preduzeće«?. Kako svako od nas zamišlja to »čudovište« sasatavljeno od stotine i hiljade preduzeća; od stotina i hiljada radnika, proizvoda, i sl.? Kako zamisliti »crnogorsku privredu«? »Kao

funkcionalno jedinstvo«⁷ Ako postoji »funkcionalno jedinstvo« onda je normalno pitanje: a ko upravlja tom privredom? Tržište ili država? Normalno, država odnosno vlada!⁸ Stoga se vladi daju neke natprirodne moći i ingerencije!

Moj stav se bazira na tome da je privreda OKVIR, skup pravila i institucija koje svaki učesnik u ekonomskom životu koristi kao okvir za svoje kombinacije (»igru«). Privreda je skup pravila (institucije, zakoni,...). U okviru tih pravila (privrede) učesnici u igri traže najpovoljnije rešenje za sebe! Insistiram **na razdvajanju okvira igre i same igre**. Kao i u sportu! Znači, privreda je, kako ističe Dž.Bjukanen, **institucionalni okvir!**⁹

Ovakvo shvatanje privrede ima praktične implikacije. Zapravo, mi (država) možemo da utičemo samo na institucionalni okvir (pravila igre) ali se država **ne smije miješati u igru!** I tu jeste **ključna tačka razlaza:** u shvatanju uloge države u ekonomiji odnosno u tranziciji (reformama). Moj stav je i teorijski i praktično utemeljen da se reforma odnosi samo na okvir, institucije i pravila, a da unutar toga okvira postoji sloboda, postoji igra u kojoj svi učesnici (preduzeća, banke, preduzetnici,...) traže najbolju soluciju za sebe! Kao na fudbalskoj utakmici: postoje pravila unaprijed poznata svima u okviru kojih se igra igra! Igra je slobodna! Sudija je taj koji se brine o primjeni pravila! U ekonomiji taj sudija je država! Ali, kao što je sudija »vazduh« u fudbalskoj igri, tako treba da bude i u ekonomiji! Ovakav prilaz znači da u ekonomiji ne postoji nikakvi »nacionalni ciljevi« niti da se reforme vode shodno nekim nacionalnim ciljevima! Isto tako, ovaj prilaz je suprotan svakodnevnoj tvrdnji da privreda bolje funkcioniše ako je neposredno vode politički faktori za koje se pretpostavlja da su sveznajući i dobronamjerni! (Zar npr. politička pripadnost direktora javnih preduzeća u većini zemalja u tranziciji ne potvrđuje ovu tvrdnju?) U privredi ne postoje opšti ciljevi. Postoje ciljevi pojedinaca, koje oni sami postavljaju i bore se da ih postignu! Upravo od brzine i kvaliteta tih pojedinaca koji su spremni i sposobni da prihvate odgovornost postavljanja ciljeva i preuzimanja

⁷ Nažalost, jedan manji broj ljudi koji su sebe ubijedili da razumiju ekonomiju u Crnoj Gori upravo razvija filozofiju distributivno-dirigovane ekonomije i to uzima kao osnov tranzicije. To je pokušaj tzv. socijalističke transformacije socijalizma! Odnosno, to je pokušaj razvoja tzv. populističke tranzicije!

⁸ Zato se sastav Vlade i doživljava kao sudbonosno pitanje razvoja i tranzicije.

⁹ "Ako se dobro shvati, privreda nema ni svrhu, ni cilj, ni namjeru. Privredu definiše struktura, skup pravila i institucija koji ograničavaju izbor mnogih pojedinaca u međusobno povezanom lancu interakcija, nalik na igru. Naravno, za svakog pojedinca postoje "bolje", "lošije" privrede, ali se te ocjene prevode u skupove pravila ili struktura. U bilo kojoj strukturi laissez-faire postaje poželjan stav u politici, i taj princip važi bez obzira na normativni sadržaj structure" (Dž.Bjukanen: The Economies and the Ethics of Constitutional Order, The University of Michigan, Ann Arbor, 1991, str.25)

odgovornosti da se oni postignu, vidim razvojne resurse svake kompanije i ekonomije.¹⁰

Kreativna destrukcija. Ovo je pojam koji je vezan za austrijskog ekonomistu J. Šumpetera. Šumpeter ga vezuje za inovacije i preduzetničke aktivnosti koje vode progresu i razvoju! Ja ga koristim u ovom radu kao opozit mišljenju da su promjene moguće **a da se ništa staro ne mijenja**, da se ostvaruju reforme bez promjene bilo čije pozicije (pogotovu moje), da se reformski progres postiže bez spontanosti, inicijative i preduzetništva, a uz svjesno ulaganje države u razvoj i kadrove i apriorne konstrukcije rešenja; opozit mišljenju da razvoj nema cijenu! Koncept »kreativne destrukcije« je mnogo više od jedne fraze. To je filozofija shvatanja promjena: nastanka i upravljanja promjenama.¹¹

Šumpeter je vezivao razvoj kapitalizma i kapitalističke kulture sa inovacijama i preduzetništvom, sa sposobnošću pojedinca da kreira nešto novo! Ali, istovremeno, nešto novo se stvara iz rušenja nečega starog! **Kreativna destrukcija je upravo cijena koja se plaća za to novo, za razvoj!** Ko nije spreman da plati tu cijenu, nije spreman ni da uđe u kreaciju novog (kolokvijalno u reforme). **»Ptica je rada iz jajeta! Jaje je svijet! Ko hoće da bude rođen, mora da razori jedan svijet!«**¹²

Kako bi se ptica probila iz jajeta, ako prethodno ne bi razbila ljusku od jajeta? Da li je moguće sačuvati jaje i roditi pticu? Svakako, ovaj primjer izgleda očigledan! No filozofija ovog primjera je potpuno ista sa svim novim što se rađa, unapređuje!

Kreativna destrukcija je upravo cijena za napredak, za rađanje novog svijeta! Razvoj ima svoju cijenu! I to jeste problem u glavama mnogih ekonomista, zarobljenih konstrukcijama ali ne i pitanjem ko će da plati te njihove konstrukcije! Zašto u socijalizmu nismo imali filozofiju »kreativne destrukcije«? Zašto npr. u socijalizmu nije bilo stečajeva preduzeća? (kroz stečaj se napušta stari proizvodni program i uvodi ili nastaje novi!) Prije svega zato što nije bilo ni osnivanja novih preduzeća! Potom, zato što ništa nije imalo svoju realnu cijenu! Cijena održavanja neefikasnih preduzeća se nije ni mogla niti se željela izračunati! Ekonomski gubitak je uvijek pravdan socijalnim, političkim ili drugim razlozima! Vladalo je mišljenje da se razvoj može obezbijediti kroz investicije, samo kroz gradnju novog, ali bez destrukcije starog! (Velike državne investicije nijesu postizale jedan ključni cilj:

¹⁰ "Međutim, treba da se čuvamo intelektualne konfuzije u vezi sa pojmom privrede, ne treba da priznamo legitimno pokriće pojedincima i grupama koje žele da drugima nametnu svoje ciljeve. Čuvajmo se onih koji govore o ciljevima privrede". (Dž. Bjukanen, isto, str.27)

¹¹ O ovome vidi više radova Isaka Adičesa kao i T. Petersa, posebno: "Uspješni u haosu", Privredni pregled, Beograd, 1993 (prevod)

¹² Herman Hese: Demijan, Prosveta, Beograd, 1970, str.124-125

promjenu načina razmišljanja u pravcu većeg uvažavanja cijene razvoja! Otkud novac za investicije?)

Kreativna destrukcija je proces razaranja postojeće strukture! Osnovni cilj je da se **postojeća struktura prilagodi promjenama u okruženju!** Odnosno da se prilagodi novim informacijama (novo znanje)!

To po mom mišljenju podrazumijeva otvorenost, otvorenost sistema, otvorenost kompanije, otvorenost individue.

Otvorenost znači slobodu razmjene informacija, ali i slobodu razmjene dobara i usluga, novca i kapitala, ljudi! To znači restrikciju svih barijera i teškoća slobodnoj trgovini! To znači smanjenje transakcionih troškova!

Da li su procesi globalizacije i tranzicije u skladu sa principima kreativne destrukcije?¹³ Ja mislim da je kreativna destrukcija ključni mehanizam i globalizacije i tranzicije. Što to praktično znači? To znači da pojedinci, kompanije, država, moraju odbaciti jedan stari svijet, razrušiti ga i prihvatiti i razvijati nešto novo, neki novi svijet, novu tehnologiju, novi sistem vrijednosti, novi menadžment, novu organizaciju, nove trendove, nove riječi, nove fraze,...

U čemu ja vidim problem? Upravo u tome što se ne shvata da usvajanje novog traži razaranje postojećeg ali i konkretnu akciju svakog ko uvodi novo! Na praktičnom nivou to znači veliki rizik za svakog ko uvodi promjene! Isto tako, pojedinci koji mijenjaju i reformišu realnu situaciju (»ruše navike«), po pravilu, ne uživaju u tom trenutku veliku popularnost!

Sa druge strane, mnogi misle da je **kopiranje odnosno imitacija dovoljna za progres!** Dovoljno je da kopiramo rešenja sa Zapada pa da se riješe svi problemi! Dovoljno je kupiti italijansko odijelo i biti uspješan biznismen! Kopirajmo državu blagostanja i to je model za nas!

Kopiranje (imitacija) je mehaničko shvatanje stvarnosti! Kreativna destrukcija je stvaranje uslova da se novo **rada iz naše stvarnosti,** odnosno da se to novo ukorijeni u našu stvarnost! Svaki pokušaj vještačkog kalemljenja je dugoročno gubitak vremena!

Ali, kako se to novo prima, usađuje u staro? Najkraće, to je postojanje uslova koji omogućavaju nastanak kreativnog znanja! Pod tim podrazumijevam sposobnost da se prepozna i razumije novo te da se mogu preduzeti praktične akcije da se ono razvije i u našoj stvarnosti.

¹³ A.V. Bhide: Reexamining Schumpeter, Oxford University Press, 2000, str. 319

Ko ima ove sposobnosti; odnosno ko ima kreativno znanje? Odgovor na ovo pitanje je takođe jedna od raskrsnica u shvatanju tranzicije i ekonomije uopšte! Da li to znanje imaju političke partije? Da li da ima država? Moje mišljenje jeste da to znanje imaju samo pojedinci! Ne postoji kolektivno znanje niti zajednički um! Zajednički um je »zarobljeni um«. (Č.Miloš) Znanje je, kako kaže Hajek, uvijek individualno!

Međutim, nije dovoljno samo znanje! Potrebno je imati energiju da se sv to praktično i realizuje! Kreativna destrukcija traži akciju! **Traži energiju!** Stoga enciklopedijsko ili knjiško znanje samo po sebi ne mijenja stvarnost!

Ta energija je u jednom rijetkom resursu koji se zove **preduzetništvo!** U pojedincima koji mogu i žele da mijenjaju, da se aktivno prilagođavaju promjenama! Odnosno, ta energija je u sistemu koji shvatam kao **sistem preduzetničke ekonomije**, shvaćeno u Drakerovom smislu ili u svjetlu tradicije Austrijske ekonomske škole.

Evolucija. Da li je tranzicija skok u konačno rešenje ili je to proces? Odgovor na ovo pitanje mi omogućava da ukratko izrazim još jedan stav o shvatanju problema o kojima se govori, a koji nije opšteprihvaćen! Zapravo, tranzicija je proces, i to evolutivni proces, proces iznutra!¹⁴ Evolutivni procesi su procesi koji izražavaju promjene obrasca u relacijama između entiteta! Za njihovo dešavanje posebno je važna **decentralizacija!** Samo je decentralizovana struktura spremna da efikasno i brzo prihvata nešto novo!

Pitanje evolutivnih procesa se može posmatrati i u kontekstu odgovora na pitanje: **zašto različite zemlje imaju različite stope makroekonomskog rasta?** Ključne razlike upravo postoje samo na mikronivou (decentralizovanim nivoima!). One su rezultat konkurencije na mikro nivou.¹⁵ To je konkurencija među sitnim, svakodnevnim operacijama između kompanija! To je nivo na kome promjene startuju! Upravo u konkurenciji na tom mikronivou počivaju i moderne teorije evolucije! Te svakodnevne promjene su određene informacije čija se vrijednost određuje na tržištu: kroz tržišni mehanizam koordinacije!

¹⁴ Ja razdvajam gradualistički prilaz tranziciji od evolutivnog prilaza. Razlika je konceptijske prirode. Gradualistički prilaz polazi od postepenog uvođenja promjena (spolja), evolutivni prilaz znači postepeni razvoj iznutra! Ali ovdje izraz "evolucija" ne koristim u Darvinovom smislu! Darvinovo shvatanje evolucije je zasnovano na biloškom determinizmu, a ne na slobodi izbora i prilagođavanju kako moderni liberalizam shvata ovaj pojam.

¹⁵ Više o ovoj tezi u: J. Staneer Metcaltes: "Evolutionary Economies and Creative Destruction", The Graz Schumpeter Lectures, "Rourledger", 1998, str.19-20

Ovu raspravu završavam isticanjem potrebe unapređenja svakodnevnih sitnica u poslu, u inovacijama na mikronivou! Konkurencija inovacijama je danas mnogo važnija nego konkurencija cijenama, kako mnogi misle! **Zato evolutivne procese treba shvatiti kao svakodnevno unapređenje posla kojim se bavimo!**

2. Preduzetništvo, nevidljiva ruka, equilibrium

Ovaj dio rada predstavlja teorijske osnove shvatanja preduzetničke ekonomije. One se daju kroz odnos preduzetništva, Smitove nevidljive ruke i ekonomskog koncepta equilibriuma (ravnoteže). Polazna teza je da ključna ideja Adama Smita – ideja nevidljive ruke tokom dvadesetog vijeka bila prevladana idejom equilibriuma (ravnoteže). Ova teorijska distorzija je imala veoma praktične posledice na karakter ekonomskih politika koje su vođene u prošlom vijeku.¹⁶ Dokazivanje ove teze daće se veoma kratko, i kroz ukazivanje na moje shvatanje odnosa između preduzetništva, nevidljive ruke, equilibriuma, shvatanje odnosa između preduzetništva, progresa, uzroka rasta, ekonomske politike i institucionalnog okruženja neophodnog za razvoj preduzetništva.¹⁷

Mnogim ekonomistima diskusija o nevidljivoj ruci Adama Smita može izgledati staromodno i prevaziđeno. Reći će: »Pa zar to nije svima jasno? Što se novo može reći?« Možda se malo toga, skoro ništa novo ne može reći! Ali se može mnogo toga novog razumjeti! Možda se tumačenje nevidljive ruke može provjeriti! Provjeru treba vršiti samo na bazi rezultata – to znači na praktičnom nivou, kako ekonomije kao cjeline, tako i na nivou kompanija i na ličnom nivou! Privredni rast se, kako Smit kaže, odvija zahvaljujući razvoju stvari koje niko nije planirao niti na bilo koji način svjesno usmjerio! Smit kaže da »svaki pojedinac teži samo sopstvenoj dobiti i on je u tome, kao i u mnogim drugim slučajevima, vođen nevidljivom rukom da unapređuje jedan cilj koji nije bio dio njegove namjere«. ¹⁸ Mehanizam djelovanja nevidljive ruke bi se mogao opisati na sledeći način: »kad se svojstvo ljudske prirode i i neke okolnosti dovedu u vezu, onda one aktiviraju tok događaja koji se odvija sam od sebe, kao da ga reguliše ruka nekog nevidljivog majstora, tako da dovodi do efikasnih rezultata«. ¹⁹

¹⁶ Vidi: Israel Krizner: "The Meaning of Market Process", Routledge, 1992

¹⁷ Ključne teze mojih stavova iznio sam na međunarodnom koloqiviumu koji je organizovalo Liberty Fund i ICER iz Torina na temu: "On the Economies of Entrepreneurship", (Novembar 2002), kao i na okruglom stolu: "Tržište i demokratija", Seul, Južna Koreja (Novembar 2002)

¹⁸ A. Smit: "Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda", Global Book, Novi Sad, 1998, str.10

¹⁹ Smit kaže: "Mi ne očekujemo večeru od dobre volje mesara, pivara ili pekara, već od njihovog obzira prema sopstvenom interesu. Mi se ne obraćamo njihovoj čovječnosti, nego njihovom samoljublju, i nikada im ne govorimo o našim potrebama već o njihovim interesima". ("Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda", str.19)

Za ovaj rad su mi važne dvije dodatne napomene vezane za ovakvo shvatanje Smitove nevidljive ruke. Prvo, Smit zapaža da će ljudi vjerovatnije slijediti interese društva, u okviru tržišne ekonomije, ako kroz njih postiže svoje interese, nego ako su ti ciljevi suviše generalno dati. Ovaj momenat je posebno važan za formulisanje ekonomske politike, kao i objašnjenje motiva pojedinaca npr. da se bave politikom. Što se krije iza pojavnog altruizma i samožrtvovanja pojedinca? Najčešće Ničeova volja za moć!

Drugi momenat je skretanje pažnje na Smitovo objašnjenje odgovora na pitanje: »Što su uzroci rasta bogatstva naroda?«²⁰ Smitov odgovor, u najkraćem je: **podjela rada!** To znači, što se ekonomija više oslanja na podjelu rada i na specijalizaciju, raste njena efikasnost! Ali podjela rada je limitirana širinom tržišta! Kako raste i širi se tržište, ubrzanje podjele rada postaje vjerovatnije! To vodi rastu efikasnosti i produktivnosti i gura rast tržišta. Tako Smit opisuje ekonomiju kao mašinu za povećanje prosperiteta.²¹

Prosperitet se ne obezbjeđuje sa sve većom i većom proizvodnjom, koristeći više i više istih inputa, kaže Smit, nego povećanjem podjele rada. To praktično znači da pojedinci trebaju naći odnosno otkriti nove i bolje načine da proizvode i da otkrivaju nove proizvode i usluge koje mogu da proizvedu radi povećanja profita. Nevidljiva ruka, u tom slučaju postaje snaga koja vodi pojedince da rade u sopstvenom interesu otkrivajući i koristeći profit-mogućnosti, koje ranije nisu bile primijećene i zapažene! Nevidljiva ruka, drugim riječima, vodi ljude da budu preduzetnici! Ovo je ključna tačka mog razumijevanja preduzetništva ali i ekonomije u cjelini! To je ta klica iz koje se razvija koncept teorijskog shvatanja ali i praktične mjere ekonomske politike!

Međutim, dominantan koncept ekonomije u prošlom vijeku (pojava socijalističke ekonomije, državni kapitalizam i welfare state) je bio drugačiji. Odnosno, on se zasnivao na konceptu equilibriuma! Odnosno, Smitova ideja povećanja podjele rada da bi se proizveli različiti vidovi proizvoda i usluga uz unapređenje proizvodnog procesa, nije postala dominantna u dvadesetom vijeku. Nominalna paradigma je bila na analizi i deskripciji uslova equilibriuma. Može se reći da je ekonomija dvadesetog vijeka bila equilibriumska ekonomija (»Ekonomija ravnoteže«).

Važno je ponovo napomenuti da Adam Smit nije pisao o tome kako postići ravnotežu u jednoj ekonomiji, već o prirodi i uzrocima bogatstva naroda! Odnosno

²⁰ Iz racionalnih razloga naslov Smitove knjige se umjesto: "Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda", skraćuje na "Bogatstvo naroda". Ova skraćenica ima posledicu na shvatanje karaktera ovog dijela. Zato je poželjno da se knjiga uvijek nazove pravim imenom!

²¹ V. Baumol koristi istu ideju za tržište. Naslov njegove poslednje knjige je: "The Free Market Innovation Machine" (2002)

Smitovoj ideji nevidljive ruke je mnogo bliže da ona vodi ka **prosperitetu** nego što vodi **stabilnosti i efikasnom equilibriumu!** Nevidljiva ruka je snaga koja vodi u progres!

U XX vijeku ravnoteža odnosno stabilnost postaju predmet ekonomske nauke i osnov shvatanja ekonomije. Princip optimizacije postaje dominantan! Postaje oslonac! Kroz viziju optimizacije Smitova nevidljiva ruka dobija drugi kontekst! Odnosno, shodno teoriji optimizacije (equilibriumu) nevidljiva ruka treba da obezbijedi **da se ista količina outputa dobije uz minimalnu količinu utrošaka, odnosno da se iz date količine i kombinacije inputa dobije maksimalni output!**²² Polazi se od datog procesa proizvodnje da se proizvede dati output. Međutim, **preduzetnička vizija nevidljive ruke je drugačija.** Zapravo, preduzetnici ne polaze od zadatog okvira: proizvoda, usluga, inputa, tehnologije. Oni imaju preduzetnički pristup koji se oslanja na **traženju novih mogućnosti**, novih proizvoda i usluga, novog prouizvodnog procesa. Njima nije cilj da postojeći ekonomski nukleus učine efikasnijim, već oni donose odluke da mijenjaju i unapređuju fundamentalne osnove, prirodu procesa.

Tako se preduzetništvo javlja kao ključni element progresa.

Počeci teorije equilibriuma nastaju sa Karl Mengerom i Dževonsom, i posebno Valrasom i kasnije Alfredom Maršalom i njegovom knjigom: »Principi ekonomije« (1890). Ekonomski teoretičari tog doba su pokušali da ekonomiju učine naučnijom, primjenjujući različite matematičke metode. Istovremeno, pokušalo se da se zakoni ravnoteže iz oblasti fizike (Njutnovi zakoni) primijene i na ekonomiju! Marginalna teorija odnosno teorije korisnosti kao pokušaj da se principi ravnoteže iz prirodnih nauka primijene i na ekonomiju, rezultirali su naglaskom na equilibrium. Koncept equilibriuma je bio pogodan za primjenu matematike u ekonomiji a sa druge strane okvir za elegantna objašnjenja ekonomskih pojava.

Razvoj teorije equilibriuma je posebno došao do izražaja 30-ih godina prošlog vijeka, kada je Kejns (1936) pokazao kako da ekonomija iz stanja ravnoteže sa **nepotpunom** zaposlenošću dostigne stanje ravnoteže u **punoj** zaposlenosti. Tako se dolazi do praktičnog pitanja: kojim sredstvima ekonomske politike se može stabilizovati ekonomija, odnosno postići equilibrium? Na nivou mikroekonomije razvijan je koncept **Paretoovog equilibriuma**, shodno kome monopoli i eksternalije utiču na neefikasnu alokaciju resursa na nivou mikroekonomije.

²² "Veći dio makroekonomije u XX vijeku razumio je tržišni fenomen u kontekstu equilibriuma. Drugim riječima, ekonomija je shvaćena kao process nalaženja vrijednosti za cijene, metod proizvodnje, veličinu industrije – kao varijabli koje obezbjeđuju tržišnu ravnotežu,... Na kraju, dominantna pozicija u ekonomiji je bila da se modeli ravnoteže očuvaju u centru tržišne teorije" (I.Krizner, isto, str. 40-41)

Ono što je važno naglasiti, a o čemu će biti riječi u trećem dijelu rada, jeste da se sadašnja tranziciona paradigma upravo zasniva na konceptu makroekonomske ravnoteže (stabilnosti). Da li takav koncept shvatanja ekonomije i ekonomske politike zasnovane na takvom shvatanju ekonomije, vodi ekonomskom rastu i razvoju u uslovima tranzicije?

U odgovoru na ovo pitanje potrebno je da ukratko ukažem na neke odnose u ekonomiji.

Prvo, kakav je odnos između preduzetništva i equilibriuma?

U neoklasičnom modelu equilibrium postoji kada su sve cijene rezultat kvantitativne jednakosti ponude i tražnje, te da konkurentske firme zarađuju normalan (prosječan) profit. Prertpostavka koja se odnosi na preduzetnike u neoklasičnom modelu jeste da oni obezbjeđuju proizvodnju uz minimum troškova. Tržišne snage prije vode ka equilibriumu (ravnoteži) nego da podstiču preduzetnike da traže nove, neotkrivene mogućnosti za zaradu profita. U neoklasičnom modelu važi pretpostavka potpune informisanosti svih učesnika u tržišnoj igri. To praktično znači da niko ne može da vidi nešto što ne vide ostali učesnici. Na taj način **izostaje preduzetnička akcija koja ima za cilj da otkrije nešto novo, što ostali učesnici u igri ne mogu da vide.** U stvarnosti, kako kaže Krizner, uvijek postoje neotkrivene mogućnosti za zaradu profita, **koje vide samo preduzetnici.**²³ Zato Krizner i kaže da ekonomija nikada ne može biti u equilibriumu.

U neoklasičnom ravnotežnom okviru, u kojem je čitav profit rezultanta konkurencije (ne i inovacije), može se pojaviti iznenadna mogućnost za zaradu, koja postaje predmet konkurencije i brzog ulaska u novi equilibrium.

Ovaj okvir ne može da objasni nastanak preduzetničkih mogućnosti, jer ne dozvoljava objašnjenje zarade profita kao **nagrade za preuzeti rizik** proizvodnje novog proizvoda ili uvođenje novog metoda proizvodnje. Kako je to moguće, ukoliko svaka profitna mogućnost odmah postaje predmet konkurencije (poznata svima)?

Hajek naglašava ulogu tržišta da efikasno iskoristi informacije koje nisu poznate svima, pokazujući kako je tržišni sistem neophodan za kreiranje preduzetničke inicijative. Svaka individua, kaže Hajek, ima specifično znanje koje u tom trenutku nije dostupno za sve. **Tržišni sistem omogućava pojedincima dvije stvari istovremeno: inicijativu** da koristi tu informaciju i **profit** od korišćenja te

²³ Vidi: Veselin Vukotić: “Nova paradigma ekonomije”, u zborniku: “Ekonomija i politika”, Institut društvenih nauka, Beograd, 2000

informacije. Suprotno neoklasičnom modelu u kome su sve informacije poznate svima, Hajek pokazuje kako tržište pravi koristi od decentralizovane informacije koja generalno nije poznata svakome. Ovaj aspekt tržišta je potpuno isključen iz koncepta neoklasičnog koncepta equilibriuma.

Prema tome, **preduzetništvo - kao prepoznavanje i korišćenje neočekivanih profitnih mogućnosti je mašina koja gura ekonomski progres.**

Ako je to uloga preduzetništva, kakav **je odnos preduzetništva i nevidljive ruke?**

Koncept nevidljive ruke proizilazi iz akcija koje se preduzimaju u tržišnoj ekonomiji sa ciljem uvećanja bogatstva pojedinaca i nacije. Ipak, te akcije, sa metodološkog stanovišta mogu biti podijeljene u dvije grupe: **prva grupa** aktivnosti koje imaju za cilj da maksimizira profit iz datih inputa, što čini taj neoklasični okvir, i **druga** koja otkriva nove prilike za zaradu profita. U okviru prve grupe firme maksimiziraju profit birajući optimalne količine i kombinacije inputa u datoj proizvodnoj funkciji. U neoklasičnom modelu, ljudi koji vode firme trebaju biti dobri menadžeri. Dobar menadžment znači izbor prave kombinacije inputa koja smanjuje cijene i obezbjeđuje najveći profit. Dobar menadžment nije trivijalan zadatak, ali je optimalan kurs za firmu je uslovljen, prije svega, tržišnim uslovima i zadatom proizvodnom funkcijom! Tržišne cijene pokazuju uslove ponude i tražnje za firmine inpute i outpute, dok proizvodna funkcija pokazuje najefikasniji način kombinovanja proizvodnih faktora za proizvodnju maksimalnog outputa!

U equilibriumu firma se ponaša optimalno i ostvaruje normalni profit. U tom stanju nema prostora za loš menadžment, jer u slučaju da firma ne postiže maksimalan profit, ispada iz tržišne igre. **Zadatak nevidljive ruke u tom slučaju je da drži ekonomske aktere u stanju ravnoteže, jer ko ispadne, taj biva odbačen od tržišta!**

U ovakvom konceptu nevidljive ruke nema mjesta za preduzetnika. (U makroekonomskim modelima se to postavlja kao problem rasta u kratkom roku).

Preduzetništvo se pojavljuje onda kada aktivnost pojedinca otkriva nove mogućnosti za zaradu! Zato preduzetnika i nema u stanju ravnoteže! U tom stanju menadžeri su dužni da racionalno koriste resurse kojima raspolažu!

Iz ovog se može naslutiti **konflikt između neoklasičnog koncepta** equilibriuma i Smitovog koncepta nevidljive ruke! Smitov koncept nevidljive ruke, onako kako je dat u »Istraživanju prirode i uzroka bogatstva naroda« vodi pojedinca **ka novim aktivnostima, a ne da ih samo vraća u stanje equilibriuma, koji proizilazi iz neoklasične teorije.**

U neoklasičnom modelu suština uspjeha firme je dobar **menadžment**, dok je to u Smitovoj viziji suština **uspjeha preduzetništvo!** U neoklasičnom modelu poželjno stanje ekonomije je equilibrium! U Smitovom modelu poželjno stanje ekonomije je rast i razvoj! Nevidljiva ruka vodi ljude da, slijedeći njihove sopstvene interese, da rade ono što je najbolje za ekonomiju u cjelinu, ali u Smitovoj viziji nevidljiva ruka **ne vuče ljude ka equilibriumu**, već prije ih vodi **ka novim aktivnostima koje uvećavaju bogatstvo naroda!**

Ekonomska literatura prošlog vijeka pokazuje da je koncept nevidljive ruke shvaćen kao snaga za očuvanje equilibriuma. Ali, slijedeći Smitovu viziju koncept nevidljive ruke je mnogo više od toga, prije svega to je anaga koja gura pojedinca u nove preduzetničke poduhvate i brži ekonomski rast. U ovom smislu nevidljiva ruka može da igra i **destabilizirajuću ulogu**, kao što pokazuje Šumpeter, **jer preduzetničko otkriće može da razruši stare planove**. Ipak, čini mi se da glavno pitanje nije da li koncept nevidljive ruke vodi ka ravnoteži ili ne, već je primarno pitanje **da ovaj koncept ljude spontano gura u otkriće novih prilika za zaradom i ubrzava ekonomski progres**.

Znači, preduzetnička ekonomija je ekonomija u kojoj je preduzetništvo ravnopravan resurs sa ostalima. Što više, u uslovima tržišta, upravo preduzetništvo unosi dinamizam i podstiče rast! Preduzetništvo je energija razvoja u preduzetničkoj ekonomiji!

Da li je tranziciona paradigma oslonjena na ovakav koncept preduzetničke ekonomije ili je ona više oslonjena na neoklasični ekonomski model - nevidljiva ruka treba da održi privredu u ravnoteži, uz marginalizaciju značaja preduzetništva odnosno njegov usputni razvoj? Ovo je pitanje koje raspravljam u sledećem dijelu rada.

3. Tranziciona paradigma u svijetlu preduzetničke ekonomije

3.1. Zaista, što je tranzicija?

Vjerovatno da u poslednjoj deceniji ne postoji frekventnije riječi od riječi tranzicija. Ipak, to ne znači da postoji koncenzus shvatanja tog pojma.²⁴ Dominira mehanicistički pristup shodno kojem je tranzicija prelaz iz jednog sistema u drugi. Nalik prelazu preko mosta u obećanu zemlju! Ovo implicira da je najbolja tranzicija tamo gdje je pronađen taj most i ta obećana zemlja! U osnovi takvog

²⁴ Upućujem čitaocima na radove: E. Colombatta, J. Štiglica, V. Klauza, A. Čubajisa, L. Bolcerovića, J. Kornaia, J. Mencingera,...

mehanicističkog pristupa je kopiranje, imitacija modela, prakse razvijenih zemalja! U tom slučaju tranzicija se svodi na promjenu na nivou pojavnosti. Iskustvo mnogih istočno-evropskih zemalja pokazuje da takav prilaz ne daje dobre rezultate! Tranzicija se treba shvatiti kao preobražaj; metamorfoza jednog društva, kao promjena strukture u jednom društvu, promjena kvaliteta u društvu!²⁵ Ovakvo shvatanje pojma tranzicije pažnju fokusira na evolutivnim procesima, i što je još važnije u traženju snaga odnosno klica promjena u samom društvu, u traženju snaga da se preobražaj dešava suštinski i iznutra! I svakako u interakciji razmjene informacija sa okruženjem!

Kako **upravljati** promjenama koje zovemo tranzicija? Odgovor na ovo pitanje je takođe zavistan od shvatanja pojma tranzicije! Ako je tranzicija shvaćena mehanički (inženjerski zavisani i sl.) tj. svjesno prelaženje preko mosta, onda je očekivati da će tražnja za vođama porasti! Raste i snaga državne regulative i razne mjere dirigizma! Političke partije postaju sudbina tranzicije! Međutim, promjene iznutra zahtijevaju sistem baziran na slobodi individue, na otvorenosti sistema i društva, na jakim institucijama i pravilima igre, na tržišnoj koordinaciji ekonomskih aktivnosti! Naglasak je na redukciji državne regulacije, razvoju preduzetništva, inovacija, širenju tržišta,... Naglasak je na spontanim snagama u jednom društvu, za razliku od svjesnog, konstruktivističkog prilaza i sveznajućeg uma »populističkih reformatora«! Naglasak je na razvoju i transformaciji svih pora države, na razvoju civilnog društva.

3.2. Teorijske osnove tranzicione paradigme

Postoje dva glavna načina razmatranja tranzicije u zemljama Istočne Evrope, koji po mom mišljenju, otkrivaju razlike u shvatanju tranzicije.

Prvi pravac ima svoje korijene u neoklasičnoj ekonomskoj analizi. On polazi od razmatranja ekonomske situacije na početku tranzicije i očekivanog rezultata na kraju procesa, utvrđujući razlike između stvarnih očekivanih rezultata, i daje savjete i recepte za »catching up« i popunjavanje tog gopa! Ovaj pravac je poznat kao glavna trajektorija (»mainstrein view«) shodno kojoj tranzicija zavisi od uspješnosti eksperata da planiraju ciljeve, formulišu politiku koja treba da postigne te ciljeve i nadziru ekonomske tokove.

Drugi pravac koji je manje zastupljen u razmatranju tranzicije više je okrenut **pravilima igre, tj. institucijama**. Predmet pažnje je analiza efekata koji različite institucije imaju na ponašanje pojedinaca, na dobrovoljnost u odnosima između

²⁵ Pojam tranzicije se mnogo koristi u demografiji. Tako postoji teorija demografske tranzicije (Mortenstein) i koja upravo otkriva uzroke kvantitativnih promjena u rastu i razvoju stanovništva (vidi: Alica Baletić-Verthajmer: Demografija, Informator, Zagreb, 1999).

pojedina i organizacija, i na pobude da se smanje transakcioni troškovi. Drugim riječima, ovaj pravac istraživanja ne identifikuje tranziciju sa unaprijed definisanim ciljevima već sa ulogom države u stvaranju formalnih institucija koje obećavaju maksimalnu mogućnost pojedincima da traže ispunjenje svojih ličnih ciljeva kroz slobodnu interakciju sa drugim pojedincima.

U praksi većine zemalja Istočne Evrope i bivšeg Sovjetskog Saveza dominantno je ili dominira prvo shvatanje tranzicije, odnosno konstruktivistički prilaz tranziciji. Upravo je taj konstruktivistički prilaz (»traženje obećane zemlje«) stvorio u mnogim zemljama Istočne Evrope veliki jaz između očekivanih ciljeva i stvarno postignutih rezultata.

Očekivanja od tranzicije da će zapadni standardi odmah »preplaviti« zemlje bivšeg socijalizma nisu se obistinila! Naprotiv! Došlo je do mnogih bolnih procesa koji su bili uslovljeni redistribucijom prihoda, bogatstva i moći! Veliki broj ljudi živi lošije nego ranije! To je i razlog da se u nekim zemljama dolazi do tendencije procesa ka vraćanju na neke ne-demokratske i ne-tržišne aranžmane.

U ovom radu upravo skrećem pažnju na ograničenja koja proizilaze iz glavne trajektorije shvatanja i rešavanja problema u tranziciji.²⁶ Uobičajena podjela tranzicionih modela ne dozvoljava da se odgovori na pitanje npr. Zašto je model brzog prilagođavanja u CEE zemljama dao relativno uspješne rezultate, dok je u CIS zemljama isti model izazvao velike teškoće i nedaće. Zato i smatramo da su i model šok terapije i gradualistički model polazili od pogrešne, neoklasične pretpostavke. Model promjena u zemljama u tranziciji je, kako ističe Enrico Colombatto, bio prije **kopija države blagostanja** i želje da socijalističke zemlje realizuju koncept države blagostanja preko noći.²⁷

Tako je npr. **makroekonomska stabilizacija** posmatrana kao stub tranzicije. Pretpostavka od koje se pošlo da je agregatna tražnja veća od agregatne ponude, što je izazvalo budžetski deficit, visoku inflaciju i visoke kamatne stope. Međutim, **usredsrijeđenost samo na ove probleme, bez institucionalnog razvoja, jačanje tržišta i preduzetništva, bez unapređenja humanog kapitala** je pojačalo ulogu države i umjesto planiranja su korišćeni makroekonomske modeli sa Zapada na institucionalnu strukturu i neprofitna preduzeća Istoka! Upravo ovako shvaćen koncept tranzicije je imao uticaja i na način korišćenja strane pomoći (donacija). Ta

²⁶ U literature "transformologije" zemlje se najčešće grupišu u dva modela. A) Model šok terapije (vezuje se za Džefrija Saksa), i B) Gradualistički model (vezan za Janoša Kornaia). Stanislav Gomučka navodi tri modela: a) Šok terapija koji je provela Istočna Njemačka; b) Gradualistički model u CIS zemljama; i c) Modeli prilagođavanja u CEE zemljama.

²⁷ E. Colombatto (2001): Was transition about free market economies?, Journal des Economies et des Etudes Humaines, Volume XL, 2001

pomoć je išla uglavnom na pokrivanje budžetskih i drugih deficita (penzionog, energetskog i sl.), kao subvencije velikim preživjelim preduzećima ili je ulagana u strane banke.

Kao stub tranzicije se uzima i **privatizacija**. Problem je u tome što se ona shvata:

a) kao način da se popuni budžetski deficit (postizanje ravnoteže) a ne da se razigra i preduzetnički resurs i razvije kultura kapitalizma; b) da privatizacija može sve sama da riješi, bez ukazivanja na potrebu da proces privatizacije mora biti praćen ostalim promjenama u društvu, posebno jačanjem uloge zakona i zaštite svojinskih prava, što je preduslov uspješne privatizacije!

Ono što smatram da se u većini slučajeva tranzicije desilo na koncepcijskom nivou jeste da je izostalo stvaranje odgovarajućeg pravnog okvira i tržišnih institucija koje bi omogućavale da »nevidljiva ruka« stvarno djeluje i zamijeni administrativnu kontrolu (»vidljivu ruku države«). Uz to, većina nas se slaže da je institucionalni okvir neophodan. Međutim, oni koji kao cilj vide ravnotežu i makroekonomsku stabilnost, institucije doživljavaju kao način kako da se državna kontrola zamijeni novim vidom kontrole, a ne da je to okvir koji podstiče inovacije, preduzetništvo, biznis, uspjeh, kao okvir koji podstiče pojedince na nova pregnuća! Ja ne vidim niti lični uspjeh, niti uspjeh kompanije niti nke ekonomije ukoliko se ne razigraju tržišne snage u čitavom društvu, u svim segmentima društva! To je i razlog da i tamo gdje su uvedene mnoge od tih institucija, rezultati su izostali. Važno pitanje je kako podstaći nove institucije? Spontano, (izrastajući iz samog društva), ili konstruktivizmom (iz glave reformatora). Nova institucionalna ekonomska analiza je pokazala da funkcionisanje tržišnih institucija zavisi od **normi i obrazaca socijalnog ponašanja**. »Razvoj tržišnih institucija može biti, kako je to bilo na Zapadu, samo gradualistički proces integracija između ekonomskog razvoja, politike i institucija civilnog društva«!²⁸ Iz ovog Mencingerovog stava izvlačim još jedno važno pitanje. Ono se odnosi na **političku stranu tranzicije**.

Moj stav je da politička strana tranzicije opredjeljujuće utiče na proces ukupne tranzicije! Utotalom, to je razumljivo, jer se u političkoj sferi donose odluke odnosno kroz političku sferu dolazi do izražaja »duhovni odnos prema promjenama«. Kao i u ekonomskoj sferi, gdje dominira paradigma oslonjena na neoklasični model, tako i u političkoj sferi postoji paradigma, koja je već dovedena u pitanje od strane mnogih istraživača u ovoj oblasti.

Zapravo, kako neka istraživanja pokazuju politička paradigma tranzicije iz kraja osamdesetih i početka devedestih prošlog vijeka, dovedena je u pitanje.²⁹

²⁸ Jože Mencinger (2002): The Benefits of Ignoring IMF, (neobjavljen rad), str.11

²⁹ T. Carothers: The End of the Transition Paradigm”, Journal of Democracy, January 2002, Volume 23, number 4.

Dosadašnja politička paradigma je u zemljama u tranziciji proizvela dva shvatanja: 1) Nemoćni parlamentarizam (nadmoć uskih partijskih ili grupnih interesa, korupcija, korišćenje tranzicije za realizaciju interesa vladajuće strukture); 2) Dominacija moći politike u društvu (što se ogleda u zagovaranju partijske države odnosno slabe i nejasne linije razdvajanja države i partije na vlasti i zadržavanja partijske umjesto profesionalne državne birokratije).

Upravo, kako ističe T. Carothers, većina zemalja, slijedeći raniju paradigmu tranzicije je »upala« u tzv. **političku sivu zonu**, što znači da te zemlje imaju velike demokratske deficite, što uključuje slabu reprezentaciju interesa građana, manju političku participaciju izvan izbora, kršenje zakona od strane visokih funkcionera, manji nivo javnog povjerenja u državne institucije i konstantno slabe institucionalne performanse države.

Osnovna poruka dosadašnjeg iskustva jeste da su postavke ranije političke paradigme iscrpljene. Potreban je i drugačiji prilaz, koji treba da bude manje univerzalan (isti model za sve zemlje) a više da polazi od pojedinih zemalja ili grupa zemalja, što znači da treba uvažiti mnoge socio-ekonomske, kulturne i tradicionalne specifičnosti zemalja! Ovakav stav pokazuje da dalje sprovođenje političkih reformi zahtijeva promjene u dosadašnjoj tranzicionoj paradigmi, posebno u uvažavanju mikro okolnosti u kojima se reforme sprovode.

Upravo iskustvo sprovođenja ekonomskih i političkih reformi ukazuje da ekonomski modeli neoklasičnog dirigizma i pokušaji uspješnog kalemljenja zapadnih institucija na ekonomske i demokratske resurse zemalja u tranziciji imaju ograničene rezultate. To znači da se dosadašnje razmatranje tranzicije treba upotpuniti sa više elemenata novog ekonomskog sistema koji **uvažava socijalne, kulturne i druge karakteristike zemalja ili grupa zemalja u tranziciji.**

U tom vremenu prihvaćena politička paradigma tranzicije se zasnivala na nekoliko pretpostavki; a) Svala zemlja koja napušta diktatorski ili nedemokratski režim ide prema demokratiji; b) Uspostavljanje demokratije se vrši kroz tri koraka; period otvaranja (političke liberalizacije), period kolapsa starog sistema i na kraju period konsolidacije u kojem se stvaraju nove demokratske institucije i nova pravila igre; c) višeparlamentarni izbori su dovoljni za stvaranje demokratskog legitimiteta nove vlasti; d) za političku tranziciju nisu opredjeljujući strukturni faktori (nivo ekonomskih reformi, politička istorija zemlje, institucionalno nasleđe, etika, sociokulturna tradicija). To znači da tranzicija isključivo zavisi od političkih shvatanja i akcije političke elite; e) process demokratizacije je pretpostavka redizajniranja državnih institucija (kao što su nove institucije novog izbornog sistema, parlamentarne reforme i reforme sudstva) ali kao modifikacija postojeće države.

3.2. Osnove nove teorijske tranzicione paradigme

Teza od koje polazim iznesena je u prvom i drugom dijelu ovog rada. Zapravo, tranziciona paradigma zasnovana na neoklasičnom ekonomskom modelu pokazuje se neodgovarajući i u praksi daje ograničene resurse. Neoklasični model ne uključuje institucije niti ambijent koji te institucije treba da stvore za razvoj preduzetništva i podsticanja ljudi-preduzetnika i biznismena! Neoklasični model je više usmjeren na mehaničku stranu dirigovanja a mnogo manje na proces kojim se pravila igre stvaraju, podstiču pobude onih koji ih stvaraju i konsekvence pravila koje oni stvore. Kako i kaže E. Colombatto, proces tranzicije mora da se suštinski usmjeri na **smanjenje transakcionih troškova i na kreiranje boljih mogućnosti za postizanje ciljeva svake individue.** Uz to, treba napomenuti da je institucionalno restrukturiranje više **kulturno** pitanje nego tehničko. Ovakav stav podupire i Isak Adičes koji kaže da »razvijenost jednog društva nije pitanje tehnologije, nije pitanje tržišta, nije pitanje čovjeka, nego kulture«.

Preferencije pojedinaca nisu konstantne! Isto tako znanje u jednom društvu nije ravnomjerno raspoređeno. Upravo **razlike u znanju** utiču i na proces učenja i kreacije što kontinuelno mijenja naše preferencije. **Pretpostavka neoklasičara da su preferencije pojedinaca zadate, da je znanje ravnomjerno raspoređeno (svi imaju iste informacije), kao i da su ciljevi svih ljudi više ili manje isti, u praksi se pokazuje pogrešnim.** Nijedna od ovih varijabli ne postoji nezavisno od procesa stalnih akcija i izbora koji vrše pojedinci. To su **endogene a ne egzogene** varijable. Ovo je i prilaz velikog broja istraživača i profesora pripadnika Austrijske škole, škole Javnog izbora, evolutivne ekonomije i nove institucionalne ekonomije. Shodno njihovom učenju efikasnost ekonomije zavisi od procesa kroz koji se transakcije obavljaju. Kritično pitanje politike u tom slučaju postaje koja i kakva mreža institucija stvara ambijent za sprovođenje tranzicije i koja utiče na **visinu** transakcionih troškova.³⁰

Ono što neoklasičari ne shvataju ili ne žele da shvate, jeste da institucije imaju **etičke korijene**. Stoga ista ekonomska politika u državama sa različitim institucijama ima različite rezultate. Institucije utiču na pobude učesnika u ekonomskom i socijalnom životu. Akteri u ekonomskoj igri nijesu vođeni samo

³⁰ Ako se već na nivou prakse zemalja u tranziciji može zaključiti o greškama ortodoksnog ekonomskog pristupa postavlja se pitanje zašto se sa tim konceptom nastavlja! Zašto još dominira konstruktivistički prilaz tranziciji? Zašto se i dalje gura model države blagostanja? Ovaj rad se ne bavi odgovorom na ova pitanja. Ali podsjećamo na nalaze prof. Enrica Colombatta, a koji se odnose na rent-seeking koji uživaju mnogi domaći i strani savjetnici, državne i privatne agencije. Steve Pejovich to naziva: »Tranziciona industrija«. »Tranziciona industrija ima geografskih granica. To je kišobran za socijalne inženjere, birokratiju, reformisane i nereformisane komuniste, univerzalne profesore sa Zapada i Istoka, stručnjake Svjetske banke i IMF-a« (Steve Pejovich)

racionalnim pobudama i interesima. Njihove akcije su takođe strukturane i KULTURNIM okvirom (obrascem) pod kojima se pravila mijenjaju. Kulturni obrazac definiše socijalni koncept u okviru kojega se racionalni interesi definišu. Steve Pejovich dodaje još jedan elemenat kao što su prisilni pritisci koji se definišu kao ograničenje donošenja odluka nekim spoljnim silama (razne interesne grupe, grupe za pritisak, i sl.)

Iz ovog proizilazi da se zalažem za institucionalne aranžmane koji omogućavaju najmanje transakcione troškove, koji stvaraju mogućnost za kreaciju, inovaciju i preduzetništvo za sve individue i za zaštitu individualnih sloboda. Za institucionalni okvir koji će omogućiti što veći uticaj spontanog poretka i što veći uticaj endogenih faktora na ukupni tok tranzicije. Ovo na praktičnom nivou znači zalaganje za podsticanje preduzetništva i »nevidljive ruke«, za institucionalno jačanje značaja humanog kapitala!

3.3. Kako otvoriti procese ka paradigmi preduzetničke ekonomije?

Preduzetnička ekonomija – praktični koraci koji spontano otvaraju procese

Ukoliko smo prihvatili tezu da preduzetnička ekonomija izrasta iz stvarnosti, a ne uvodi se mehanički, napravili smo krupan korak i ka praktičnim akcijama koje treba preduzeti.

Izrastanje je moguće ukoliko prihvatamo potrebu da tranziciona paradigma neophodna za razvoj preduzetničke ekonomije treba da obezbijedi novu institucionalnu osnovu tranzicije. Tri stuba te nove institucionalne osnove su:

1. **Vladavina Zakona**. Polazim od shvatanja da je zakon važniji od demokratije. Odnosno, da mi živimo u društvu individua a ne u društvu jednakih.³¹ Vladavinu Zakona shvatam kao odsustvo autoritarizma, diskrecione moći vladajuće političke elite, stabilna i kredibilna pravila i nezavisno sudstvo. Stabilan i kredibilan pravni okvir stvara povoljan ambijent za inicijativu i kreaciju pojedinaca, što je ključno za razvoj preduzetničke ekonomije. Znači, ne zalažem se za vladavinu zakona samo zbog pravde (kažnjavanje krivaca), kako se to najčešće i shvata! Za

³¹ “Dodjela prava dalje implicira da se subjekti koji ih sprovode, država, mora neutralno ponašati prilikom izvršenja svog zadatka, da mora JEDNAKO tretirati sve osobe u organizaciji i implementaciji sprovođenja. Individue su jednako tretirane zato što dodjela njihovih prava inicira takvu neutralnost a ne zato što su jednake. U deskriptivnom smislu, osobe jesu i moraju ostati nejednake. Stoga, uslov neutralnosti se tumači kao jedini tretman za nejednake, a ne jednake” (Dž. Bjukanen (2002), Granice rasta, “Dereta”, str.25-26)

mene je mnogo važnije da zakon štiti! To je njegova prva funkcija! Da imam osjećaj da sam zaštićen, a ne samo da ću biti kažnjen! Prvi koncept razvija **motivaciju** za inicijative, drugi **strah od kazne!**

Odnosno, ja smatram da Vladavina Zakona ima samo dva zadatka:

- a. **Da zaštititi individuu i individualna prava**
- b. **Da zaštititi svojinu i svojinska prava**

od odluka većine – Parlamenta!

Kako zaštititi manjinu od većine, je ključno pitanje koje se rešava kroz vladavinu Ustava i Zakona. Npr. kako zaštititi manjinske akcionare, kako zaštititi uspješne, kako zaštititi pojedine socijalne grupe; nacionalne manjine i sl.

2. **Esencijalne osnove institucionalnog restrukturiranja.** Ko donosi odluke u vladi, društvu, parlamentu, kompanijama i drugim organizacijama? Donose ih **pojedinci!** Pojedinci pokreću ideje, ulažu vrijeme i napore u formulisanju politike, podstiču ostale na prihvatanje njihovih inovacija i preuzimaju rizik mogućih grešaka.

»Grupe, organizacije, zajednice, nacija i država su institucije čije operacije mogu biti najbolje shvaćene kada mi fokusiramo pažnju na akcije i izbore članova koji ih čine. »Kada mi govorimo o ciljevima i akcijama u SAD, u stvari mi govorimo o ciljevima i akcijama pojedinaca u SAD«³²

U ovom kontekstu je važno razumjeti institucionalno restrukturiranje u bivšim socijalističkim zemljama i svaka analiza mora da **identifikuje donosioca odluke, metod njegovog izbora, uslove pod kojima oni rade i ograničenja u donošenju odluka.** Odnosno, ko je, kako se bira, kakvog je mentalnog profila najuža grupa ljudi koji sprovode reforme u jednoj zemlji.³³

³² A.Alechin: "Competition, Monopoly and the Pursuit of Money", in "Aspect of Labor Economics", New York, 1962

³³ Na pitanje zašto je Afrika i danas siromašna kao što je bila pedesetih godina prošlog vijeka kada je dobila nezavisnost, nedavno preminuli nobelovac Piter Bauer je odgovorio da je korijen zadržavanja siromaštva u načinu izbora i mentalnim karakteristikama političke elite koja je vodila tek oslobođene afričke zemlje. On kaže da se većina od njih školovani sa strane (Oxford, London, Moskva) i nazad došli sa idejama planiranja i državne kontrole. Da bi sproveli ove ideje oni su centralizovali vlast – prenijeli je sa plemenskih starešina na sebe i donijeli zakone i regulacije koji su bili potpuno strani običajima i etosu Afrike!

3. **Ethos – tradicija, običaji i mentalna struktura (»neformalna pravila«).**

Neformalna pravila su tradicija, običaji, moralne vrijednosti, religijsko vjerovanje i sve ostale norme ponašanja koje su prošle test vremena. Odnosno, Guetz Briets, poznati zapadno-njemački filozof, definisao je ethos kao sintezu neformalnih institucija i tekućeg sistema vrijednosti. Institucionalno restrukturiranje koje podstiče preduzetničku energiju znači da se uspostavljaju nova formalna pravila. Ta pravila mora da su u interakciji sa preovlađujućim običajima, tradicijom i moralnim normama u društvu. Rezultati institucionalnog restrukturiranja u zemljama u tranziciji ističu ulogu neformalnih pravila u prihvatanju i sprovođenju novih formalnih pravila. **Novo se mora uhvatiti za nešto staro** (da bi imalo snagu esencijalnih promjena (»kreativna destrukcija«). Harmonizacija interakcije novih formalnih i starih neformalnih pravila smanjuje transakcione troškove institucionalnih reformi u jednoj zemlji. Ipak, kada su formalna pravila u konfliktu sa neformalnim pravilima, transakcioni troškovi rastu, što utiče na smanjenje ekonomske efikasnosti, odnosno razvoj preduzetničke ekonomije.³⁴)

Po mom mišljenju, ključne mjere koje treba razvijati jesu mjere koje se odnose na razvoj **kulture preduzetničke ekonomije**, odnosno **kulture kapitalizma** (shvaćenog u Šumpeterovom smislu – inovacije i preduzetništvo su stvarale i određuju kapitalizam kao sistem).

Da li može nastati kapitalizam tamo gdje su kultura, norme ponašanja države i pojedinaca potpuno različiti od onih koje zahtijeva sistem preduzetničke ekonomije odnosno kultura kapitalizma?

Djeca usvajaju model ponašanja od svojih roditelja i kasnije to prenose u preduzeća i na širi društveni plan. Države koje ne mijenjaju svoje kulturne navike i koncepte ostaće nerazvijene.

U zemljama Istočne Evrope, u Crnoj Gori neformalna pravila odnosno »stari ethos« nijesu u melodiji sa kapitalističkom kulturom (odatle proizilazi pitanje ko i kako može da uskladi preovlađujući ethos sa kulturom kapitalizma? Ovo tim prije što neformalna pravila nijesu politička varijabla. Da li država može da uskladi taj konflikt između »starog ethosa« i kapitalizma administrativno, po naredbi,

³⁴ Mnogi istraživači uspjeh zemalja Istočne Azije (»Azijski tigrovi«) doživljavaju uspjeh upravo zbog toga što su uspjeli da pronađu način da se stvori jedan dobar (niski transakcioni troškovi) mix lokalnih običaja i kapitalističkih institucija!

konstruktivistički? Država to ne može, mada, na žalost, pokušava! Liči na pokušaj guranja tikve u vodu!

Kako stvoriti taj ambijent koji podstiče DOBROVOLJNI a ne nametnuti razvoj kulture preduzetničke ekonomije i njenog usklađivanja sa starim ethosom, sa neformalnim pravilima, tradicijom, običajima,... Iskustvo tranzicije pokazuje da su zemlje koje su to uspjele imale i veći uspjeh u tranziciji (Estonija, Litvanija, Slovenija, Poljska,...). Upravo na bazi toga, smatram da su sledeći faktori bitni za razvoj kulture preduzetničke ekonomije:

1. Nove privatne firme
 2. Sloboda razmjene i zaštita ugovora
 3. Metod privatizacije
 4. Uloga države
1. **Nastanak novih privatnih firmi** je ključni za razvoj kulture i sistema vrijednosti kapitalizma, odnosno preduzetničke ekonomije. Upravo nove privatne firme najbrže usklađuju tradiciju i običaje sa kulturom kapitalizma. Podaci pokazuju da novoosnovana mala i srednja preduzeća imaju veliki doprinos razvoju ekonomija u tranziciji. Tako Winiecki ističe da te kompanije u Češkoj, Poljskoj i Mađarskoj stvaraju između 37-40% GDP, što je doduše niže nego u Italiji (55%), Japanu (43%).

Ipak, njihova najvažnija uloga je upravo u tome što su te firme **(privatne od početka svog postojanja a ne privatizovane)** osnov za preduzetničku radnu etiku i kapitalističku etiku razmjene! Ova nova privatna preduzeća edukuju obične ljude ka životu koji promišle individualne slobode i veliku vrijednost samoodgovornosti i samopoštovanja. Ova preduzeća su energija postepenog usklađivanja između racionalnog starog ethosa i kulture kapitalizma i preduzetničke ekonomije!

Upravo smatram da je, pored niza drugih ekonomskih prednosti (prije svega veća ekonomska efikasnost) najvažnija uloga novih privatnih firmi upravo u **stvaranju kulture kapitalizma (preduzetničke ekonomije)**. Na području gdje te kulture nije bilo (npr. u Crnoj Gori), ta preduzeća stvaraju osjećaj vlasništva, osjećaj da je pojedinac a ne zajednica nosilac prava i obaveza, da je pojedinac a ne zajednica nosilac ekonomskog života, razvija osjećaj samoinicijative, samo-odgovornosti, samo-odlučivanje i prihvatanje rizika! Zajedno to su karakteristike kulture kapitalizma bazirane **na individualizmu!** Ta uloga novih firmi je, kako ističe profesor Steve Pejovich – u stvaranju kulture kapitalizma **važnija** nego njihova trenutna uloga (koja je neosporno važna) u zapošljavanju i proizvodnji!

Za nastanak tih firmi važne su, prije svega:

- a) Kredibilna i stabilna svojinska prava (niko ne želi da ulaže tamo gdje mu neko politički podoban može ugroziti ili konfiskovati svojinu)
- b) Kredibilna i stabilna fiskalna politika (visoki porezi uzimaju novac iz privatnog džepa i guše inicijativu)
- c) Kredibilna i stabilna sloboda ulaska (osnivanja) i izlaska (gašenja) preduzeća (niski transakcioni troškovi i niski »vremenski« troškovi – kratka, jasna i laka administrativna procedura).

Privatna svojina je **neophodna** za ekonomski razvoj. Ali nije **dovoljna!** **Privatna svojina mora biti zaštićena više od bilo kojeg drugog prava.**³⁵ Odnosno, Hernando de Soto kaže: »Mislím da je kod zapadnih demokratija najupadljivije to što štíte svojinska prava. Postoje različiti oblici zakupa zemljišta i sistemi svojinskih prava, ali sve one imaju jednu zajedničku stvar, štíte pravo ljudi da »obavljaju poslove« sa svojim pravima svojine. Nije bitno samo znati da ukoliko ste pravi vlasnik nečehga, možete da koristite to svoje pravo, već i ako odlučite da ga prodate, ko god da ga kupi ili uporedo koristi u komercijalne svrhe, može se osjećati sigurnim u toj transakciji,...U mnogim zemljama u razvoju, tj. tržištima u razvoju, svojinska prava POSTOJE! Međutim, ne postoji komplementarni pravni okvir kao u razvijenim zemljama, koji omogućava primjenu prava svojine. **Pravni okvir obezbjeđuje vrednovanje imovine uz visok stepen sigurnosti**«. ³⁶

Smatram da sve dok građani ne shvate da treba da **plaćaju porez da bi kupili usluge države** (a ne, država MORA i treba da ubira porez bez obzira što nudi građaninu) **nema razvoja kulture preduzetničke ekonomije**. Zato je i važan nastanak novih privatnih firmi i kulture koju one razvijaju.

2. **Sloboda ugovaranja i sloboda razmjene** – to je slobodna trgovina! To je trgovina u zemlji i sa inostranstvom bez prepreka i barijera! Slobodna trgovina je, kako kaže Smit, osnov podjele rada, a ova uzrok bogatstva naroda. **Slobodna trgovina širi tržište!** Širi mogućnosti za zaradu! Širi preduzetničke ideje! Zato je **sloboda razmjene ključni stub preduzetničke ekonomije!** Kako se ovaj princip prevodi u praksi? Unutar jedne zemlje? Npr. unutar Crne Gore! Koliko i kakve sve barijere postoje slobodnoj

³⁵ Vidi: Hernando de Soto: Mystery of Capitalism, 2000

³⁶ H. de Soto: Zaštita svojinskih prava: kreiranje tržišta, u knjizi "Ekonomске reforme", Centar za preduzetništvo, 2000, str.260

trgovini. Npr. odgovor na šalteru: »Dodite sutra«! Da li se neko pita koliko ovakav odgovor košta preduzetnika? Kakve prepreke postoje u regionu Balkana?³⁷ A svi hoće u Evropu!

3. **Privatizacija.** Metod privatizacije je bitan za razvijanje preduzetničke ekonomije. Pri tome treba razumjeti da su za sam razvoj preduzetničke ekonomije mnogo važnija nova privatna preduzeća nego privatizovana preduzeća.

Pokazalo se da su zemlje koje su imale: a) **bržu privatizaciju**, b) obezbijedile veću **svojinsku demokratiju** (građani kao vlasnici), i c) veće učešće stranih strateških partnera imaju veći uspjeh u tranziciji. Ja polazim od pretpostavke da je masovna vaučerska privatizacija, u kombinaciji sa ostalim modelima, posebno tenderska privatizacija (traženje strateškog investitora), važna za stvaranje **nove srednje klase!** To je efekat koji malo ko primjećuje kada je u pitanju vaučerska privatizacija. Na njemu insistiram!³⁸

4. **Uloga države.** Promjena shvatanja uloge države je ključni korak u razvoju preduzetničke ekonomije u zemljama u tranziciji. Smatram da će mnoge zemlje u tranziciji tek otkriti ograničenje dugoročnog tranzicionog rasta upravo u činjenici da država nije transformisana.

Ulogu države sa teorijskog nivoa rasprave (država i ili tržište) svodim na praktično pitanje: **koliki su administrativni troškovi (troškovi države) u jednoj ekonomiji?** Pod administrativnim troškovima podrazumijevam neposredne troškove države (administracija), tako i posredne (duge procedure, zabrane, gubitak vremena, gubitak živaca, nemanje sigurnosti i povjerenja u državu,...). Odnosno, pitanje je da li **administrativni troškovi** (posredni i neposredni) **ugrožavaju konkurentnost domaćih proizvoda i usluga, na domaćem, i prije svega inostranom tržištu!** Znači, pitanje ne postavljam na teorijskom nivou, države ili tržišta, već da li proizvodi i usluge mogu izdržati taj **dodatni administrativni trošak** u konkurenciji sa proizvodima iz ostalih država? Znači, između dva proizvoda proizvođača iz dvije države, **nije samo konkurencija između efikasnosti dvije firme, već i konkurencija između efikasnosti dvije državne administracije!** Uzalud je jedno preduzeće efikasno

³⁷ Posjetimo se da su carine, porezi i administrativne procedure ključni problemi slobodne trgovine među zemljama na Balkanu! Vidi: Centar za preduzetništvo: Barijere slobodnoj trgovini među zemljama u regionu, Podgorica, 2000

³⁸ Ruska masovna i brza privatizacija se uzima kao loš primjer privatizacije! Ona se nije uklapala u konstruktivističke modele mnogih reformatora! Međutim, sada se ti isti »svjetski umovi; čude kako to da je stopa rasta u Rusiji već 7%, kako to da se Rusija vraća na svjetsko ekonomsko i političko tržište! Možda bi trebalo da se vrate na ukupan model ruske tranzicije i da shvate da konstruktivizam nije tako neophodan za uspjeh reformi!

ukoliko mu se dodaju visoki administrativni troškovi! **Problem administrativnih troškova nevidljivo postavlja globalizacija, odnosno otvorenost ekonomije!** Prošlo je vrijeme koncepta zatvorene, nacionalne države i klasične kejnzijanske ekonomije, koja odgovara tom konceptu države. To znači da koncept svjesne, administrativne preraspodjele unutar države – od npr. proizvodnih slojeva društva ka administrativnom sektoru više nije održiv! Zastupnici koncepta nevidljive državne preraspodjele su svjesni opasnosti otvaranja, liberalizma, konvertibilnosti valute! Zato su u panici kad im neko dira u administrativne troškove! Pa upravo ovi troškovi su izvor njihovih prihoda! Ako postavimo pitanje: odakle se oni finansiraju, odakle dobijaju novac za život (upravo iz tih administrativnih troškova), njihov stav je razumljiv ali ne i prihvatljiv! Kao što možete otkriti kako funkcioniše jedno društvo prateći tokove novca, tako i stavove pojedinaca možemo objasniti tražeći odgovor na pitanje: odakle mu novac za život! Tako se najlakše otkriva i logika pijavice i logika stvaraoca!

Polazim od bazične pretpostavke: administrativne troškove plaćaju samo oni koji nešto **stvaraju**, proizvode! Od njihove cijene oni moraju da odvoje za državu, za administrativne troškove, kao što moraju da odvoje za plate zaposlenih, za sirovinu, mašine!

Ako je tako, zar efikasnost ne podrazumijeva ne samo uštede u firmi, već i uštede u cjelini u državi! Zar ne shvatamo, da kad vidimo da službeno auto voze svi u administraciji da to mi, prije svega, kao potrošači plaćamo! Problem je u tome što se budžetski deficit pokriva sa strane (npr. međunarodne donacije), pa se ta veza tako direktno ne vidi među našim građanima i proizvođačima! Ali da smo i kao proizvođači nekonkurentni na tržištu!

To je npr. razlog da se zalažem za organizaciju Crne Gore kao mikro države.³⁹ Ideja je: **smanjiti ukupne administrativne troškove po jednom proizvodu i usluzi koji se proizvode u Crnoj Gori!** Ja mislim da se to može postići kroz: **1) povećanje ekonomskih sloboda; 2) potpunu otvorenost crnogorske ekonomije** (bez carina i bez procedura, bez ikakvih dozvola); **3) Zaštitu investitora; 4) Slavljenje preduzetnika** (umjesto »Junak čojku konja vodi« treba razviti u »Preduzetnik čojku konja vodi«). Na praktičnom nivou to znači (pored već rečenog):

- a) Uvođenje predsjedničkog sistema i predsjedničkog kabineta (smanjivanje odnosno ukidanje klasične vlade u Crnoj Gori)

³⁹ dr Veselin Vukotić: Crna Gora – mikro država. U "Future of Montenegro", Brisel, 2001

- b) Ukidanje vojske i bilo kakvih troškova koji se tiču odbrane, u klasičnom smislu kao i drastično reduciranje policije!
- c) Reforma obrazovanja (od predškolskog do univerzitetskog) koja bi se bazirala na promovisanju preduzetničke etike (umjesto snobovsko-distributivne)
- d) Zaštita svojinskih prava na nivou međunarodnih sudova
- e) Transparentan budžet političkih partija
- f) Uvođenje neposredne demokratije koliko god je to više moguće na svim nivoima (dokidanje moći političkih partija)
- g) Uvođenje engleskog jezika kao zvaničnog jezika
- h) Uključivanje privatnog sektora u obavljanje javnih usluga (državni poslovi i državne funkcije)
- i) Nivo poreza i dažbina (ne uključujući ulaganje u obrazovanje i zdravstvo) da budu na nivou 1/3 prosjeka u regionu
- j) Drastično smanjenje redistributivne uloge države (sada je to preko 60% GDP)
- k) Razvoj obrazovanja na Univerzitetu organizovati na bazičnim principima postdiplomskih studija »Preduzetnička ekonomija« (otvorenost, pravila, međunarodni karakter, način razmišljanja, dobrovoljnost, povezanost sa tradicijom, mrežni pristup, generacijski pristup, promocija uspjeha, pripadnost studijama, i sl.), jer se pokazuje da su studenti ovih studija ključni reformski resurs Crne Gore!

Naveo sam samo u grubom pravce praktičnih aktivnosti! Iza svega se krije nešto što je zajedničko: koncept (filozofija) preduzetničke ekonomije kao kulture kapitalizma! Praktični koraci i mjere trebaju biti upravo u ovom pravcu razvoja te preduzetničke etike! Tranzicija će upravo zavisiti, ne samo što zavisi, od toga kako su usaglašeni preduzetnička ekonomija i tranziciona paradigma!

Iz toga izvlačim ključnu poruku rada da nema volšebnog teorijskog modela niti stabilizacionog programa, niti »pametnog« reformatora, koji će izvan nas, izvan svakog pojedinca riješiti njegove probleme! Nažalost, ta očekivanja su jaka u Crnoj Gori. Uz to, ukorijenjene su u našu tradiciju a podgrijevaju se programima političkih partija! Na takvoj mentalnoj osnovi upravo počivaju teorijski modeli neoklasične ekonomije (»ekonomija equilibriuma«). Model preduzetničke ekonomije je model gdje svaki pojedinac ili većina pojedinaca traži rešenje za svoje probleme, ali prije svega kroz svoj rad na sebi i kroz strogu kontrolu i politike i države kako troše njegov novac i što praktično rade da stvore uslove (ne da mu rešavaju probleme) da produktivno radi!

Kada budemo imali više preduzetnika a manje reformatora, tada će i koncept ovog rada i njegova poruka biti mnogo jasnija!

Do tada, postdiplomske studije treba ne samo da nastave svoju misiju razumijevanja ekonomije, već i da je šire na što veći broj institucija u svim djelovima Crne Gore!

Umjesto zaključka

Kako razviti preduzetničku ekonomiju u uslovima tranzicije, jeste pitanje koje mnogima izgleda jasno! Kod nekih će izazvati i čuđenje da se tako svakome jasno pitanje, postavlja sa takvim značajem!

Međutim, dosta dugo bavljenje problematikom tranzicije i razvojem preduzetništva, me učinilo mnogo obazrivijim kada su u pitanju na prvi pogled jednostavna i laka pitanja.

U ovom radu sam pokušao da ukažem samo na dio problema koje treba rešavati da bi filozofija preduzetničke ekonomije zaista bila ukorijenjena kako u nove institucije tako i u našu kulturu i ono što zovemo neformalnim pravilima (običaji, tradicija, moral).

Preduzetničku ekonomiju shvatam kao osnovu koncepta tranzicione paradigme! Nikako kao usputni segment neke dominantne i »ozbiljne« tranzicije koja je usmjerena na makroekonomsku stabilnost i »državnu pravednu (re)distribuciju«!

U osnovi preduzetničke ekonomije je pojedinac, preduzetnik, čovjek koji ima energije da mijenja i da se prilagođava promjenama!

Pri tome, pod preduzetnikom podrazumijevam svakog čovjeka koji nalazi nove biznis mogućnosti ali i čovjeka koji svakodnevno unapređuje svoj svakodnevni posao, bez obzira da li je u sferi proizvodnje, administracije, zdravstva, obrazovanja, policije, sudstva, NGO,....

Kako razviti sistem u kome većina ljudi ima osjećaj za promjene? To je, siguran sam, pitanje koje će zaokupljivati još mnogo generacija postdiplomskih studija »Preduzetnička ekonomija. To je pitanje koje traži »traganje bez kraja« (Poper).

Literatura:

1. Adidžes Isak (1998), Upravljanje promenama, Privredni pregled, Beograd;
2. Balcerovic Leszek (2002), Post-Communist Transition, Some Lessons, IEA, London;
3. Barro, Robert (1997: Determinants of Economic Growth: A Cross Country Empirical Study, MIT Press.
4. Bauer, Peter (1988): Black Africa: Free or Oppressed, in M. Walker (ed.) Freedom, Democracy and Economic Welfare, Fraser Institute.
5. Borstih Daniel (2001), Svet otkrića, Geopolitika, Beograd;
6. Boudewijn Bouckaert (Redactor) (2000), Hayek Revisited, The Locke Institute, Edward Elgar, (US, UK);
7. Bruno S. Frey (2001), Inspiring Economics, Human Motivation in Political Economy, Edward Elgar (EE);
8. Carothers, Thomas: The End of the Transition Paradigm, Journal of Democracy, January 2002, Volume 23, Number 1
9. Chakraverty Sauvik (2000), Essays Against The Socialist Indian State, Delhi, Macmilian India Limited;
10. Colombatto, Enrico (2001): Was transition about free market economies?, Journal des Economistes et des Etudes Humaines, Volume XI, 1, March 2001.
11. Colombatto, Enrico (2002): Towards a Quasi-Lamarckian Theory of Institutional Change, unpublished paper
12. Dennis Sherwood (2002), Creating an Innovative Culture, Capstone Publishing, Oxford;
13. Džejms Bjukanen (2002), Granice slobode, Dereta, Boograd;
14. Friedrich A. Hayek (2000), Poredak slobode, Global Book, Novi Sad;
15. J. Stanley (2001), Evolutionary Economics and Creative Destruction, Routledge;
16. Joseph E. Stiglitz (2002), Globalization and its Discontents, W. W. Norton Comapnz, New York;
17. Journal des Economistes et des Etudes Humaines (Bilingual Journal de Interdisciplinaty Studies), Paris, Volume IX, X, XI;
18. Journale of IEA (2002), Volume 22 - Welfare Reform, London;
19. Lal, Deepak (1998): Unintended Consequences, Mit Press.
20. Luebe Kurt (2001): Is the Welfare State a model for transition?, Journal des Economistes et des Etudes Humaines, Volume XI, 1, March 2001.
21. Marily Hurt Mc. Carty (2000), The Nobel Lauretas, Mc Graw Hill;
22. Mencinger Jože (2002): The Benefits of Ignoring IMF, unpublished paper
23. Mijat Damjanović, Snežana Đorđević (1998), Izazovi modernoj upravi i upravljanju (Hrestomantija), Timit, Beograd;
24. Milovanovich, Milich (2002)— “Combating Endogenous Corruption in Privatized Economies,” unpublished paper

25. North, Douglass (1988): Institutions, Economic Growth and Freedom, in M.Walker (ed.), Freedom, Democracy and Economic Welfare, Fraser Institute.
26. North, Douglass (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press.
27. Paul Griseri (2001), Management Knowledge – a Criticism View, Palgrave;
28. Pejovich, Svetozar (2001): After Socialism: Where hope for individual Liberty Lies, Journal des Economises et des Etudes Humanes, Volume XI, 1, March 2001.
29. Radaev Vadim: Informalization of Rules in Russian Economy, Annual Conference on »International Society for IES«, Tuebingen, 22-24.09.2000.
30. Roger Cartwright (2002), The Entrepreneurial Individual, Capstone Publishing, Oxford;
31. Smit Adam (1998), Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda, Global book, Novi Sad;
32. Steele G. R. (2001), Keynes and Hayek - Foundations of Market Economy, Routledge;
33. Tullock Gordon (2002), Government Failure, CATO, Washington;
34. Veselin Vukotić (1999): Svjesni i (ili) spontani poredak, »Svojina i slobode«, IDN, Beograd
35. William Baumol (2002), The Free-Market Inovation, Mackin, The Pricenton University;
36. Winiecki, Jan (2002): An Inquiry into the Composition of the Private Sector in Selected Post-Communist Countries, unpublished paper
37. World bank: Transition, January-February 2002Israel M. Kirzhner (1992), The Meaning of Market Process, (essays in the development of Modern Austrian Economics) – Routledge, New York;
38. “New Times, New Topics, New Talents”, Mont Pelerin Society, Annual Conference, October 5th – 10th 2002, London;
39. “On The Economics of Entrepreneurship” (Hrestomantia), A colloquium sponsored by Liberty Fund, ICER, Torino, November 14th – 17th 2002.

Svetozar (Steve) Pejovich

Understanding the Transaction Costs of Transition: it's the Culture, stupid⁴⁰

INTRODUCTION

Scholarly research and empirical evidence showing the strong positive relationship between the free-market, private-property economy and economic growth are voluminous. For example, Haan and Sturm found that greater economic freedom correlates with higher economic growth.⁴¹ Torstensson's analysis demonstrated that unstable private property rights retard economic growth.⁴² According to North, the development of credible private property rights, the adoption of common law, and non-enforcement of wage and price controls provide a plausible explanation of why England prospered while Spain regressed after the mid Sixteenth century.⁴³ Economic studies covering eight countries on four continents have demonstrated the power of property rights to explain and predict economic behavior over a range of cultures.⁴⁴ The Heritage Foundation and Fraser Institute have illuminated a strong positive relationship between economic freedom and growth.⁴⁵

In the early 1990s, the end of socialism in Central and Eastern Europe (hereafter C&EE) created demand for institutional changes. The stated purpose of the transition process was to transform C&EE countries into free-market, private property economies. In the pursuit of that objective, the major immediate policy goals of most new governments in C&EE were privatization, macro-stability, and liberalization of wages and prices. Neoclassical economics provided the basic framework for policy making. Thus, "transaction costs [were] not looked upon as part of the transition problems, but rather as an unpleasant by-product."⁴⁶ Western

⁴⁰ Originally published by: EUROPEAN ASSOCIATION OF LAW AND ECONOMICS, 19th annual conference, Athens, September 19-21, 2002 (www.eale2002.phs.noa.gr/papers)

⁴¹ Haan, J., and Sturm, J. (2000), "On the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth," *European Journal of Political Economy* 16, pp. 215-241.

⁴² Torstensson, J. (1994), "Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study," *Kyklos* 47, pp. 231-247.

⁴³ North, D. (1986), "Institutions, Economic Growth and Freedom: An Historical perspective," in *Freedom, Democracy and Economic Welfare* (ed. M. Walker). Frazer Institute pp. 14-19.

⁴⁴ Pejovich, S. (2001), *The Economics of Property Rights*, Edward Elgar, volume 2, part IV.

⁴⁵ See (2002) *Economic Freedom in the World*, Fraser Institute; and the *Index of Economic Freedom*, published annually by the Heritage Foundation and Wall Street Journal.

⁴⁶ Colombatto, E. and Macey, J. (1997), "Lessons from Transition in Eastern Europe: A Property Rights Interpretation," *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition* 1, p.10.

governments, international organizations, and private foundations provided public and private funding to develop economic policies consistent with those goals. Financially strapped East European governments (with a few notable exceptions such as Slovenia and the Czech republic in the early 1990s) were willing to pursue economic policies that promised outside funding. Predictably, Eastern Europe was quickly saturated with a large variety of transition models, social engineers, and instant transition experts.⁴⁷

Twelve years later, the 2002 Index of Economic Freedom classified only Estonia as a free-market country.⁴⁸ Six other countries from the region were classified as mostly free, ten as mostly unfree, and two as repressive.⁴⁹ Given its main economic objective, the results of transition would appear to be disappointing.

Yet, it would be a rush to judgment to evaluate the transition in C&EE on the basis of the difference between the initial objectives in the early 1990s and the results in the early 2000s. It is a rush to judgment because the process of transition in C&EE from socialism to the free-market, private-property economy or capitalism “is to be considered a cultural issue rather than a mere technical one...[and] transition should then be concerned with the change in individual perceptions, preferences, and attitudes.”⁵⁰ Hence, the transaction costs of the transition from a system based on the state control of most economic activities to capitalism had to be positive and had to vary from one country to another. Analysis of the transition process in C&EE during last twelve years, including the evaluation of its results, should focus, then, both on the sources of transaction costs and on the factors affecting them.

The purpose of this paper is to show that the interaction between the formal institutions of capitalism and the prevailing culture in former socialist states is a major source of the transaction costs specific to the process of transition. To that

⁴⁷For example, members of various associations for the study of comparative economic systems had to do an about-face. Instead of comparing the upsides and downsides of socialism and capitalism (and not too infrequently suggesting a method for their convergence), they, in the pursuit of professional survival, had to become “experts” on how to transform former socialist countries into free market economies.

⁴⁸To measure economic freedom in any country, the Index uses the following ten factors: trade policy, fiscal burden, government intervention, monetary policy, capital flow and foreign investments, banking and finance, wages and prices, property rights, regulations, and black market activity. Thus, free-market economies and economic freedom go hand in hand.

⁴⁹In the order of their respective ranking, mostly free countries are Lithuania, the Czech Republic, Hungary, Latvia, Poland and Slovakia. Mostly unfree states are Slovenia, Macedonia, Albania, Moldova, Bulgaria, Croatia, Romania, Russia, the Ukraine and Bosnia. Yugoslavia and Belarus are repressive states.

⁵⁰ See Colombatto, E. (2001), “Development and Transition,” *Journal of Markets and Morality* 4, p. 285. I have here used the terms *capitalism* and *free-market, private-property economy* interchangeably.

end, I analyze the implications of the interaction between formal and informal rules, the differences between the free-market, private-property economy and the prevailing culture in C&EE, the process by which the transaction costs of transition could be reduced, and the factors upon which that process depends.

ECONOMIC PERFORMANCE AND THE INTERACTION BETWEEN FORMAL AND INFORMAL RULES

A major function of institutions or the rules of the game is to lower transaction costs of human interactions.⁵¹ The prevailing institutional framework in a society consists of formal and informal institutions. “Where do informal constraints come from? They come from socially transmitted information and are a part of the heritage that we call culture.”⁵² Informal rules are a synthesis of traditions, customs, moral values, religious beliefs, and all other norms of behavior that have passed the test of time. Informal rules change mostly through erosion, which is a slow and time-consuming process. Thus, informal rules are not a policy variable.⁵³ Formal rules are constitutions, statutes, common law, and other governmental regulations.⁵⁴ Unlike informal rules, formal rules are a policy variable.

The relationship between formal and informal rules may take three basic forms, all of them having predictable effects on transaction costs. The first two relationships are important for better understanding of the transition process in C&EE.

People’s reactions to formal rules can range from uneasiness to hostility. Unhappiness with formal rules translates into incentives to avoid them or disobey them. In either case, the result is higher transaction costs of enforcing formal rules. For example, the leadership of the European Union wants to harmonize a number of laws. The rising strength of political parties favoring the old formal rules is the best evidence that “harmonization” has increased the transaction costs of the interaction between proposed formal rules and diverse informal rules in member countries.

⁵¹While transaction costs include the costs of all resources required for carrying out human interactions, analysis is primarily concerned with the transaction costs of producing and maintaining institutional structures. I have here used *institutions* and *the rules of the game* interchangeably.

⁵²See North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, p. 37. Gellner defined culture as “a distinct way of doing things which characterizes a given community.” See Gellner, E. (1988), *Plough, Book and Sword*, London: Collins Harvill, p. 14.

⁵³Some communities are dominated by informal rules. We call them traditional communities. The enforcement of informal rules takes place by means of sanctions such as expulsion from the community, ostracism by friends and neighbors, or loss of reputation.

⁵⁴Government enforces formal rules by means of sanctions such as fines, imprisonment, and execution.

Second, transaction costs are reduced when informal rules either ignore formal rules or render them neutral. The rise of “ethnic ghettos” in many American cities reflected a strong preference of various ethnic groups—all of them accepting the laws of the United States-- to stay together with those individuals whose behavior they could understand and predict. Also, Ellickson has shown how the residents in Shasta County set formal rules aside by choosing to rely on a set of endogenous informal rules to resolve disputes arising from damage done by livestock.⁵⁵

Third, harmony between formal and informal rules reduces the transaction costs of maintaining the institutional structure in the community. A number of scholars have demonstrated how the transaction costs of the allocation and use of resources in the American West were reduced by the state passing formal rules that in effect institutionalized already established informal rules.⁵⁶

The implications of the interaction thesis can be summarized as follows:

When changes in formal rules are in harmony with the prevailing informal rules, the incentives they create will tend to reduce transaction costs and free some resources for the production of wealth. When new formal rules conflict with the prevailing informal rules, the incentives they create will raise transaction costs and reduce the production of wealth in the community.

THE CULTURE OF CAPITALISM AND THE FREE-MARKET, PRIVATE-PROPERTY ECONOMY

Operationally, the transition from socialism to capitalism means that the institutions of capitalism are to replace the institutions of socialism. In this paper, I take private property rights, the law of contracts, an independent judiciary, and the constitution to be the critical formal rules that set capitalism apart from other legal systems.⁵⁷

Those four basic formal institutions of capitalism create specific and predictable behavioral incentives. By creating a strong marriage between the individual’s right to choose how to use a privately owned asset and the individual’s bearing the costs (risk) of that choice, private property rights provide powerful incentives for the

⁵⁵Ellickson, R. (1986), “Of Coase and Cattle: Dispute Resolution among Neighbors in Shasta County,” *Stanford Law Review* 38, pp. 624-687.

⁵⁶For example, see Anderson, T. and Hill, P.(1983), “Privatizing the Commons: An Improvement,” *Southern Economic Journal* 50, pp. 438-450.

⁵⁷The *Index of Economic Freedom* published annually by the Heritage Foundation and the Wall Street Journal lists most important rules that define the free-market, private-property economy.

owner to invest time and effort in seeking the highest-valued uses for the asset.⁵⁸ Scarcity prices are a consequence of contractual freedom. Hence, the law of contracts reduces the transaction costs of identifying the value of resources in alternative uses and enhances their transfer to more productive owners. An independent judiciary serves the function of protecting individual rights against the rest of the world. The constitution protects the individual against majority rule. That is why the term *constitution* should come before the word *democracy*.⁵⁹ The basic formal institutions of the free-market, private-property economy, then, accentuate the central role of the individual in the economy, while the state is responsible for the protection and maintenance of an environment in which individuals are “free to choose” and bear the costs (risk) of their choices.

To understand and evaluate the results of transition in C&EE, we need to answer two questions: What kind of culture would be in harmony with the formal institutions of capitalism? And what is the difference between that culture and informal institutions in C&EE? These are important questions because the same formal rules tend to have different outcomes in different cultures. North wrote:

Many Latin American countries adopted the U.S. Constitution (with some modifications) in the nineteenth century, and many of the property rights laws of successful Western countries have been adopted by Third World countries. The results, however, are not similar to those in either the United States or other successful Western countries. Although the rules are the same, the enforcement mechanism, the way enforcement occurs, the norms of behavior, and the subjective models of the actors are not [the same].⁶⁰

Individualistic or capitalist culture encourages behaviors that emphasize individual rights.⁶¹ It also encourages individuals to pursue their private ends. The culture of individualism rewards performance, encourages risk-taking, and puts a premium on the keeping of promises (i.e., good reputation is a source of wealth).⁶² Basically, the formal institutions of the free-market, private-property economy are in harmony with a culture that supports and encourages behavior based on *self-interest, self-determination, self-responsibility, risk-taking and open market competition*. It

⁵⁸Frequently, we voluntarily allow other people to make choices for us. The transfer of decision making is voluntary, and thus it is consistent with incentives to seek the best use for our assets (buying stocks).

⁵⁹Buchanan, J. (1993), *Property as a Guarantor of Liberty*, Edward Elgar, p.59

⁶⁰North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, p. 101.

⁶¹I have used here the terms *culture of individualism* and *culture of capitalism* interchangeably.

⁶²As an example of performance being rewarded, in 1991, the median income of Asian-Americans (\$36,784), whose culture instills a strong work ethic, exceeded the median income of white Americans (\$31,435). See “Two Measures of Household Income,” *New York Times*, July 24, 1992, p. A10. On risk taking, one might note that individuals such as Gates and Dell do not happen in socialism.

follows that the free-market, private-property economy is not merely an alternative method for the allocation of resources but a way of life. Buchanan summarized a key consequence of the interaction between formal institutions of capitalism and the culture of individualism as follows:

Economic performance can only be conceived in values, but how are those values determined? By prices, and prices emerge only in competitive markets. They have no meaning in a non-market context, where the choice-influenced opportunity costs are ignored.⁶³

INFORMAL RULES IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Informal rules in Eastern Europe are not homogenous, but they do have some common traits. Those traits include collectivism, egalitarianism, emphasis on extended family, and shared values. The accumulation of wealth is suspect. Gains from trade are seen as a redistribution of income rather than as rewards for creating new wealth. State authorities are more likely to impose price controls on producers and/or merchants who earn large profits than to create incentives for others to emulate such individuals in open markets. The intellectual heritage in C&EE supports an activist state. And all these cultural traits are more pronounced the farther east and southeast one travels.

The prevailing concept of the community in the region is that of an organic whole that has its own common good, to which members of the community are expected to subordinate their private ends. Many communities in the region have developed customs and common values along ethnic lines. Moreover, a person's ethnic origin frequently predicts that person's religion--usually Islamic, Roman Catholic, or Eastern Orthodox--reinforcing the differences or, more likely, perceived differences, in customs and values among ethnic groups. Numerous historical myths have also created a strong marriage between ethnicity and nationalism.⁶⁴ By feeding on the conviction that the community's common good transcends the private ends of its members, nationalism reinforces the culture of collectivism.

During four decades of socialism (seven in the former USSR), the old culture of C&EE served the people of the region well. By subverting the rule law to the will of the ruling elite, socialism weakened people's confidence in enforcement mechanisms (i.e., the judiciary and police). Yet, with its emphasis on the extended family and

⁶³Buchanan, J., (1976), "General Implications of Subjectivism in Economics," Paper presented at *The Conference on Subjectivism in Economics*, Dallas, Texas, December 1976.

⁶⁴Nationalism should not be confused with patriotism. The latter means attachment to a community and its institutions. Patriotism is then fully compatible with a voluntary association of diverse individuals who choose to live together.

shared values, the culture of C&EE created a powerful fortress within which people were able to hide and to go on with their lives.⁶⁵ Also, by creating a survival path for Central and East Europeans, the culture of the region had the unintended consequence of strengthening the collectivism and shared values in C&EE⁶⁶

Given the culture of the region and several decades of isolation from the rest of the world, East Europeans couldn't easily comprehend a *way of life* based on (1) the constitutional guarantees of individual rights, (2) credible and stable private property rights, (3) the freedom of contract, (4) an independent judiciary, and (5) the behavioral principles of self-interest, self-determination, and self-responsibility.

TRANSACTION COSTS SPECIFIC TO THE PROCESS OF TRANSITION

The difference between the culture of individualism and the prevailing culture in C&EE means that the latter is not in harmony with the formal institutions of capitalism. This in turn means that the acceptance, monitoring and enforcement of new formal rules in C&EE countries have positive transaction costs. *The conflict between the formal rules of capitalism and the culture of C&EE creates transaction costs specific to the process of transition.*

While the culture of individualism has no roots in the region, countries that were part of the Austro-Hungarian Empire have some memories of both Western philosophical tradition and the rule of law. Such memories do not exist in other parts of the region. In fact, as already noted, the culture of collectivism, egalitarianism, extended family and shared values grows stronger as one moves farther east and southeast. If the process of transition were to achieve the same outcome in, say, Bulgaria and the Czech Republic, the transaction costs in Bulgaria would be higher. We can say that *the cultural differences between Central and East European countries are a major determinant of the magnitude of their respective transaction costs in the process of transition.*⁶⁷

Protecting the transaction costs arising from the interaction between the formal institutions of capitalism and prevailing informal rules in C&EE, and thus slowing

⁶⁵Pekich, B. (1990), *Godine Koje su Skakavci Pojeli* (Years the Grasshoppers Ate), Belgrade.

⁶⁶For more detailed analysis of the C&EE cultural heritage see Pejovich, S. (1993), "Institutions, Nationalism, and the Transition Process in Eastern Europe," (E. Paul, ed.) *Social Philosophy and Policy: Liberalism and the Economic Order*, Cambridge University Press, pp. 68-74.

⁶⁷Cardinal measurements of transaction costs are still in a pioneering stage. References to the differences in transaction costs are in terms of more or less. The most comprehensive study on measuring transaction costs is Wallis J. and North, D. (1986), "Measuring the Transaction Sector in the United States Economy, 1870-1970," (S. Engerman and R. Gallman, eds.), *Long-Term Factors in American Economic Growth*, Chicago University Press, pp. 95-161.

down the transition process, are the old ruling elite, the new ruling elite, and sunk investments in the prevailing culture. Let us look at them in turn.

Most members of the old ruling elite, such as top-level bureaucrats, legislators, managers, and party activists quickly did an about-face and joined the new transition elite.⁶⁸ Given their investment in knowledge and operational skills, members of the old elite have a strong comparative advantage in *dirigisme*. The old elite is not at home with the culture of individualism. It is more at home with the old culture in C&EE.⁶⁹ While the old elite may pay lip service to the transition to capitalism, it is in this group's self-interest to support the preservation of the culture that has the collectivist mode of looking at the world and treats loyalty to the group as a major precondition for the accumulation of power and wealth.⁷⁰

It is likely that new rulers in C&EE countries are sincere in their desire to make the transition to capitalism a success. However, their culture is the culture of collectivism and shared values. This means that they are evaluating the system they want to build through the lens of a different system. The system they want to build treats the state as a predator, which the rule of law is supposed to tame. The lens through which they are looking at the world see the state as an active partner in the economic life of the community. For example, in order to increase its cash revenues, the Ministry of Finance in Serbia has put billboards across the country with the following message: "I want modern clinics; I want new highways; I want domestic movies; I want my national team to win soccer matches; but first I must pay taxes."⁷¹ While there is nothing wrong with the state trying to collect unpaid taxes, the stated purposes for the tax revenues have little to do with the transition from socialism to capitalism.

The community at large, and especially the "forty-something" group, has sunk investments in the culture favoring redistribution, welfare-oriented goals, extended family, and a paternalistic state. Unlike young people whose costs of adjusting to different informal rules are relatively low, members of the forty-something group feel that their time horizon is not long enough to allow them to adjust to the culture of individualism, self-sufficiency, and the nuclear family. Hence, the forty-something, have been relying on free elections in C&EE countries to defeat pro-free-

⁶⁸Some decommunization did occur in Germany. In a few countries such as the Czech Republic, former top leaders and members of secret services were to be excluded from decision-making jobs in government. It is fair to say that in C&EE the old elite retained its position of influence.

⁶⁹It is amusing how quickly the former internationalists and Marxists have turned into ardent nationalists and defenders of the faith.

⁷⁰Pejovich, S. (1993), "Institutions, Nationalism, and the Transition Process in Eastern Europe," pp.73-74.

⁷¹Tasich, S. (2002), "Kampanja za Prikupljanje Poreza "(Tax Collecting Campaign), *Short Studies*, Free Market Center in Belgrade, June, p. 1.

market parties. The attitude “have a problem, run to the state” has remained common in C&EE, but it is more common in Eastern than in Central Europe. For example, the “Young Turks” in Russia have faded from the political scene, while Vaclav Klaus is still politically alive in the Czech Republic.

THE ROAD TO LOWER TRANSACTION COSTS

If the process of transition in C&EE depends on the ability of individual countries in the region to reduce transaction costs arising from the interaction between the formal institutions of capitalism and their respective cultures, two issues to be addressed are: What kind of process could reduce the conflict between the free-market, private-property economy and informal rules in C&EE? And what are the factors upon which such a process depends?

Suppose the ruling elite in Bulgaria enacts the basic formal institutions of capitalism--that is private property rights, the law of contracts, an independent judiciary, and a constitution. The first two rules create incentives to reduce the transaction costs of moving resources to their highest-valued uses. The last two institutions serve the function of protecting individual rights against majority rule.⁷²

New formal rules signal the ruling elite’s intention to initiate the transition from socialism to capitalism. And they have to interact with the prevailing culture in Bulgaria. The conflict between new formal rules and the prevailing culture creates transaction costs. Positive transaction costs, in turn, are a threat to the process of transition. To go on with the transition, the government of Bulgaria has two policy choices.

The government can take an active role in the process of transition by enacting “clarifying” laws and regulations. The purpose of these secondary laws would be to reduce the conflict between new formal institutions and the prevailing culture in Bulgaria. Under this option, the transition process would become transition from above, or transition by *fiat*. The costs of transition from above would be borne by all citizens regardless of whether they wanted institutional reforms, opposed them, or didn’t care one way or another.

Moreover, transition by fiat would change the expected outcome of the transition process in Bulgaria. Government’s meddling in the economy would render private property rights neither stable nor credible. In turn, insecure property rights would increase the transaction costs of moving resources to their highest-valued uses. Instead of a transition from socialism to a free-market, private-property economy, Bulgarians would end up with a government-engineered compromise between the

⁷²Buchanan, J. (1993), *Property as a Guarantor of Liberty*, Edward Elgar, p.59.

institutions of capitalism and the old culture, and weakened confidence in the legal system.

Alternatively, the government could try to assure Bulgarians that private property rights, the law of contracts, an independent judiciary and the constitution are stable and credible. To accomplish this, the government would have to refrain from playing an active role in the process of transition.⁷³ Instead, it would have to leave Bulgarians alone to deal with the conflict between new formal rules and their culture.

New formal rules create new, and fully legal, opportunities for human interactions. Some individuals might try to exploit those opportunities for personal gain. However, if the new opportunities for human interactions were not in tune with the prevailing culture in Bulgaria, a conflict would arise between the individuals trying to exploit them and the community at large. In practice, such conflict can take many forms. For example, people might say that individuals seeking new contractual arrangements are foreigners “who want to take our money out of Bulgaria,” or women “who should be staying at home,” or enterprising men “who want to profit at other people’s expense,” or Baptist missionaries “who want to destroy our Orthodox faith.”

The behavior of the “pathfinders” would fall below the margin of prevailing ethical standards in Bulgaria. Importantly, they would bear the costs of their activities. Those costs could range from losing friends to losing jobs and alienation from the community. However, if pursuing submarginal activities (which, as we noted, are fully legal) provided the pathfinders with a differential return, their success would create incentives for others to engage in the same or similar activities. The costs of breaking up social norms of behavior would then be extended to the imitators as well.

While many attempts at exploiting new opportunities for exchange would be likely to fail, some would turn out to be successful. And if the returns from the initially successful submarginal activities continued to be substantial and sustainable relative to the costs imposed by the community at large, more and more individuals would find it in their self-interest to join in. Eventually, spontaneous pressures arising from within the system would slowly compel the community to embrace those submarginal activities. At that point, activities formerly considered below the margin of accepted behavior would become marginal and possibly intramarginal. And a step would have been made in the direction of reducing transaction costs arising from the

⁷³For an in-depth analysis of the differences (and importance) of passive and active states in the transition process see Sunstein, C. (1993), “On Property and Constitutionalism,” *Cardozo Law Review* 14, pp. 907-935.

conflict between the formal institutions of capitalism and the prevailing culture in Bulgaria.

Spontaneous transition from socialism to capitalism requires (1) that the transaction costs of changing informal rules are borne by those who expect to benefit from changing prevailing informal rules; (2) that their expected benefits must exceed their costs of overcoming the community's resistance to change; and (3) that the government refrain from "modifying" formal rules.

The following assessment by Buchanan captures the essence of the difference between transition by fiat and spontaneous transition.

An activist state [is] ever ready to intervene when existing rights to property are challenged, ever willing to grasp the nettle and define rights anew, which once defined, immediately become vulnerable to still further challenges.

[In a passive state] there is an explicit prejudice in favor of previously existing rights, not because this structure possesses some intrinsic ethical attributes, and not because change itself is undesirable, but for the much more elementary reason that only such a prejudice offers incentives for the emergence of voluntary negotiated settlements among the [individual members of the community].⁷⁴

The result of spontaneous transition in Bulgaria would still be a compromise between the institutions of capitalism and the old culture. However, unlike in transition by fiat, spontaneous transition would strengthen people's confidence in the legal system. The country would have no more and no less capitalism than its people are willing to support voluntarily. By satisfying marginal equivalencies, the voluntary choice of the mix between capitalism and the old culture would represent a stable and sustainable solution. Moreover, spontaneous transition would give people a chance to continue learning about the consequences of capitalism, to try them out, and in time to make voluntary changes in their system.

This section has specified two critical requirements for spontaneous transition. The first is enactment of the basic formal institutions of capitalism--private property rights, the law of contracts, an independent judiciary, and a constitution. The second requirement concerns the passive role of the state. The state should enforce new formal rules, leave people alone to work out the conflicts of interest via voluntary interactions, and institutionalize (repeated) exchanges that have passed the market

⁷⁴Buchanan, J. (1972), "Politics, Property, and the Law," *Journal of Law and Economics* 15, pp. 451-452.

test.⁷⁵ Being consistent with economic freedom, spontaneous transition would also encourage economic growth.

FACTORS GOVERNING SPONTANEOUS TRANSITION

Spontaneous transition is easy to erode, especially in C&EE with its prevailing culture of collectivism, welfarism, and egalitarianism. While initial announcements in most C&EE countries seemed to favor spontaneous transition, eventually their governments moved--some more, some less--in the direction of transition by fiat. What has emerged in the region is a mix of transition by fiat and spontaneous transition. It is the preponderance of one or the other mode of transition that defines the character of the process of transition in each country. Classification of C&EE countries in publications like the *Index of Economic Freedom*, and *Economic Freedom of the World* identify the extent to which different countries in the region have deviated from the free-market, private-property economy.

Two factors can prevent or (more likely) slow down the erosion of spontaneous transition. One of them is the stability and credibility of formal rules; that is, the extent to which formal rules are protected from an activist state. The other factor involves incentives for entrepreneurship—incentives that can help to move informal rules in C&EE countries closer to the culture of capitalism.

The stability and credibility of formal rules. To initiate spontaneous transition, it is necessary to enact the formal institutions of capitalism. This paper has focused on four critical rules, to wit: private property rights, the law of contracts, an independent judiciary and the constitution. Those rules reduce the transaction costs of voluntary interactions because they are good predictors of human behavior. My benefit from a rule is the predictability of other people's behavior. Since I have to obey the same rule, the predictability of my behavior benefits others. However, just enacting the rules is not sufficient.

To accomplish their function of lowering transaction costs of human interactions, institutions must be *credible* and *stable*. Only stable and credible institutions could be good predictors of human behavior. Rules that are strictly enforced (i.e., that are credible) are a better predictor of human behavior than rules that are loosely enforced. Stable rules lower transaction costs of exchange, increase the extent of exchange, and create incentives for individuals to seek contracts with other individuals far removed from their knowledge. Rules that are not stable (i.e., that are subject to frequent changes) raise the costs of interactions that have long-run

⁷⁵Examples of rules emerging spontaneously via repeated interactions include the development of property rights in the American West, the New York Stock Exchange, the rule of limited liability, simplified divorce proceedings, most common law precedents, etc.

consequences and encourage simultaneous exchanges (e.g., oriental bazaars). Stable rules eliminate this bias and provide incentives for individuals to seek and exploit the most beneficial exchange opportunities regardless of their time horizon. Buchanan wrote:

The object of the never-ending search by loosely coordinated judges acting independently is to find “the law,” to locate and redefine the structure of individual rights, not *ab initio*, but in existing social-institutional arrangements....Law is a stabilizing influence, which provides the necessary framework within which individuals can plan their affairs.⁷⁶

The government has predictable incentives to argue that the institutional framework that constitutes a well-functioning market cannot be expected to arise “naturally.” The argument is a façade of words hiding the government’s true intentions of becoming an active partner in the economy.⁷⁷ The most frequent argument for the government’s intervention is to correct so-called market failures. However, once the government gets a foot in the door of the economy, strong incentives are at work to expand its role. Rent-seeking coalitions have incentives to form and learn how to use the government to obtain favorable legislation. And the legislators and bureaucrats have incentives to seek their private ends by giving or denying favors. Stigler characterized as follows the ability of the state, once it becomes an active partner in the economy, to use political power to reward some and penalize others:

The state is a potential resource or threat to every industry in the society. With its power to prohibit or compel, to take or give money, the state can and does selectively help or hurt a vast number of industries.⁷⁸

⁷⁶Buchanan, J. (1975), *Freedom in Constitutional Contract*, Texas A&M University press, p. 46-47.

⁷⁷The case of Enron is a good example. When Enron failed, legislators and bureaucrats in Washington immediately voiced the “need” to regulate business corporations so that bad things do not happen again. Leaving aside the issue that such regulations could also prevent good things, such as Microsoft and Dell, from happening, the independent judiciary and (self-correcting) financial markets have been resolving the Enron problem in the most efficient way. Those who broke the law will go to jail. If top managers appropriated funds illegally, they should and will have to compensate those from whom they stole the funds, in addition to going to jail. The losses from Enron’s failure have been and will be borne by shareholders and other investors who *voluntarily* took the risk of associating with Enron in one capacity or another. Assuming that they were paid no more than their opportunity cost, the employees of Enron face only the transaction costs of finding another job. Those who invested their retirement funds in Enron did so hoping for large gains. It would be wrong to help them. First, it is not fair to impose the costs on people who chose not to invest in Enron (that is, investors who chose low risk assets). Second, by shifting the costs from those who voluntarily invested in Enron to those who did not, the government would reduce the costs of reckless behaviors in the future. However, top managers should be held liable for compensating the employees who might have been prevented from taking their funds out. Corporations are actively announcing their accounting practices. The costs borne by Arthur Anderson Inc. have increased the risk of close relationships between independent auditors and their corporate clients. Most importantly, no taxpayer has been asked to bear the costs.

⁷⁸Stigler, G. (1971), “The Theory of Government Regulation,” *Bell Journal of Economics* 2, p. 3.

We can say that at minimum, stable and credible rules would raise the costs to the government of modifying and weakening the basic institutions of capitalism.⁷⁹ At maximum, stable and credible formal rules would create incentives for rule makers in C&EE countries to seek to close the gap between the formal rules of capitalism and changing cultures in C&EE countries by institutionalizing repeated voluntary exchanges. Manne argued that Anglo-American common law stands out as an example of such a system of incentives:

Anglo-American common law was primarily local, tribal, or customary law, and, probably for this reason, common law judges have always had a predilection to subsume local customs into decision rules.⁸⁰

Incentives for entrepreneurship. The privatization of state-owned firms has been a major goal in all Central and East European governments from the very onset of the process of transition. The transfer of productive assets into private hands was to make the economy more efficient. However, non-credible and unstable property rights couldn't create the expected behavioral incentives. In the absence of even rudimentary financial markets in C&EE, the Coase theorem couldn't and didn't move resources to the most productive owners. In addition, most firms were too big, their technology was inferior, and they had too many employees. Thus, privatized firms simply were not competitive in open markets. Given the prevailing culture in C&EE, privatization in a number of countries has been favoring managers appointed because of their membership in the Party and the employees whose major concern is to protect their jobs. Hence, managers and employees of privatized firms created rent-seeking coalitions. By offering sufficient favors to politicians, those rent-seeking coalitions have been able to transform privatized firms into neo-medieval principalities.⁸¹

By focusing on the privatization of business firms, C&EE governments paid less attention to creating privately owned firms from scratch. *Never-privatized* private firms are usually small, owner-managed, firms. The entrepreneur is a person who perceives an opportunity, accepts the risk of exploiting it, and has the perseverance to follow through an idea. Market acceptance of the entrepreneur's activity signals

⁷⁹Limited transferability of privately owned assets, preferences given to workers in the process of privatization, government-controlled judges, frequent changes in the constitution are examples of the state pulling away from spontaneous transition.

⁸⁰Manne, H. (1997), "The Judiciary and Free Markets," *Harvard Journal of Law and Public Policy*, 21, p. 21.

⁸¹Milovanovich, M. (2002), "Endogenous Corruption in Privatized Companies", unpublished manuscript.

that the community is better off. Thus, the entrepreneur is a major dynamic force in the economy.⁸²

To encourage an increase in new private firms, it is necessary to create sufficient incentives for individuals to accept risk. The lower the costs of taking a chance, the more individuals will accept the risk and uncertainty that go with entrepreneurial activities. The more stable and credible private property rights are, the more individuals will have incentives to accept risk. And the fewer the regulations and the lower the taxes, the more individuals will have incentives to become entrepreneurs rather than passive investors.

A market-friendly state can help incentives by lowering both the costs of entry into business and the subsequent costs of taxation and regulation. The National Bureau for Economic Research has produced a detailed study on the costs of entry in seventy-five countries including C&EE.⁸³ Among other findings, the study concludes that politicians and bureaucrats regulate entry in order to help friendly firms and other political supporters. Given the culture of the new elite in C&EE, a predictable consequence of this finding by NBER scholars would be that small firms in C&EE countries are likely to be heavily taxed and regulated. Indeed, detailed research studies by Winiecki and Benacek confirm that expectation.⁸⁴

The economic efficiency of entrepreneurship arises from the marriage between the entrepreneur's right to capture the benefits of a decision and bearing the costs of that decision. A corollary is that subsidies to entrepreneurs create inefficiencies. Since their allocation is a political decision, subsidies reduce the risk some entrepreneurs have to bear and, relatively speaking, raise the risk that unlucky entrepreneurs must bear. And in doing so, subsidies raise the transaction costs of allocating resources to the highest-valued *users*.⁸⁵ Hence, Winiecki and Benacek are right. Changes in the

⁸²Laki compared the performance of two groups of Hungarian managers in the 1990s. The first group consisted of individuals who managed business firms before the end of socialism. The other group included individuals who became managers of their own firms after the transition started. The performance of the second group was by far superior. Laki, M. (2002), "The Performance of Newly Established Private Firms: The Case of Hungary," unpublished manuscript.

⁸³Djankov, S., et.al. (2000), *The Regulation of Entry*, NBER Working Paper 7892, pp.1-26.

⁸⁴Three important recent studies on the role of the new private sector in the transition process are Winiecki, J. (2002), "The New Entrepreneurial Private Sector in Transition and Economic Performance," unpublished manuscript; Winiecki, J. (2002), "The Polish Generic Private Sector in Transition: Development and Characteristics," unpublished manuscript; and Benacek, V. (2002), "The Czech Generic Private Sector in Transition: Developments and Their Impact on National Economy," unpublished manuscript.

⁸⁵The argument that subsidies (or low interest loans) have to be paid back is a questionable one. Entrepreneurs who fail are not likely to pay back anything. They shift the costs of their failure to a third party. For example, the government of Serbia recently announced a loan from the World Bank to "help" small private firms. Unless the government is out of politics, and is capable of identifying

structure of ownership from privatized (formerly state-owned) firms to new never-privatized private firms are a good measure of the progress of the transition process.

However, improving economic performance is not the most critical role the entrepreneur plays in the transition process. The essential contribution the entrepreneur makes to the transition process lies in bringing closer the culture of capitalism and the prevailing culture in C&EE countries. As I noted in 1994:

We already observe thousands of small private firms—mostly kiosks and miniature shops—, which have spontaneously emerged throughout [C&EE] in spite of the absence of credible legal guarantees of private property rights. Many of those shops will not last but some will grow. While their economic significance is still modest, private-enterprises are the breeding ground for entrepreneurs, a work ethic, a capitalist exchange culture, and positive attitudes toward capitalism in general. They educate ordinary people to appreciate a way of life that rewards performance, promote individual liberties, and places high value on self-responsibility and self-determination.

I conjecture that in an [rule of law] environment the [culture] of capitalism will eventually win out in competition with other types of [informal] institutions.⁸⁶

the most productive users at a lower cost than competitive markets can do—both assumptions require a second coming of Christ—the cost of this loan will be borne either by the taxpayers of Serbia or, if the loan is to be forgiven, by the taxpayers of developed nations.

⁸⁶Pejovich, S. (1994), “The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat: The Case of Eastern Europe,” *Kyklos* 47, pp. 527-528.

CONCLUSIONS

We began with Colombatto's conjecture that the process of transition is primarily a cultural problem. Analysis suggests that the gap between the culture of capitalism and the prevailing culture in C&EE is responsible for a conflict between the formal institutions of capitalism, which the process of transition has enacted or is supposed to enact, and the prevailing culture in C&EE. Positive transaction costs are a major consequence of this conflict. Taming the activist state is a way of reducing the transaction costs of transition.

To accomplish this, the government must leave people to work out their differences via voluntary interactions. To discourage the new ruling elite in C&EE from pursuing its propensity to regulate, it is essential to make the rules stable and credible. At the same time, by encouraging entrepreneurship, the region's governments would reduce the gap between the prevailing culture in C&EE and the culture of individualism.

The transaction costs of spontaneous transition from socialism to capitalism are quite high. Thus, fully spontaneous transition is not likely to happen. However, the direction of change on a country by country basis is important. It is possible, as some countries in the region have done, to move in the direction of developing the rule of law and encouraging entrepreneurship. Then and only then would C&EE enjoy both economic freedom and sustained growth. Barro wrote:

The overall effects of expanded democracy are ambiguous.... Madeleine Albright once [said that] democracy was a prerequisite for economic growth. This response sounds pleasant but is simply false.... For a country that starts with ...little democracy and little law [like Hitler's Germany and the former Soviet bloc] an increase in democracy is less important than an expansion of the rule of law as a stimulus for economic growth.... If there is a limited amount of energy that can be used to accomplish institutional reforms, then it is much better spent ...by attempting to implement the rule of law—or, more generally, property rights and free markets.⁸⁷

⁸⁷Barro, R. (2000), "Rule of Law, Democracy, and Economic Performance," (eds. O'Driscoll, G., Holmes, K., Kirkpatrick, M.), *2000 Index of Economic Freedom*, p. 47.

Enrico Colombatto

Was transition about free-market economics?⁸⁸

Abstract

Transition has not always been a success story. In some cases failure was due to the introduction of top-down legislature, which was not always compatible with the existing informal rules of the game. In other cases transition was just a euphemism for a fight for power with little substantial change. Still, most Western analysts indulged in analysing all East-European economies according to a rather standard (neo-classical) pattern. This paper explains this approach by referring to the need to maintain rent-seeking policies in the West, to create new rents in the East. Western governments complied with the constructivistic view willingly, especially in the EU area, for social engineering was instrumental in order to acquire and expand consensus on the principles of state interference.

The end of transition economics

After a decade of transition, the former Soviet bloc is experiencing what is generally known as "transition fatigue". This expression refers to rather vaguely-defined situations, whereby satisfaction about generally growing living standards is at least partially offset by disappointment about relatively meager performances⁸⁹; perceived unfairness in some of the privatization and liberalization procedures; lack of transparency and information in capital markets; more hostile international environment than originally predicted.

In fact, fatigue comes at a time when transition is approaching its end, even if some of its actors are perhaps unwilling to admit it. Unless one considers transition a synonym for neoclassical catch-up, the period over which the main change in the rules of the game was supposed to take place is already past. Of course, that does not mean that the transformation has always been successful, that institutions are stable and reliable everywhere, or will stay constant in the future. But it can indeed be argued that today the new, post-Soviet, path-dependent institutional processes are more or less in place. Surely, this also includes those cases where formal institutions are weak; where old informal institutions have been disrupted and the new ones have emerged with great difficulty and - many would maintain - far too slowly.

⁸⁸ This paper was originally published by ICER, Torino and may be found on www.icer.it

⁸⁹ Contrary to early predictions, in most cases output is still below pre-transition levels. See Fischer and Sahay (2000) for an evaluation of transition in GDP terms.

It is equally fitting to acknowledge that some of these path-dependent processes remain to a large extent unpredictable. The more so, since in several countries their features continue to be nebulous, to say the least. This is not surprising, for such states of affairs usually originate from two recurrent scenarios. On the one hand, what we see today may be the result of attempts to introduce top-down legislature with insufficient concern for the behavioural patterns that had been shaped or influenced by the previous system. When this occurs, the well-known friction between formal and informal rules follows. On the other hand, a previous pattern may have been broken as a consequence of generalized discontent about the current situation, but without clear ideas about the rules of the game to be introduced instead. Under these circumstances transition efforts appear more similar to a fight for power among existing elites, than a conscious attempt to institute and adopt new practices.

In a word, the present state of transition reflects the ability to move from the existing set of rules to a new rule-generating mechanism driven by principles shared by a large part of the population in a given country. Transition is now over because this passage has been accomplished (say, by Hungary, Poland, or even by latecomers such as Croatia); or not even started (for example, in Romania or in the Ukraine). Hence, fatigue defines the end of the efforts to introduce new rules, and the beginning of rentseeking games played by relatively consolidated coalitions according to fairly well-known practices.

Of course, the nature and speed of transition have little to do with the quality of the policies adopted⁹⁰, but rather with the proximity and consistency of such policies with respect to the cultural and behavioural patterns of the population⁹¹. It can actually be claimed that the transition process starts when such rules and policies meet given minimum requirements, and is completed once the legitimacy of these new rules becomes more or less unquestioned by the vast majority of the population affected. In many countries this pattern is clearly discernible. Whereas in other cases minimum requirements have not been met, and transition is little more than empty words. Therefore, it is misleading to accept the mainstream view whereby transition is "still under way" whenever results turn out to be different from expected. Instead, one should more modestly concede that in these cases transition has failed, and that nothing different could be achieved given the existing shared values. Of course, in

⁹⁰ As a matter of fact, one should recall that path-dependent processes are not necessarily freemarket friendly and do not always lead to desirable outcomes (North, 1990).

⁹¹ See for instance Pejovich (1999). The lesson is not apparent to everybody, though. Arrow (2000) provides a striking example. He believes that the introduction of new rules must be a slow process driven from the central authorities. In particular, authorities should wait until state companies have been made competitive, and domestic savings have become large enough to allow domestic buyers to acquire state companies and invest into heavy industry under state guidance.

such cases the proper questions do not regard the features - say - of the optimal stabilization policies, but to what extent it is legitimate to try to influence shared values, and how to do it.

Failure to address the appropriate issues will bring transition economics closer and closer to development economics. This is already perceivable today, as the Eastern bloc of countries tends to be considered one where institutional and technological change should be characterized by a catching-up process; and success or failure ought to be measured by the velocity of convergence. This view would however lead to wrong normative conclusions. In particular, the rationale which has inspired the political behaviour of the Western-European community with respect to the Eastern bloc in transition would be seriously misunderstood. In fact, the transition world differs from the many Third-World realities in one crucial aspect. The latter lack infrastructure, an educated labour force, sometimes the political will to enhance growth. Hence, recipes for growth should be designed to improve schooling and – more important - open up the political system, protect individual liberties. On the contrary, the main difficulty of the transition world is the legacy of communism. Although the *homo sovieticus* failed to be realized in the Soviet Empire, sizeable marks were left behind. Entrepreneurial abilities were discouraged, shirking and conformity were generously rewarded, rule-of-law as the fundamental principle of social co-existence was ignored. This is why there can be no Eastern-European miracle comparable to earlier Third-World wonders, like Taiwan or South Korea. For whereas human and fixed capital can be built up relatively rapidly in a suitable institutional environment, entrepreneurial abilities can only be acquired over decades.

On the influence and persistence of orthodox economic modeling

Western scholars have been studying the Soviet world for many decades, well before the analysis of transition replaced comparative economics. As a consequence, although the collapse of the Communist Empire came almost completely unexpected, international agencies and policymakers had a fairly good picture of the bloc for most of the post-War period. The overall economic situation was clear enough, the cultural and social foundations of the many East-European populations were known, the dynamics of the existing coalitions had been analyzed and their predictable reactions to change taken into account.

Indeed, not many Western observers had realized that the centralized planning system would have been abandoned with no resistance by the incumbent elites, including the military. In fact, the system collapsed more or less when the Communist ruling groups in the USSR were persuaded that systemic change was probably the simplest way to preserve power. That is, promoting change was

perceived as less costly than resisting it⁹². As we know, the Soviet example was quickly followed in the satellite countries. But it is also true that Western observers had enough elements to form expectations about the short-run future of the former Communist world, once the bloodless nature of the revolution became manifest. Everybody recognized Poland, Hungary and Czechoslovakia as privileged destinations for foreign direct investments and front runners in the transition race. Similarly, it was widely known that in Bulgaria, Romania and Russia rule-of-law was out of the question and that at least a generation should have gone by before new shared values could emerge and legitimate a new institutional framework⁹³.

Given all that, it is somewhat puzzling to observe that the standard Western view on transition *de facto* bundled together over twenty different countries in one single stroke, as if they were more or less the same economic and cultural entity, only divided by political frontiers. Indeed, it should have been fairly obvious from the very beginning that many members of the formerly Soviet-bloc area had relatively little in common, apart from having been Soviet satellites for over forty years. The temptation to engage in neoclassical social engineering might have been hard to resist in many academic quarters, and in fact it was not resisted⁹⁴. Nevertheless, the lesson taught by decades of disappointing development economics (Arndt, 1987) should have been more than enough to avoid support for generalized recipes inspired by orthodox textbook economics.

As a matter of fact, the somewhat ambiguous attitude *vis-à-vis* social engineering can be more easily understood if one assumes that the West took an active interest in transition economics for reasons which had little to do with the economics of transition. One possible key to understanding the Western viewpoint is provided by rent-seeking behaviours on the part of Western economic experts and bureaucrats. A country-by-country approach would have required extensive study of the cultural peculiarities of the various countries, and even within such countries. Past path-dependent processes should have been analyzed in depth, so as to perceive the

⁹² See Colombatto and Macey (1998). As for the military, they had no incentive to resist change, either; for over the last years of Communism their prestige had diminished considerably. Their failures to compete in the star-war game, and to control guerilla movements in the South (including Afghanistan) had undercut their legitimacy to replace a weak political class, marginalize the old local powers and inject new blood in the planning nomenklatura. Moreover, the weak support the military had enjoyed by the incumbent nomenklatura did not encourage the Army to support the crumbling political system.

⁹³ Constructivist hypotheses are far less convincing. For instance, Roland and Verdier (2000) suggest that the lack of rule-of-law in some areas of the former Soviet Empire stems from excessive eagerness to accomplish privatization during the 1990s, which allegedly deprived the state from the resources it needed to maintain law and order; and from the refusal of the EU to commit itself to some kind of a European common police force in those very areas.

⁹⁴ See Winiecki (1997) for some of the puzzles that characterized the technocratic view.

features, the role of - and the interaction among - the various informal coalitions. Had this approach been pursued, many Western scholars would have been involved. But considerable reliance on local experts would have been essential, economists would have played a relatively minor role and blueprints for immediate political use would have been hard to come by. Whatever the outcome, it is clear that an institutional approach to transition would have been characterized by a very small number of clear-cut recipes, strong advice to enhance international mobility and transparency, little encouragement for any kind of economic and political interference, other than guaranteeing an open political market and protection of individual rights (admittedly much more difficult to define and enforce, even in the West).

It is not hard to imagine that this rather descriptive and a-moral view of transition would have found resistance in many quarters. International agencies would have been playing a more modest role than they actually did, since there would have been little scope for spending money in "transition support" programmes. East-European politicians would also have objected, similarly to some self-declared reformers and self-appointed experts, eager for funds, for international legitimacy, for quick, possibly impressive, results⁹⁵. Furthermore, it would have also raised troublesome questions in Western societies.

From this standpoint it is apparent that social engineering aiming at fast results and specific policies had more chances to be accepted, both by Western agencies and by Eastern would-be beneficiaries. In order for such policy prescriptions to be credible, however, they had to be broad enough to cover a large variety of different situations, possibly allowing for different values in the coefficients of an allegedly ideal general model. Surely, the validity of the general model could not be questioned, since the alternative would have been a piecemeal approach, with no guaranteed happy end. More important, a widely applicable model would have brought together consensus from the future recipients, i.e. from the non-paying clients of international experts and agencies, hereby transforming a variety of different politicians with different needs and often distrustful of each other into an interest group. A general model applicable to all transition countries, such as the one praised by Fischer and Sahay (2000), would satisfy this requirement. Of course, all emerging problems would have then been ascribed to mistakes in the values attributed to the coefficients of the various equations (including the lag structure), or to ineffective policy action, rather than to the model itself or to the whole orthodox notion of transition.

⁹⁵ See also van Brabant (1999), according to whom Western policymakers had a very poor understanding of the economic reality of the transition world. Similar comments are put forward as regards Eastern leaders, who are accused of having had very vague ideas about capitalism, Western societies and the actual challenges implied by a transition process.

New theories about "political economy" certainly contributed to generating bad policymaking and fundamental or deliberate misunderstandings. By suggesting a wide range of models on voters' and politicians' behaviour⁹⁶, political economists strengthened neoclassical beliefs in the virtues of social engineering, as well as in the inevitability of catch-up processes managed by economic technocrats.

On the attitude of Western governments

But it would perhaps be simplistic to blame neoclassical economics for the sweeping mechanic approach to economic transition in the last decade. For the important question is not why orthodox economics failed, but rather why it was tolerated despite its proven inadequacies. It is unlikely that rentseeking by Western advisors and agencies could have been enough to start the transition myth. The role of these actors was by all means important, but their choice to focus their pressures on transition was mixed with other elements as well. Indeed, West-European leaders had a keen interest on what was going on in the former Soviet world, not necessarily of a humanitarian kind, or for the sake of protecting individual freedoms. To this interest we now turn our attention.

In few words, Western governments were very generous in encouragement, but facts were far inferior to words. Still, subsidies and financial support were not modest because they were thought to be bad economics. The very large financial requirements announced by mainstream analyses were hardly criticized as unconvincing or too large to be satisfied. Rather, it is here maintained that the reluctance to help was due to the priorities of the Western political leaders, interest groups and opinion makers in general. However, these priorities were not fully consistent with neoclassical goals and prescriptions for economic growth. This explains why so many orthodox recipes were overlooked. As a consequence, funds were not given away to provide temporary relief to the unemployed, to pay state pensions, persuade Western governments to eliminate trade barriers, liberalize labour markets all over Europe, perhaps eliminate barriers to East-West migration, while supporting police forces and the judiciary in the West.

At the same time, it should be emphasized that although the micro implications of the neoclassical conclusions were by and large ignored, the macro guidelines of the orthodox approach were nevertheless accepted with virtually no restraint. In

⁹⁶ It is worth emphasizing that the political economic approach to growth and development correctly emphasizes the role of (political) institutions and (political) actors, including the bureaucracy. It fails to appreciate, however, that institutions are not exogenous and that individuals do not follow standard expected-utility maximization patterns. Instead, institutions are shaped by individual action and interaction, whereas individuals behave according to possibly irrational preferences shaped by culture, informal institutions, tradition and history.

particular, Western support converged on the so-called stabilization policies, which gave Eastern leaders access to Western money in order for their central banks to sustain overvalued real exchange rates, finance balance of payment deficits, avoid squeezing public expenditure while trying to raise taxation. In other words, while mainstream economics was focusing on low government expenditure and microeconomic equilibrium, the Western attitude seemed to be inspired by mercantilist doctrines disguised as (orthodox) macroeconomic stabilization and softened through aid packages. If confirmed, the mercantilist bias would explain why no serious effort was made to provide opportunities to new companies and entrepreneurs from Eastern Europe. More realistically, the emphasis on macro-stabilization would originate from the joint attempt to introduce Western-style tax systems and reduce state subsidies to ailing enterprises. In this light, aid packages were to soften the pill and enhance the creation of a reliable network of local politicians sharing the same ambitions and preferences as those in the EU area.

Indeed, the notion whereby the normative economics of transition took into account the macroprescriptions, but rejected the micro implications, suggests that the features of political change in the post-Soviet world were at least as important as economic transition. If that were true, it would be easy to conclude that when the political implications of the Communist downfall became less relevant for the West, transition economies started to be perceived more as a nuisance, rather than a potential problem or, if that was ever the case, an opportunity. A recent example supporting this interpretation is the EU policy for Eastern Europe, according to which some countries (the Czech Rep., Estonia, Hungary, Poland and Slovenia) were supposed to join the Union by January 2000 at the latest, while others (Bulgaria, Latvia, Lithuania, Romania and Slovakia) were supposed to join soon afterwards. Not long ago the date for the first wave was postponed to January 2003. Today, even these deadlines already appear to be out of the question⁹⁷.

The Chinese lesson

As a matter of fact, transition is not a new phenomenon in the Communist world, nor has it been confined to the Soviet world. Surely, it is undeniable that communist reforms in the Soviet bloc were more similar to window dressing at best, and probably came closer to operations whereby power was redistributed among the different layers of the *nomenklatura*, but still well within the boundaries of a rent-seeking game regulated by central-planning mechanisms. However, this does not apply to China, where transition has been a serious phenomenon for over twenty years now, well before the Soviet Empire started to crumble. Success in Chinese transition has been neither immediate, nor beyond dispute (Nee, 2000). It has never

⁹⁷ See for instance **the Economist**, Nov. 17, 2000, p.53.

made the headlines, and has never been associated with dramatic events, comparable to the fall of the Berlin Wall, or the apparent disgrace of the whole communist nomenclature. Still, significant results have been attained (Hu and Khan, 1997) and continue to be recorded. Similar remarks can also be made for Vietnam, where change has been noticeable, even if much remains to be done.

The contention put forward here is that Chinese or Vietnamese transition did not solicit even a fraction of the interest raised by Eastern Europe and the Soviet Union because Chinese transition had different political features and implications, compared with Eastern Europe. More precisely, when it comes to transition the major West-European concerns seem to concentrate in three areas: trade, foreign investment, migration.

As regards commerce, mercantilism has often been the rule of the game in the modern world, consistent with the political tradition of Western Europe, which tends to consider trade as an opportunity to expand production, create jobs, enhance consensus, possibly extract rents. Consumers' interests, growth, competitive pressures hardly come into the picture. In this light, it appears that the major problem posed by post-Soviet transition was perceived to be the tremendous chance enjoyed by the Eastern European economies to expand production, obtain important absolute advantages, flood European markets with relatively cheap goods, threaten the rents that some coalitions were (and perhaps still are) enjoying. Although grossly miscalculated, it was believed that the availability of abundant raw materials, easy-to-upgrade infrastructure, a vast manufacturing sector and highly qualified human capital could have easily transformed most of the former Soviet bloc into an economic powerhouse within a decade or so. Thus, a major Western preoccupation was to limit free trade, encourage the expansion of the state bureaucracies in the transition countries, recommend the creation of norms and regulatory frameworks so as to reduce the new-comer advantage. Surely, the promise to join the West (i.e. the EU) once satisfactory regulatory frameworks had been obtained in the East was not a minor incentive to follow Western advice to restrain free-market forces.

The fact that despite stabilization foreign direct investment in the East turned out to be more modest than expected was therefore regarded with relief. Massive eastbound investment would have created important competitors and probably irresistible pressure groups aiming at free trade. The possibility of considering such small flows as signals for failed transition was not totally neglected, but just beside the point, for the EU target was not successful transition to a free-market system. Low institutional competitiveness of those countries and the relatively high trade barriers still in place were acknowledged. But no serious action in these areas was suggested or undertaken, other than emphasizing the need to replicate the EU regulatory experience.

Migration was also a major concern, for the standard Western political view does not regard migrants as a resource for growth⁹⁸, but a threat to the existing jobs occupied by the national population, i.e. by the local voters⁹⁹. Perhaps more important, migration flows would have ruined the Western welfare-state and regulatory systems, already under strain. It is hardly surprising that a major feature of the European approach to transition has been the constant preoccupation to tighten the frontiers and to persuade the Eastern authorities to cooperate in restraining migration.

In short, East-European transition would have become a problem had trade barriers been abolished and people allowed to move freely; if opportunities for investments had opened up. Hence, it ceased to be a problem once pressures on all such accounts were successfully restrained. In a way, it can now be claimed that from a West-European viewpoint transition has been successful, whereas disappointment in the East (i.e. fatigue) is perceived as little more than a nuisance. Along these lines, one can see why the transition stories in China and Vietnam have not yet become a major issue. For their cases never challenged the mercantilist views of the majority of Western European politicians. Migration controls have never been an issue, Chinese exports continue to be directed mainly to the USA, fixed capital seems to be flowing into China from of the Pacific basin, rather than from the Old Continent. On the other hand, hopes for West-European exports to China and possibly Vietnam remain high. Put differently, today the Chinese experience does not jeopardize the European welfare-state model, nor does it exercise indirect pressure on politicians to deregulate the institutional framework and reduce the rent-seeking game.

On the consequences of social mercantilism

Nowadays more and more observers finally acknowledge that it is very hard to find common economic or social characteristics across the Soviet bloc, allowing a more or less homogeneous transition path to a future institutional framework based on democratic principles and conducive to freemarket economics. It is now also manifest that the quixotic application of standard recipes for fast growth irrespective of the countries concerned has had different and sometimes disruptive effects in different areas.

⁹⁸ See Jones (1999) for an attempt to quantify the long-run role of population on growth patterns.

⁹⁹ The main argument against free migration is criminality. But of course, this nears hypocrisy. For criminals do not pay too much attention to immigration laws, as any Western citizen who has had a cursory look at crime statistics knows. In fact, anti-immigration legislation in Western Europe has frequently turned out to be an adverse-selection mechanism, whereby the criminal migrants get in, and the more serious, law-abiding layers of the foreign populations are left out or forced to enter criminal communities to buy their way in or simply to survive.

As mentioned earlier, it may indeed seem baffling that it took so many scholars such a long time to notice the importance of the institutional side of transition economics. This neglect is however understandable rational when it refers to Western policymakers within a context of social mercantilism. That is, within a framework whereby the compulsory welfare state, state intervention and state-guaranteed rents are made tolerable through mercantilist policies applied to foreign economic and political relations¹⁰⁰. This is actually a key issue in understanding the Western approach to transition, as well as the frequent questionable transition policies carried out in some East-European countries.

The notion of a compulsory welfare state remains one of the cornerstones of the modern Western-European economies. Much has been said about the need to change it, or improve its efficiency. Very little has been said or done about the possibility of eliminating it altogether. Clearly, the compulsory welfare state cannot be nation-specific. Otherwise one would be induced to compare and examine under which circumstances compulsion is admissible. And one would be led to the obvious conclusion that it all depends on the legitimacy of political action against individual freedom. It would hardly be politically acceptable. For if one admits that policymaking is legitimate only when individual freedom is respected, then the minimal state would be the only satisfactory answer. In fact history shows that the role of the state tends to be defined by those who are most likely to benefit from state action, with little respect for individual liberties, but with a lot of concern for the median voter. Tolerance - rather than legitimacy or liberty - offers politicians a more suitable guideline to evaluate how far policy action can go. Thus, compulsory solidarity becomes an effective rule to justify abuse and redistribution. General principles are obfuscated and political expediency prevails. This is actually what happens in Western Europe today.

Although this attitude is by no means new, the notion of social mercantilism can be helpful to appreciate the EU view towards enlargement, as well as the importance attributed by the Eastern elites to EU accession. If the West had looked at the economics of Eastern enlargement with the eyes of simple mercantilism, the possibility of developing those markets and opening them up to Western exports would have been enough to ease and accelerate accession. Agricultural policy would not have been a major problem, for the East was willing to give up most of the

¹⁰⁰ Reference to the *compulsory* nature of the welfare state is deliberate. What makes the Western welfare state a moral (and economic) problem is not the fact that a considerable share of the population prefers to have a collective insurance system managed by state bureaucrats. On the contrary, this is perfectly acceptable, as long as such desires actually reflect individual preferences. The matter has a different bearing, however, if social insurance is forced upon unwilling individuals; even more so when the social insurance programmes include redistributive elements.

subsidies they would have been entitled to; and demand for social funds would have been an opportunity to increase the EU budget and enhance rent-seeking behind the comfortable screen of post-communist cooperation and solidarity. Yet, the EU authorities took a different approach. First, they insisted on stabilization programs to be completed before accession, rather after accession, although the latter would have been more credible and far less painful. Second, they insisted on the so called *acquis communautaire*, which implied a major legislative effort by the candidate countries and at the same time a massive expansion in the local bureaucracy, in order to handle - let alone administer - the new body of regulation imported from the EU.

By doing so the EU did not make the catch-up process any easier. By insisting on stabilization, but also allowing the state to play an important role in the economy, state expenditure was not cut. On the contrary, a rise in taxation was justified and private entrepreneurship stifled. The very fact that many Eastern European countries continue to suffer from significant unemployment means that new companies are *de facto* discouraged from coming to the surface and taking advantage of the resources available.

The EU authorities achieved other important results. Institutional competition was avoided by forcing transition countries to become bad replicas of Western systems, whereby many crucial economic activities have become a matter of political negotiation and an arena for political or bureaucratic bargaining. It is undeniable that all transition countries allegedly ready for accession now show the distinctive signs of Western-style rent-seeking¹⁰¹. Moreover, Western bureaucrats have contributed to creating Eastern bureaucracies similar to their own. This implies that the notion of EU centralized federalism prevailing today is unlikely to be jeopardized by the new comers. On the contrary, the new East-European bureaucrats will be just too ready to support old and new social initiatives by their Western colleagues. Of course, that also includes a compulsory welfare state. If these preliminary results were confirmed in the future, social mercantilist policies would have accomplished their goal.

The problems of enlargement

The line of thought described so far leads to a fairly straightforward conclusion. The West-European view of transition was focused on avoiding the emergence of truly free-market systems along its Eastern borders. Successful transition would have been appreciated for its political consequences, much less so from the economic

¹⁰¹ The main feature of such activities is that coalitions do not usually take direct part in politics, but influence the policymaking process. In turn, most politicians and bureaucrats do not usually take advantage of their position to acquire much wealth and discretionary power, but rather strive to maintain satisfactory income levels with no responsibilities and little working.

standpoint. Institutionalist scholars knew that a quick development and affirmation of free-market principles in the East would have been unlikely. But that was not necessarily the way most Western policymakers understood the situation. On the contrary, there is no doubt that neoclassical orthodoxies were substantiating concerns to all those who cared for the survival of the welfare state and of centralized bureaucracies. Social mercantilism solved the puzzle, by providing political stabilization and stifling economic opportunities.

This also explains the ambiguities that characterize the debate on the EU enlargement. On the one hand, there is an evident desire to accelerate accession in order to increase bureaucratic power in Brussels. The larger the Union is going to be, the larger the opportunities for an increasingly greater - and less accountable - bureaucratic machine to run it. This and the alarms about possibly truly freemarket development explain the initial excitement in favour of EU enlargement. Another important element in favour of the Eastbound expansion was the transfer of power. When an organization grows larger and larger, transaction costs can be reduced through competition (that is, decentralization), or dirigisme (that is, centralization). Maastricht and Amsterdam had shown that the EU had chosen the latter path. Hence, a larger EU was expected to lead to faster centralization of policymaking.

Contrary to what most had anticipated, this problem has however met unforeseen resistance by the national states. The partial failure of the EU summit in Nice (December 2000) was the last significant example. Therefore, it is not surprising that at present the solution seems to point towards political enlargement, which does allow for an expansion in the central bureaucracy, but still does not allow for new imbalances and thus new policies. In a nutshell, growth requires liberalized trade and the elimination of frontiers, for both people and capital. The current approach to enlargement, on the contrary, underlines the importance of new political arrangements to accommodate the new members, new centralized decision-making, detailed negotiation on economic issues which may affect selected Western interest groups.

Enhanced policymaking may find new impetus in the future, though. For there are reasons to believe that national resistance does not originate from a deep-rooted and widely-shared yearning for institutional competition, and thus less centralized decision making. Contrary to what some have maintained¹⁰², the Commission has not been silenced because of its ambitions, but just to give way to prestige squabbles among the national leaders, sometimes at pains to justify the EU role at home. If so,

¹⁰² See for instance **the Economist**, Dec. 16th, 2000.

it is not hard to predict that once prestige matters are settled, the enlargement-cum-centralization process will resume its course¹⁰³. That is actually likely to take place soon after the next round of general elections in the main EU countries, especially if the incumbent majorities lose.

To conclude, is there a better way to look at what happened?

Post-Soviet economies have done much worse than what had been predicted both by local reformers and most international experts. According to the orthodox tenet, all transition economies had a choice between gradualism and shock therapy. In the first case, output was expected to fall due to the initial change in the rules of the game, unemployment would have been kept under control through appropriate state intervention, the economy would have picked up again as the agents were adapting to the new system. According to the shock-therapy vision, output would have fallen soon after the collapse of central planning, but the market would have provided adequate incentives for quick economic recovery.

Contrary to what mainstream economics maintains, however, the puzzling aspect of these exercises in policymaking and social engineering was that both approaches turned out to be wrong; and for reasons that neither shock-therapists, nor gradualists had been able to anticipate. Put differently, countries that followed shock therapy experienced moderate growth. In addition they were characterized by large and often growing public sectors. They continued to suffer momentous structural imbalances, as well as widespread doubts about the virtues of the market. But unlike what the gradualists had anticipated, social unrest did not break out and attempts to reform the system were not shelved for better times.

On the other hand, countries where a gradual approach was pursued do not consistently show weaker political and social tensions. Nor do they stand out for a less credible commitment to freemarket values. Indeed, the Hungarian experience shows that many foreign investors may well appreciate a gradualist environment *vis-à-vis* shock-therapy framework (Russia).

This story raises a number of questions. Some of them are relevant; others less so, even if still popular. Not surprisingly, nowadays the most recurrent subject in transition economics still regards the optimal features of an ideal program aimed at easing the crossing from Soviet planning to free market. That is, too many economists are trying to provide an explanation for poor performance in the former

¹⁰³ Actually, in some situations enlargement and national prestige are not in contrast. This is clearly the case for Germany, where accession by the first-wave countries is thought to lead to an all-mighty German bloc within the Union.

Soviet Empire and for the lack of widespread enthusiasm towards free market principles. It is as if a more accurate specification of the model could explain why and according to which rules fine tuning can be improved and transform fatigue into a success story.

In fact, transition has already been a success, according to the principles of Western politics. The post-Soviet world has been transformed from a totalitarian planning system into a bloc of bureaucratic democracies. Economic performances may be questionable, but the principles of the compulsory welfare state have been established firmly enough. Mercantilist policies have also been given due recognition. If anything, complaints in the East frequently take aim at the harmful consequences of what is (wrongly) believed to be free-market economics, rather than at the inefficiencies of the bureaucratic state and at the rents extracted thanks to the lack of competition.

The bottom line is that mainstream economics has failed twice. It has led people once more into the trap of social engineering, and by doing so it has sharpened the contrasts between formal and informal institutions, created wrong expectations, allowed rent-seekers to come to the surface, wrecked the notion of free-market economics. Furthermore, it has provided a welcome shield to Western policymakers, overly impatient to frustrate a possibly promising experiment in free-market economics.

References

1. Arndt H.W. (1987), **Economic Development, the History of an Idea**, Chicago: University of Chicago Press.
2. Arrow K. (2000), "Economic transition: speed and scope", **Journal of Theoretical and Institutional Economics**, 156/1, pp.9-18.
3. van Brabant J. (1999), "The drawn-out courtship in Europe", **Russian and East European Finance and Trade**, 35, 2, March-April, pp. 7-30.
4. Colombatto E., J. Macey (1998), "Transition as a bargaining problem", **ICER Working Papers**, n. 20/98, July.
5. Fischer S., R. Sahay (2000), "The transition economies after ten years", **NBER Working Papers**, n. 7664, April.
6. Hu Z., M. Khan (1997), **Why is China growing so fast?**, Economic Issues, 8, Washington D.C.: International Monetary Fund.
7. Jones Ch. (1999), "Was an industrial revolution inevitable? Economic growth over the very long run", **NBER Working Papers**, n. 7375, October.

8. Nee V. (2000), "The role of the state in making a market economy", **Journal of Theoretical and Institutional Economics**, 156/1, pp.64-88.
9. North D. (1990), **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**, Cambridge:Cambridge University Press.
10. Pejovich S. (1999), "The effects of the interaction of formal and informal institutions on social stability and economic development", **Journal of Markets and Morality**, 2, 2, pp.164-181.
11. Roland G., Th. Verdier (2000), "Law enforcement and transition", **CEPR Discussion Papers**, n. 2501, July.
12. Winiecki J., (1997), "Ten puzzles in economics of transition: solved, unsolved, and unnoticed", **Working Paper**, n. 87, Juni, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Europa-Universität Viadrina, Frankfurt (Oder).

Igor Luk{i}

Tranzicija u Crnoj Gori, kako dalje – uloga dr`ave

Abstract

Montenegro faces the challenges of answering the question of how to speed up the transition, which in our case has been usually referred to as “delayed”. The challenge assumes also facing several dilemmas, and surely one of them is the vision of the state, the system we want to develop rather. Is the transition road, in fact, a road to the welfare state? If yes, then one of the things that go without saying is high public expenditure. However, the issue of the reform of the welfare state as a cold-war concept has been on the bill. High percentage of the public expenditure generates the excess burden over the economy which is to be taxed; subsidy prices and the main part of the social transfers in general provide for misleading impulses and wrong information, whereas too many regulations narrow possibilities for entrepreneurial initiative, which unambiguously leads to the decrease of the growth rate. The consequence of the high public expenditure is inefficient allocation of resources on one and bureaucratisation of the society on the other hand. The issue is the extent to which the involvement of the state should stretch in order to avoid counterproductive effects.

Key words:

Transition, public expenditure, allocation of resources, bureaucratisation, rules

Posljedice javne potro{nje na proces tranzicije

Crna Gora se nalazi pred izazovom kako ubrzati svoj proces tanzicije, koji se u na{im okolnostima defini{e kao “odlo`eni” odnosno “zaka{njeli”, usljed ratova u okru`enju, sankcija, priliva izbjeglica i kona~no bombardovanja NATO avijacije. S obzirom da proces tranzicije treba posmatrati ne kao puki povratak u kapitalizam ve} pripremu zemlje za integracione procese koji se odvijaju u Evropi, a imaju}i u vidu da je isti ve} odmakao kada su neke druge isto~ne dr`ave u pitanje, tada izazovi koji stoje pred Vladom u Crnoj Gori bivaju jo{ kompleksniji.

Da bi proces tranzicije bio nastavljen neophodno se suo~iti sa vi{e dilema, ali jedna od njih je svakako i vizija dr`ave, bolje re}i sistema koji `elimo izgraditi. Da li je

tranzicioni put, zapravo, put ka dr`avi blagostanja ?¹⁰⁴ Iako su tranziciju mnogi po~etkom devedesetih upravo na ovaj na~in do`ivljivali, ~ini se da takvo opredjeljenje sve ima manje smisla, posebno u kontekstu Crne Gore. Tim prije {to je neophodno napu{tati polako koncept jednog univerzalnog recepta rje{enja za sve zemlje u tranziciji, i nastojati izgraditi alternativnu tranzicinu paradigmu¹⁰⁵. Tako je danas se postavlja i pitanje krize i reforme “dr`ave blagostanja”¹⁰⁶ kao, po mom mi{ljenju, prvenstveno hladnoratovskog koncepta regulisanja ekonomskih sistema u zemljama Zapadne Evrope, koje su bile na ivici i pod stalnom bezbjednosnom prijetnjom od strane biv{eg SSSR-a. U nau~nim krugovima, posebno nakon II svjetskog rata postaje popularna teza o konvergenciji kapitalizma i socijalizma, odnosno teza o “tr`inom socijalizmu”. Ovakav rasplet doveo je i do smanjivanja privrednih sloboda, posebno izme|u 1930 i 1970 godine i to demokratskim putem, to jest odlukama ve}ine, {to se prije svega manifestovalo kroz ograni~avanje slobode tr`i{ta i spoljne trgovine, rast poreza, renti, socijalnih transfera i usluga dr`ave.¹⁰⁷

Na taj na~in, ne{to {ire tuma~e}i zbivanja, moglo bi se zaklju~iti da tranzicija ne zahvata samo biv{i socijalisti~ki blok, ve} ju je potrebno posmatrati znatno temeljitije sagledavaju}i i ono {to se de{ava u razvijenim zemljama, iako su, naravno, u pitanju dva razli~ita cilja koja se tranzicijom posti`u. Su{tinski problem, me|utim, u oba slu~aja je kako osloboditi dru{tvo neumjerene i {tetne, ekonomski

¹⁰⁴ Leube, Is the Welfare State a Model for Transition, Journal des economistes et des etudes humaines, Volume 11, numero 1, Mars 2001

¹⁰⁵ Vukoti}, Pejovi}, Tranzicija i institucije : {ta dalje, Tranzicija i institucije, zbornik radova, Institut drustvenih nauka, Beograd, 2002

¹⁰⁶ Jedan od trenutno vode}ih sociologa koji pi{e o reformi drzave blagostanja, promovisuci Treci put, je Entoni Gidens, direktor LSE, u uslovima globalizacije nakon « hladnog rata ». Gidens trazi srednji put izmedju kolektivistickog ljevicarskog koncepta i neoliberalistickog pogleda na svijet posebno aktuelnog osamdesetih godina u formi tacerizma. Gidens smatra da je u novim okolnostima svjetske tranzicije, koju karakteri{e globalizacija kao vi{edimenzionalan proces i detradicionalizacija kao proces moralne tranzicije, neophodno dati odgovor na nekoliko dilema : odnos prema procesu mondijalizacije, definisanje novog individualizma, odgovor na pitanje ko su sve nosioci politi~kih aktivnosti u dru{tvu, pri ~emu je neophodno razvijati partnerski odnos dr`ave i civilnog sektora, i odnos prema za{titi `ivotne sredine. Temeljna odrednica reforme institucija dr`ave bagostanja jeste da se ove institucije prije svega moraju okrenuti investicijama u razvoj ljudskog kapitala bilo kroz obrazovanje, bilo kroz kori{tenje sve ~e{ih tehnolo{kih promjena. Nove institucije vi{e ne bi imale za cilj da {tite od rizika, ve} da poku{aju da iskoriste pozitivnu stranu rizika koja se odnosi na inicijativu i inovacije. Na kraju, izuzetno va`an segment politike Tre}eg puta jeste promocija kosmopolitizma. Granice izme|u dr`ava postaju sve mek{e, {to uz slobodan protok roba, usluga, kapitala, informacija i ljudi otvara mogu}nost i slobodnog protoka razli~itih vrijednosti koje korespondiraju sa razli~itim kulturama. Kulturni pluralizam ~ini da pitanje nacionalizma sve vi{e gubi na su{tini, ali se pretvara u fundamentalizam, ~ija je osnovna karakteristika sukobljavanje sa procesom globalizacije. Me|utim, fundamentalizam je unaprijed osu|en na poraz jer ekonomija znanja (a ekonomska aktivnost i interes, je prevashodno motor koji usmjerava sve druge dru{tvne aktivnosti) ne poznaje granice. Vidi Giddens, Third Way, Polity Press, London, 1998 i Giddens, Third Way and its Critics, Polity Press, London, 2000

¹⁰⁷ Prokopijevic, Konstitucionalna ekonomija, E press, Beograd, 2000

neracionalne državne potrošnje¹⁰⁸ što je više moguće s jedne, i koristiti sredstva koja država troši što je efektivnije, s tim što je u zemljama u tranziciji ovo povezano sa promjenom cjelokupnog sistema.

Ovaj problem, svakako, da nije zaobilao ni Crnu Goru. Nesljeđe socijalizma, a potom i okolnosti u kojima se država nalazila devedesetih godina, i pored verbalnog zalaganja za racionalizaciju državnog aparata i smanjivanje javne potrošnje, uticali su da ova kategorija društvenog proizvoda bude veoma visoka, predstavljajući negdje oko 60% ukupne potrošnje. Značajni državni izdaci predstavljaju višak opterećenja za privredu koju država mora da oporezuje; subvencionisane cijene i veći dio socijalnih transfera u konačnom daju pogrešne podsticaje i informacije, dok zabrane i regulacije su davaju prostor za preduzetničku inicijativu, što sve nedvosmisleno dovodi do opadanja stope privrednog rasta, i u konačnom sugeriraju da pojedinac i njegova sloboda imaju više štete nego koristi od koncepta državne blagostanja prije svega jer se kao posljedica neminovno javljaju socijalna rigidnost i stagflacija. Osim toga, postoje i sasvim ubjedljivi podaci koji ukazuju da rast državne potrošnje direktno ugrožava privredni rast. Tako na primjer državna potrošnja ispod 25% omogućava rast u prosjeku 6,6%, dok sa druge strane potrošnja od 60% omogućava rast privrede od tek nekih 1,6%.¹⁰⁹ Zaključak je višeg nego očigledan i nesumnjiv. Uvođenjem velikog broja, zabranama i pokušajima da se reguliraju stvari koje su u oblasti, intervencionističkih postupaka država sputava preduzetničku aktivnost, a time i ekonomske slobode. S druge strane, rast državne potrošnje je moguć samo ukoliko se razrežu sve veći porezi. Malo je mjesta dilemi da bi ovakva državna mjera podrivala slobodu pojedinca ograničavajući mu prvenstveno dohodak, zatim gledano ugrožavajući ekonomske slobode i sputavajući ukupni privredni rast. Ovo posebno što smatram da je zapravo smanjivanje poreza jedan od poteza koji je neophodno napraviti u Crnoj Gori, kako bi između ostalog se stvorili i uslovi za uvođenje sive ekonomije u legalne tokove.

Kako Prokopijevići ističe, još prvih godina nakon rata Milton Friman je kritikovao "New Deal", iz razloga što je država, pod uticajem interesnih grupa koje su očigledan produkt visoke državne potrošnje, počela nezaustavljivo, kroz proces birokratizacije, da gubi svoje nadležnosti, čime je preuzimala poslove koje privatne firme mogu da obavljaju znatno efikasnije, podrivajući slobodu pojedinca, s obzirom da je monopolizacija mnogih roba i usluga sužavala izbor pojedinca¹¹⁰. Da je državna

¹⁰⁸ Premda put ka državni blagostanja može, na prvi pogled, koncepta, zvučati kao razumna, praksa ga kao mogućnost demantuje. Razni pokušaji kreiranja nekog vida "konkurentskog socijalizma" ili su zapali u krizu (kao na primjer Jevrejska, koja usljed ogromnog javnog duga i problema sa budžetskim deficitom nije, za sada, u mogućnosti da ispuni kriterijume za priključenje evro-zoni) ili su propali (kao najeklatantniji primjer svakako se nameće «tržišni socijalizam SFRJ») prim. aut.

¹⁰⁹ Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija, E press, Beograd, 2000 str. 301-304 i 317

¹¹⁰ Ibid. str. 312

intervencija vrlo često nepotrebna i suvišna potvrđuje i Koazova teorema¹¹¹ koja ukazuje da državna intervencija nije potrebna u mnogim slučajevima za koje se smatra da ih je moguće riješiti samo uz pomoć države. Istiskivanjem državne poveća se efikasnost transakcija smanjivanjem, a suština je u tome, transakcionih troškova. Sljedeće što je potrebno razmotriti jeste da visok iznos javne potrošnje neminovno vodi kontroli cijena i kontroli količina čime se stvara vještačka situacija, fingira se postojanje tržišta, u kratkom roku možda rješavaju problemi prije svega «kupovine socijalnog mira» ali se dugoročno unazađuje privreda, gušćina inovacija i potraga za konkurentskom prednošću, koja zapravo reflektuje nastojanje učesnika na tržištu na strani ponude da potrebe zadovoljavaju na bolji način. Zadatak države je da obezbijedi ista pravila za sve na tržištu, spriječi prevaru i nasilje, zaštići pravo na svojinu i odgovara da se sklopljeni ugovori, ukoliko im je sadržina legalna (odnosno u skladu s općtim pravilima), sprovedu.

Prethodno međutim ne znači da je država nepoželjna u ekonomiji, već da je stepen njenog intervencionizma potrebno svesti na najmanju moguću mjeru. Liberalno gledanje na ove teme nije *laissez-faire* pristup u kome nema države. Država se pojavljuje kao nosilac privredne aktivnosti onda kada je javno dobro koje je predmet državnog ulaganja značajno za čitavo društvo, ali sama aktivnost nije atraktivna da bi privukla angažman privatnog preduzetnika, jer su ulaganja znatno veća od dobiti.

S druge strane u ostalim slučajevima, na državu, odnosno državna preduzeća treba gledati kao i na bilo koji drugi privredni subjekt koji ima pravo da se pod istim uslovima takmiči na tržištu. Pošto po pravilu državna preduzeća nisu efikasna, u poređenju sa privatnim, tada dolazi do zdrave selekcije na tržištu, pri čemu se državna preduzeća povući ili biti podrgrnuta privatizaciji, odnosno država će svoju privrednu djelatnost svesti na upravljanje javnim dobrima (održavanje puteva i slično). Naravno, moguće je i da državno preduzeće bude uspješno, pa je suština teze sljedeća: «ono čemu se ovde da prigovoriti, nije državno preduzeće kao takvo, koliko državni monopol.»¹¹² Stoga je poželjno da u slobodnom društvu država ima monopol prinude i nijedan drugi, jer je čestnost njegovog postojanja uvijek mnogo veća od doprinosa.

Neefikasna alokacija resursa i birokratizacija društva

Posljedica visoke javne potrošnje je neefikasna alokacija resursa s jedne, ali i birokratizacija društva s druge strane. Sredstva ubrana od poreza država

¹¹¹ Ibid. str 186-188

¹¹² Ibid. str 196

preraspodjeljuje kako bi servisirala preuzete obaveze u dijelu obezbjeđivanja socijalne sigurnosti. Ovdje se ne postavlja pitanje da li država treba da se angažuje kako bi pomogla socijalno najugroženijim da premoste svoju situaciju i budu integrisani u društvo. Postavlja se pitanje mjere angažovanja države, a da to angažovanje ne bude kontraproduktivno, da ne ograniči privredni rast i sputa preduzetničku inicijativnost. Takođe, u dijelu socijalne sigurnosti treba dopustiti, prije svega, eksperimentisanje kako bi se iznašli možda bolji i efektivniji načini zadovoljavanja obaveza zajednice prema ugroženim pojedincima. Sve se više, u tom smislu, govori o reformi mreže pružanja socijalne zaštite. Osim toga tradicionalno poimanje realizacije socijalnih transfera je suštinski, kako primjećuje Giddens, nedemokratski postupak, jer polazi od vrha-na-dolje distribucije davanja i, pored toga što je motiv pružanja zaštite i zaštite, ograničava ličnu slobodu¹¹³, s obzirom da ova davanja postaju predmet aktivnosti birokratske mašinerije.

Glavna zamjerka aktivnostima države na pružanju socijalne zaštite jeste da se iz tako centralizovanog i birokratizovanog aparata rađa monopol koji vremenom postaje nedjelotvoran, koji karakteriše ne samo obavezno osiguranje već i obavezno članstvo u toj mreži čime se dovodi u pitanje sloboda pojedinca kao temelj slobodnog društva i osnove za njegov ekonomski napredak. U takvim okolnostima postoji centralizovana institucija koja ima neostvariv zadatak, osim uz primjenu prinude, da procijeni šta je to što prema socijalnom standardu pripada svakom pojedincu. Na taj način pojedinci postaju zavisni od države i potpuno demotivisani za bilo kakvu radnu aktivnost, sem pokušaja sticanja još nekih vidova dohodka koji nije predmet oporezivanja – što je opet posljedica potrebe poslodavca za evazijom poreza usljed sputavanja i visoke poreske stope.

Fridman analizira potrošnju novca ukrajini dimenziju koja definiše da li se troši svoj ili tuđ novac i dimenziju objekta potrošnje – troši se na sebe ili na drugoga. Posebno je zanimljiva u kontekstu priče o preraspodjeli koju organizuje država, odnosno potrošnja tuđeg novca na nekog drugog. Malo je podsticaja za ekonomisanje u ovom slučaju i sve je prepušteno moralnom kodeksu birokrate, kao nove klase koju ova kategorija potrošnje stvara.¹¹⁴ «Birokrati troše tuđ novac na nekog drugog. Samo ljudska dobrota, ne mnogo jači i pouzdaniji podsticaj ličnog interesa, osigurava da će oni potrošiti novac na način koji najviše koristi primaocima. Otuda i rasipništvo i neefikasnost potrošnje.»¹¹⁵

Ovdje se otvara zaista važna dilema, da li onda pojedincu ostaviti u sopstveni izbor da koristi zaradjeni novac prema nahođenju, pri čemu bi imao mogućnost da osiguranje kupuje od privatnih firmi, odnosno da slobodno odluči da li poslove

¹¹³ Giddens, *Third Way*, Polity Press, London, 1998 str 112-113

¹¹⁴ Fridman, *Sloboda izbora*, Global Book, Novi Sad, 1996 str 136

¹¹⁵ Ibid. str 137

socijalnog osiguranja da za njega obavi dr`ava. Ova se dilema rađa u bilo kojoj sferi socijalne sigurnosti: penzionom osiguranju, zdravstvenoj zaštiti, socijalnom davanju usljed nezaposljenosti.

Ako se na bazi prethodnog analizira na primjer penziono osiguranje, tada radnici mogu zaključiti, da iako se dio njihovog dohodka preraspodjeljuje ka penzionim fondovima ne može se sigurno tvrditi da je radnik zaista i primati mjesečne iznose nadoknade kada se penzionaše. Sa sigurno u se ovo ne može tvrditi ni u jednom slučaju, ali je činjenica, što iskustvo pokazuje da su državni penzion fondovi već prazni nego puni. Dravno penziono osiguranje je zapravo jednostrani, od strane države zamišljeni, ugovor između generacija koje se o tome i ne pitaju.¹¹⁶

Osim toga, posebno je problematičan sistem oporezivanja u cilju odvajanja dijela prikupljenih sredstava radi dodjeljivanja javne pomoći, odnosno pomaganja siromasima. Činjenica je međutim da ogroman dio tih sredstava ide zapravo na finansiranje glomazne birokratske strukture, koja se bavi preraspodjelom. Drugi dio sredstava već se troši na servisiranje određenih obaveza države čiji su primaoci i neki pojedinci sa sasvim solidnim prihodima.

Sličan problem koji takođe je predstavljati izazov za tranzicioni proces u Crnoj Gori jeste i pitanje zdravstvene zaštite. Nije uopšte sporno da u tim slučajevima, koji zahtijevaju veća finansijska sredstva, država treba da pomogne. Međutim, između onoga što se izdvaja i usluge koja se za to dobija nema nikave veze. Problem je što se, u slučaju državne medicinske zaštite država javlja kao jedini poslodavac, monopolista koji propisuje ljekaru kako treba da radi. Kao i u ostalim aktivnostima koje su pod kontrolom monopoliste, poslije izvjesnog vremena društvena korist se osjetno smanjuje, pa je primjetno da je nacionalna mreža zdravstvene zaštite u sve gorem stanju. Slučaj je neefikasna a ljekari se pretvaraju u namjetnike države. Pojedinaac ne samo što od svog dohodka izdvaja određeni dio kojim se finansira zdravstvena zaštita, već je prinuđen da koristi usluge privatnih ordinacija kako bi se na kvalitetan način pregledao. Time se trošak najmanje duplira.

Slično je i sa nadoknadom koja se dodjeljuje u slučaju nezaposljenosti. U ovim slučajevima brojne su manipulacije, pa zvanični podaci već ne odražavaju realnu situaciju. Ovo je posebno karakteristično za situaciju u kojoj značajan segment rivredne aktivnosti spada u sivu ekonomiju, što implicira zaključak da je faktička nezaposljenost zapravo manja i da se značajan dio sredstava zapravo rasipa na razne naknade, dok je rjeđe stimulacija prelaska iz sive u legalnu zonu. Ovo posebno jer su mnoge od aktivnosti koje se obavljaju u sivoj ekonomskoj zoni u suštini legitimne. Glavi argument za nadoknadu u slučaju nezaposljenosti jeste da je

¹¹⁶ Ibid.

potrebno pomoći onima koji su usljed iznenadne okolnosti ostali bez posla, posebno u slučaju znatnih recesija i privrednih depresija.

U svim prezentiranim slučajevima ne postavlja se pitanje da li država treba da nastoji da onima koji ne mogu sami da se izdravaju pojavljivanjem na tržištu obezbijedi neki egzistencijalni minimum. Ovo tim prije, jer se poboljšavanjem položaja najugroženijim zapravo stvaraju uslovi za dalji opšti napredak društva. Međutim, ukoliko se preraspodjelom nastoji ostvariti «pravednost» kojom se kañjavaju uspješni i podilazi glomaznom birokratskom aparatu, tada je to ekonomski i moralno neprihvatljivo, te stoga rješenje treba tražiti u reformi mreže socijalnih transfera.

Nova pravila za novi način razmišljanja

Kritika visoke javne potrošnje, što implicira redefiniciju poreske politike, odnosi se na jedan segment poslova koji se nalaze pred Vladom Crne Gore kao akceleratorom procesa tranzicije. Neophodno je stoga kreirati stabilan ekonomski ambijent koji može biti povoljan za privredni rast. Vlada, prema tome, bi trebalo da se ograničava na utvrđivanje pravila, što se posebno ističe u ekonomskoj sferi aktivnosti, kada se tim pravilima zapravo određuje alokacija oskudnih resursa – pravilima koja su aktuelna tokom tržišne utakmice, a nikako uključuje što više može u raspodjelu sredstava za proizvodnju, prema nekim arbitrarnim, subjektivnim procjenama.¹¹⁷

Ono što je još važno jeste da formalna pravila – to jest zakoni, unaprijed ljudima ukazuju na posljedice njihovog ponašanja. Prema tome zakoni su opšta pravila, predstavljaju dugoročne mjere i odnose se na nepoznate slučajeve. Ukoliko se to zaista i ostvari možemo se nadati realizaciji cilja jednakosti pred zakonom, potom i odsustva privilegija i povlastica, koje automatski ostale, isključene iz ekskluzivne grupe, čine neravnopravnim i otvaraju put monopolima i zloupotrebama, što sve na dugi rok pogoršava privredno stanje jedne države.

U tom kontekstu jedan od temelja nove teorijske tranzicione paradigme podrazumijeva usklađenost novih formalnih pravila sa neformalnim pravilima, moralom, običajima, tradicijom koji vladaju, u ovom slučaju, u Crnoj Gori. Na taj način bi se značajno smanjili transakcioni troškovi tranzicije i prilično povećala efikasnost privrede. Istovremeno određeni legitimni, ali nelegalni poslovi bi se i legalizovali od čega bi svakako kompletan ekonomski ambijent imao koristi.

Iz svega prethodno rešenog jasan je odgovor na dilemu da li regulacija sputava ili podstiče privredni razvoj – nametanje ograničenja i pojava birokratizacije svakako da ne podstiču privredni rast. Ovo se posebno odnosi na male ekonomske sisteme, odnosno male države. Takve države moraju biti prije svega otvorene ekonomije, sa što je manje birokratije, dakle sa jeftinim upravljačkim aparatom. Mali sistemi moraju biti fleksibilni da bi bili i vitalni. Ovo, prije svega, podrazumijeva napuštanje ideje o državi koja treba da riješi sve probleme pojedincu i znači okretanje privatnoj inicijativi i preduzetništvu jer su privatna preduzeća “pogodno tle za razvoj nove radne etike, kapitalističke kulture i novog sistema vrijednosti.”¹¹⁸ Rješenje, stoga, nisu razne državne agencije ili komisije već prihvatanje jednog drugačijeg načina razmišljanja, što je možda najteži problem tranzicionog procesa.

Mnoga od pravila novog ponašanja diktiraju globalni procesi. Globalizacija i razvoj svjetskog tržišta uz jedan od njenih proizvoda – raspad komunističkog društveno-ekonomskog sistema, potom trend oslobađanje trgovine od barijera i antitrustovska politika, uz novi talas privatizacije i preduzetništva treba da budu jasna poruka Crnoj Gori koji put tranzicije treba da izabere. Sistem, dakle, mora da bude fleksibilan a ekonomija otvorena kako bi se ostvarivala difuzija znanja i informacija.

¹¹⁷ Vidi Hajek, Put u ropstvo, Global Book, Novi Sad, 1997

¹¹⁸ Vukotic, Privatizacija i preduzetništvo – poluge kreativne destrukcije načina razmišljanja u biznisu, PMB CG, Herceg Novi, 1998 str. 29

Literatura:

1. Hajek, Put u ropstvo, Global Book, Novi Sad, 1997
2. Hajek, Poredak slobode, Global Book, Novi Sad, 1998
3. Bobio, Liberalizam i demokracija, Novi liber, Zagreb, 1992
4. Fridman, Sloboda izbora, Global Book, Novi Sad, 1996
5. Giddens, The Third Way, Polity Press, London, 1998
6. Giddens, The Third Way and its Critics, London, 2000
7. Jovanovi}, Uvod u ekonomsku analizu prava, Pravni fakultet, Beograd, 1998
8. Vukoti}, Spontana i(li) svjesna koordinacija, Institut društvenih nauka, Beograd 1996
9. Vukoti}, Privatizacija i preduzetništvo – poluge kreativne destrukcije razmišljanja u biznisu, PMB CG, Herceg Novi, 1998
10. Vukoti}, Pejovi}, Tranzicija i institucije : šta dalje, Tranzicija i institucije, zbornik radova, Institut društvenih nauka, Beograd, 2002
11. Vukoti}, Teorijske osnove crnogorske ekonomske škole, postdiplomske studije « Preduzetnička ekonomija », Podgorica, decembar, 1999
12. Prokopijević}, Konstitucionalna ekonomija, e press, Beograd, 2000
13. Colombatto, Was Transition About Free-Market Economics ?, Journal des economistes et des etudes humaines, Volume 11, numero 1, Mars 2001
14. Pejovic, After Socialism, Journal des economistes et des etudes humaines, Volume 11, numero 1, Mars 2001
15. Colombatto, Is There an Austrian Approach to Transition ?, Universite di Torino, 1999
16. Leube, Is the Welfare State a Model for Transition, Journal des economistes et des etudes humaines, Volume 11, numero 1, Mars 2001
17. Bastija, Ono što se vidi i ono što se ne vidi, Centar za preduzetništvo, Podgorica, 2001
18. Luk{i}, « Austrijska škola » i proces tranzicije, Institucije i tranzicija, zbornik radova Institut društvenih nauka, Beograd, 2002
19. « Službeni list Crne Gore »

ZBORNICI RADOVA :

20. Vukoti} (red), PMB CG, zbornik radova Herceg Novi 1998
21. Vukoti} (red), Svojine i sloboda, Institut društvenih nauka, Beograd, 1996
22. Vukoti} (red), Globalizacija i tranzicija, Institut društvenih nauka, Beograd, 2000
23. Ekonomske reforme danas, Centar za preduzetništvo i CIPE, Podgorica, 2001

Miroslav Prokopjević

On Economic Freedom

Abstract:

Until recently, economic freedom was neglected as an issue in economics and social science. Huge rise in interest for economic freedom emerged as a result of the finding that economic freedom decisively influences economic growth and prosperity. Economic freedom is not equivalent with free will, choice, opportunity, wealth or effective alternative for action alone. In a negative sense, economic freedom consists in an absence of coercion in economic affairs. In a positive sense, it is equivalent to free, voluntary choice.

Introduction

Similar to other important and frequently used concepts, like “mind”, “good” or “happiness”, the meaning of freedom is so broad, diversified and porous, that it seems just a rare interpretation of it is able to resist objections and survive a critical examination.¹¹⁹ Let me illustrate this by mentioning some uses of “freedom”: 1. The condition of being free of restraints, 2. Liberty of the person from slavery and oppression, 3. Political independence, 4. Exemption from unpleasant or onerous condition, 5. The capacity to exercise choice, 6. Free will, 7. Originality of style and creation, 8. Frankness, 9. Boldness, impertinence, 10. Unrestricted use of access, 11. The right to enjoy some membership or opportunity. Dictionaries have recorded more than two hundred different meanings of freedom or liberty (I shall use both words in the same sense), but I am going to put aside a huge diversity of the term, and to try to put into focus just a central one, if there is something like that.

History of ideas abounds in talking on political freedom, but it is by far away not so generous about the concept of economic freedom. The first systematic reflections on economic freedom are to be found in the works of Spanish Jesuits of the School of Salamanca, in the works of French mercantilists, and later on in works of John Locke¹²⁰, Adam Smith¹²¹ and David Hume, followed by John Stuart Mill

¹¹⁹ An earlier version of this paper served as the basis for lecture at the Leipzig University (Germany), held on January 24, 2001. Different versions of this paper were used for lectures in Italy and Serbia. The support by the Earhart and Atlas Economic Research Foundations from the U.S. was essential in order to complete the paper. Usual caveat applies.

¹²⁰ Locke provided the first coherent justification for private property as the foundation of liberal social order. His primary claim is that every man has a property in his own person (Every man is duly entitled to the labor of his body and the work of his hands...) Private property preserves and expands the individual freedom that man enjoyed in the state of nature.

and some members of the “Austrian school” - Carl Menger, Ludwig von Mises, F. A. von Hayek. While in the distant history authors were relatively reluctant about this issue, the two last decades of XX century have brought such a broad, numerous and intensive treatment of economic freedom, that even for experts it was difficult to follow the debate.¹²² The question of economic freedom is not intellectually more intriguing than any other, no more like one, on how many angels are able to sit on the top of the pin, and the flow of time changes little in this sense. However, these two questions are different especially according to the consequences which flow from given answers. While the angels-issue colored the age when theology dominated social life, economic freedom becomes an important issue in the age in which economics matters. Concentration on investigating “economic freedom” at least to some degree is induced by merely external changes. Why some countries, like Holland or England in XVIII century rise and prosper economically, asked Smith, while other countries do not, having stagnant or even backward economies?¹²³ In recent history, the collapse of communism, the removal of dictatorships throughout Latin America and Far East pointed out once again how close is the relationship between capitalism and freedom and stimulated the countries to pursue liberalization policies, what led to a wave of global liberalization, similar to those at the time of Smith and at the end of XIX century. At least two insights were behind the recent wave. First, wealth cannot be produced by political means. Secondly, economic freedom makes a difference between wealth and poverty.

I

If so important, what economic freedom is all about? In what it consists? Are political and economic freedoms similar in their nature? Can economic and political freedom be separated? What is the impact of institutional environment on economic freedom? For example, do have democracy and the rule of law an impact on economic freedom? These are just some among the most frequent or the most vexing questions related to economic freedom.

Although there are many debates on economic freedom and good attempts to measure its degree in some country, the term is usually used in a vague and even contradictory way. Before saying what economic freedom is, let us consider what it is not.

¹²¹ In his “Inquiry...” (1776) Smith envisages “a system of natural liberty” in which each person possesses the greatest liberty compatible with the liberty of others, which includes economic liberties on the large scale.

¹²² Cf. works of Milton Friedman, Ronald Coase, James M. Buchanan, Armen Alchian, George Stigler and many other prominent economists.

¹²³ If there were some doubts on the extrinsic or intrinsic value of political freedom, economic freedom settle them by being characterized as merely instrumental.

A) Some authors identify freedom (incl. economic freedom) with free will, and it is easy to see why this is so. Regular exchange on markets among individuals requires that individuals enter these transactions voluntary. Voluntary acts are acts of free will. One can not be considered free, unless he acts according to his free will. One can, however, have a free will, without showing how it looks like or without being able to implement his/her intentions and plans. Will alone suffices poorly, since even the slave can have it, without being able to start anything with. So, free will is a necessary but in no way a sufficient condition for having economic and other freedom.

B) According to other authors, one is free when nothing illegal is done to him/her. This conclusion is incorrect. It is correct that a need for government arises because absolute freedom is impossible or self-destructive. In other words, government arises since we live in a world of positive transaction costs.¹²⁴ From the fact that some state activity is needed, it does not follow that every legalized state activity is desirable. Rulers in some state may impose in a perfectly legal way some strange, bad, inefficient or discriminatory rules (i.e. rules, directed against or in favor of some groups or individuals in a society), which in turn and during their implementation will violate or destroy some or all freedoms of individuals in question, what can not be considered good and desirable. Rules, laws and institutions produce poor results by being just legal, if they are not legitimate as well. *Rechtsstaat* might be whatever one likes to see, provided it is legislated by a corresponding authority, while the rule of law requires that legal proliferation fits to some basic principles of (natural) law or individual freedom. 'Natural' does mean, it can be justified in universal terms rather than that it stems from nature. Natural law should be consistent with the largest possible extension of individual liberty under conditions. It should be stressed, that even perfectly justified minimal state restricts individual liberty,¹²⁵ so that different regimes do not mutually differ according to interference-issue, but according to the reach and nature of restrictions. The need for at least minimal state indicates that we live in a world of positive transaction costs. Otherwise, just self-enforcing rules would be enforced, and these are merely exceptional among the rules.¹²⁶

C) Some authors identify economic freedom with the wealth and a rise of the GDP, and this is not correct as well. Economic freedom enhances wealth and prosperity, what results in a higher GDP, but economic freedom does not simply mean a higher GDP. Put it differently, the wealth and prosperity are the results of economic freedom rather than economic freedom itself. And besides, there could be other reasons for wealth and prosperity, like huge reserves in diamonds in Botswana

¹²⁴ Transaction costs are costs of doing business, except for production costs.

¹²⁵ Cf. Nozick 1974.

¹²⁶ Self-enforcing rules emerge where the gain from following the rules is larger than from violating them, like basic traffic rule 'drive left or drive right'.

or oil reserves in Kuwait and Saudi Arabia.¹²⁷ Individuals in some countries are wealthy without being free to a larger degree in economic and political sense. Other reasons for wealth and prosperity are to be clearly distinguished from those cases where economic freedom has led to the wealth and prosperity.

D) The most frequent definition of economic freedom says, one is free when he/she has a choice. This is partly true, since in the world of necessity there is no place for freedom.

Scarcity forces people to choose among alternatives and that is all economics is about. In contrast to shortage, which emerges always as a result of human activity (frozen prices, temporary demand in excess of supply), natural scarcity at the moment cannot be changed by human activity and so is to be considered as given. By facing scarce, limited resources one is forced to choose among his mutually competing desires in the light of feasible alternatives. If resources were super-abundant like air we breathe, choices would be needless.

What matters in economic freedom is the state of affairs related to the relevant restrictions. One could be considered economically free even when being a climber taken into “custody” by poor weather conditions, provided he has a mobile phone (handy) with which he can reshape his portfolio even in very distant markets. What makes him free in this sense is an absence of constraints on the one side, and presence of an effective opportunity to follow his free will on the other side. To have a choice is another necessary but in no way sufficient condition for freedom. It is necessary, since we cannot understand freedom without having a choice. One, however, may have the choice without being free, since there are choices we rarely associate with freedom. The mere existence of alternatives for action is not enough to make one’s action free. When a gunman forces you to choose between “money or life”, many would hesitate to consider this choice free. In the case of forced choices freedom disappears in proportion with the raise of imposed restrictions (i.e. threat, blackmail, etc.) Clearly, even forced choices are superior to no choice at all, what completely strips individuals of freedom. The gunman actually privatizes something over which he can not legally dispose, i.e. possibility to take your life, in order to extract money. In contrast to that, we can speak about free choice when one charges you \$ 50 for a beer in desert where there is no other drinks, or when one is free to do business provided he undergoes a tax scheme of 99% on any of his gains. In both cases choices are heavily constrained, but one has a choice.

E) Some writers point out, that freedom depends not only upon the absence of such restrictions but also upon the presence of effective alternatives for action, which, if not provided by individual in question, is to be provided by others, typically by state or some state agency. One would be economically free in this

¹²⁷ Having natural resources does not lead per se to wealth and prosperity. For example, Russia abounds in natural resources but nevertheless it is a poor country, while Belgium, Hong Kong or Switzerland do not have natural resources and they are wealthy nations.

sense if his is able (has resources) to engage in voluntary transactions with others in the market. Freedom in this sense means to be *able* to do something, to have a *capability*, to have an *opportunity*. A very clear differentiation is needed at this point. Having ability or effective alternative might have different meanings. 1) If ability or effective opportunity is taken by the state agency or some agent other than individual in question, than this is a clear deprivation of ability and liberty. Once this interference is removed, the individual in question will regain his freedom. 2) One can be free to do something, but he can be prevented by his personal inability to do this. 'Ability' means capacity here, power or even talent to do something, without any interference from others. It seems to be wrong, however, if one says, that somebody unable to find out a car dealer should be considered "not free" to by a car. In the same sense it seems to be wrong to say, that somebody would be *not* free in economic sense, if her firm fails to survive the competition with other firms, in the same sense as it seems to be wrong to say, that referee robbed somebody of his freedom to win the race, although he came to the finish as the fifth. 3) 'Ability' is sometimes identified with having resources, including money. If some individual does not possess resources in this sense of ability, some third party - as a rule, some state agency - is asked to assist him to overcome this state of affairs. Ability or real possibility in this sense is not to be confused with freedom. First, there is a lot of choices one does not want to do (use, explore). We are neither necessarily able to do everything we have the freedom to do, nor we are free to do everything we are able to do. Individuals are free to fly like birds, but they are unable to do so. Second, individuals are able to plunder or kill somebody, and they are literally free to do so, although this would be considered as a violation of other's rights rather than an exercise of proper freedom. Third, if one does not have resources to do something, he cannot be considered not-free. He can simply rent resources or take a credit, and pay back from business returns. He is in an inferior material position to somebody who disposes over such resources, but in no way deprived of liberty. Fourth, sometimes ability means to have less/more wealth and lower/higher income than others. People having lower income and less wealth are probably inferior to other or eventually poor, but that is the result of market evaluation of their performance. They are again free, not the contrary, since nobody interferes with their protected private sphere. Every individual is constrained by his budget, and other distribution of income and wealth is not possible without replacing the market by some other mechanism of coordination, like bureaucratic commands. However, this would have disastrous consequences for the whole economy and life, and how bad they are going to be depends on the degree to which market has been replaced with bureaucratic commands. In order to enlarge resources of the one person, resources from other person(s) are needed.¹²⁸

¹²⁸ Redistribution allocates existing resources rather than creates the new ones. During redistribution some resources are lost, and this is a dead weight cost: all resources taken from some individuals are

Nevertheless, it is very popular to expect an equalization of income and wealth under justification, people with less income are less free. In contrast to freedom as the “absence of coercion”, it seems that it exists some other concept of freedom, like “freedom for...” Exclusive reliance on the *freedom for...*, which Berlin baptized as the notion of positive freedom, replaces the question “What I am free to do or to be?”, by another one: “By whom I am ruled, supported or promoted?”

In order to avoid eventual misunderstandings, let me add, that to have an opportunity or possibility, does refer neither to granting some general framework for doing business (what the state should provide as a night watchman), nor to having a business ability, which is usually assumed by individuals in daily life or in doing business. It means that the society, state agency of somebody else on their behalf have to provide individuals with resources, opportunities and other kinds of support in order to be able to do at least one of the following things:

- a) to compete successfully with others in the market, or
- b) to be supplied with enough resources in daily life, even when those are not properly deserved on the market.

Option a) leads to allocation of credits based on non-market criteria, what leads to non-performing loans,¹²⁹ and likely bankruptcy. If not restricted, this can spoil the whole economy.

One may not deny that the interventions envisaged under option b) provide more choices to targeted individuals, in any case more than they otherwise would have, but one should deny that these interventions enhance the economic freedom in society. They simply modify (change) the rules of the game by providing opportunities for some individuals while depriving others of some options. These actions do not enlarge the economic freedom but, like a thief, just redistribute chances and resources throughout the society. Since any transfer of this kind necessary implies *dead weight loss*, i.e. the waste of resources due to the fact that a part of them can be used neither by those from which they were taken nor by those to which are given, it follows that operations of this type reduce the amount of wealth and consequently of economic freedom in a society. Beyond causing a waste of resources, such interventions change rules and incentives, bring people into dependency from the state, open door to redistribution, and use state to promote a special conception of a good society. This can not be accepted without further justification, and this is as a rule lacking.¹³⁰ So, although the “positive” concept of

not transferred to other individuals, since some of them are lost due to a costly procedure of collecting and redistributing resources.

¹²⁹ It may result in public debt as well, if the state takes over these loans.

¹³⁰ It is first said the government has a moral obligation to feed and shelter the destitute. Thereafter is added that the poor have a right to get support that will maintain them with the life standards of the rest of the community. This is justified by the need to obtain “self-respect”, “individual autonomy”. As a matter of fact never worked as it is declared, it has created morally and economically wrong incentives, and it permanently expanded until 1990s with devastating results.

(economic) freedom might look innocent, it is seducing and with dangerous political, social and economic consequences.

F) Individuals can in the best way achieve their happiness in a civilized society when they are left free to pursue their own interests, including the economic ones, with their own talents as these have to come to be understood and developed by them. The “Austrian school” kept alive this concept of freedom, inherited by Mill and Scottish Enlightenment, and in 1940s Hayek wrote the book (**The road to serfdom**), which, although not mentioned by Isaiah Berlin, served him as a background to develop his conception of freedom. When Hayek says that freedom consists in the “absence of coercion”, that is equivalent to Berlin’s *negative* concept of freedom, in the sense of “the area within which the subject is or should be left to what he is able to do or be, without interference”.¹³¹ Let me clarify some important points of the definition of freedom.

So conceived, this concept of liberty does not say in how far it is possible to extend individual freedom. One way to do it is to say, that all individuals enjoy the same access to freedom, or that all individuals are entitled to the same degree of freedom. That is useful, but it is not enough. Individuals may be treated on equal terms, but this includes on equally very restricted way. This would not fit to the very idea of freedom, since rulers may deprive all individuals equally of their freedom. In order to avoid such an option, let us say, that in a liberal order freedom is restricted just to provide a) equal opportunity for all individuals in society, and b) place for operation and finance of a minimal state. Modern societies implement a construction of freedom in which the constraints on it in political sense are fewer than in most societies of the past. The same is difficult to say for economic freedom which is severely constrained in modern societies.

Coercion implies some deliberate interference of human beings within the domain in which one is entitled to behave on his own, and in which - provided there is no interference by others - he could act otherwise. Coercion is not to be confused with mere inability or the lack of resources. One who freely disposed over his/her investment and was unable to get a profit, is to be considered *unable*, rather than *not-free*.¹³² And somebody having a good idea but lacking money to invest is rather short of money resources than *not-free*. One is economically free in this sense if nobody intentionally, deliberately imposes restrictions upon his voluntary transactions with others on the market. The wider the domain of absent restrictions, the wider one’s economic freedom is. This conception is implemented in the elaboration of economic freedom done by experts of the *Heritage foundation*, according to which it consists in “the absence of government coercion or constraint on the production, distribution, or consumption of goods and services beyond the

¹³¹ Berlin, p. 121.

¹³² Good ideas rarely fail on the lack of money, since there are credits.

extent necessary for citizens to protect and maintain liberty itself”.¹³³ The relationship of the state and individual freedom is ambivalent. The minimal state¹³⁴ is needed in order to preserve individual liberty, and it might be considered as a necessarily evil. Any further state activity undermines both political and economic freedom, by restricting activities more than it is necessarily.

Government is the main intruder into individual's liberty, but it is not the only one, since this may be done by other individuals, organizations or firms. The risks for individual freedom originated by actors other than state are large, but nevertheless they are negligent compared to violations and harassments by the state.

Interference in one's actions is basically possible in two ways. First, if individual property rights are not protected and it is allowed to take an action against them. For example, it is prohibited to take away someone's property without his consent or without a due process of law, or it is prohibited to tax someone on the basis of non-existent tax scheme. (These prohibitions are parallel to similar ones related to the civil and political freedom and contained in the *habeas corpus* acts.) Secondly, interference also occurs when it is allowed to intervene into actions of other individuals, which are a manifestations of their economic or other freedom, and which are perfectly legal under the law, like doing investment or transferring profits. This is equivalent to expressive political freedom, like freedom of movement, expression, opinion or association. If one reviews all different economic freedoms mentioned in empirical researches by Heritage foundation, Fraser institute and Freedom House – they all belong either to the former or to the later category.¹³⁵ It is essential to point out, that individuals are entitled to do not just that what is explicitly prescribed or allowed under the law, but also anything else what is not prohibited under the law. Freedom is the norm, and restrictions on freedom are to be justified, if one has in mind a decent, free society. The above deliberation is codified in the Fraser Institute's definition of economic freedom, according to which “individuals have economic freedom when: a) property acquired without use of force, fraud, or thefts is protected from physical invasions by others, and b) such property can be freely used, exchanged or given to another as long as the owner's actions do not violate the identical rights of others”.¹³⁶ The core ingredients of economic freedom are protection of private property, personal choice, and freedom of exchange. Of course, there is no necessity that all or majority of societies should be arranged as free and liberal. Liberal regimes – both in political and economic

¹³³ Cf. The 2001 Index of economic freedom, at the site:

<http://www.heritage.org/index/2001/chapters/chapter4.html>, p. 2.

¹³⁴ The meaning of “minimal” undergoes the slippery slope objection, independently whether one has in mind Nozick's (1974) or some alternative conception.

¹³⁵ Some indicators of economic freedom, like the degree of black market activity or corruption, probably do not belong to both categories, since they are merely reactions on some restrictions of economic freedom. Say, black market activity usually reflects the fact that business is subject to extensive regulation and very high taxation.

¹³⁶ Cf. <http://www.fraserinstitute.c.../introduction.htm>

sense – are rather exceptions. However, a declination from the liberal order has its own costs.

II

The most vexing questions concerning economic freedom are: First, whether these two concepts of economic freedom - i.e. “positive” and “negative”- represent different concepts or only variants of the same concept? Second, what sort of thing is to be counted as a constraint or restriction on economic freedom in the negative model? Third, how weighty or efficacious an obstacle must be to be counted as a constraint?

Neither Hayek, Friedman and Berlin nor empirical researchers of economic freedom (done by experts of the *Heritage foundation*, *Fraser institute* and *Freedom house*) are particularly clear about all three of these questions. They are only resolute - with notable exception of *Freedom house's* experts - in rejecting freedom in its “positive” sense.

As for first mentioned, Hayek and others merely assume, that there is some essential difference among the two concepts, but one can not conclude from this, whether they are profoundly divergent or just have some logical distance from each other. All those who plea for a similarity between the two concepts of freedom should explain, why these two concepts of freedom, once being implemented, lead to very different types of societies? This may be seen at best on the case of exclusive reliance of two societies on the two different concepts of freedom, since “negative” concept leads to individual liberty and free market capitalism, while “positive” concept leads to bureaucratic arbitration over market, what is well known as command, socialist or planned economy. Real, existing societies rely to different degree on both concepts of freedom.

Concerning second above mentioned question, opinions vacillate between:

- a) narrow view, that coercion implies the deliberate interference of other human beings, either directly or by using some state agency;
- b) more inclusive idea that coercion refers to the part played by other human beings (state), with or without intention of frustrating ones economic endeavor, and
- c) the broad conviction that it suffices if the coercion results from any human practices.

These issues have been, and perhaps always will be, a matter of endless debate. This view a) could be attributed to Hayek, c) to George Stigler, while it seems that the views under b) and c) are shared by experts doing empirical research. When Stigler says, for example, that he does not care for why there is no gasoline, and the only what matters is, that one is prevented to buy it, this may sound well until one asks: if the absence of gasoline is to be overcome, one needs to know what should be done, in order to supply it. Then it becomes very important whether

gasoline is lacking due to the UN embargo, due to a shortage caused by price control, or due to a traffic accident, because different actions are required in order to overcome the shortage.

Finally, what concerns third question, there are different kinds of constraints, like legal prohibition, regulation, restriction, taxation and so on. Each such a constraint, imposed by regulatory activity, reduces economic freedom in proportion to its extension. For example, people would consider a 1% tax rate on income negligent, a 20% moderately high, while 97% tax rate on the whole income would be perceived as confiscatory, and would suppress nearly any legal economic activity.¹³⁷ Nearly any form of economic freedom is at least partly discrete rather than integral. This means, that economic freedom can be restricted to some degree, reaching from minimum to maximum on a scale. This opens the door to different design of institutions what the degree of economic freedom concerns. Constraints or restrictions cause the loss in economic freedom to individuals engaged in exchange, i.e. the loss in consumer and producer surplus. Some constraints are needed and justified, and others are not. For example, just a rare individual would make objection to the rules of classical criminal law (probably, just those who expect to profit from abolishing the law) while many would protest against high tariff or tax rates. The cost to individuals to take a specific action in order to relax a constraint or simply to stay in some economic activity could be counted as a loss in economic freedom.

III

The main reason for a huge interest in economic freedom today - freedom in the sense of the “absence of coercion” - consists in its role for economic life, since it is perceived to be more important for economic growth and prosperity than any other factor, like suitable geographic location, natural resources, plenty of good and fertile land, technology, capital, skilled workers, etc. According to different empirical investigations, the degree of economic freedom is strongly correlated with economic growth and prosperity, by being responsible for 48% to 72% of them, while all other factors are responsible for the rest (i.e. 28% to 52%).¹³⁸

The most frequent obstacles to larger economic freedom are not clear and poorly enforced property rights, high taxes, corruption and government expenditures. According to some estimates for countries with state expenditures between 30% and 65% of the GDP, a rise of 10 percentage points in state expenditures lowers the growth rate by 1 to 1.15 percentage points.¹³⁹ The size of the

¹³⁷ Examples from empirical research in measuring economic freedom around the globe, done by experts of *Heritage foundation* and *Fraser institute*, offer a lot of good illustrations for variety of restrictions and their respective impact on the economic activity.

¹³⁸ Cf. Farr & oth., 1998: Cf. also Hanke & Walters, 1997.

¹³⁹ Cf. Prokopijević 2000, ch. 12, p. 295 a.f.

government of some 50% of the GDP makes possible the growth rate of up to 3% of GDP. A difference in growth rates for one percentage point cannot dramatically change the economic condition of some country in the short term, but it contributes to a profound change over a longer period. For example, by having growth rate lower for just 1 percentage point in the period 1870-1990 the U.S. would be today at the welfare level of Mexico.¹⁴⁰

It is also well known, that political and economic freedom does not go hand in hand, although it would be optimal if they did. There are generally four possibilities on how economic and political freedom, taken separately, could be arranged:

First, the worst off option envisages, there is neither economic nor political freedom in a society. The illustration for this provide the communist countries, since they are based on totalitarian political rule and command economy. This combination leads to political slavery and economic ruins.

Second, there is no economic freedom, but there is political freedom in society. Regimes of this type have not lasted for longer, and so we do not dispose over a suitable illustration in reality, but nevertheless, there is a well known illustration in theory, provided by John Rawls (1971) and his “theory of justice”, which represents a solid approximation to this model. It seems that this model tends to evolve into socialism, since the centralization of political power induces a similar process over economic resources, what again leads to central planning.

Third, there is economic freedom, but there is no political freedom, as it was the case in Chile and some “tiger countries” from the Far East (Taiwan, South Korea, Hong Kong, Singapore). Countries with high degree of economic freedom and without political freedom, along the rise of prosperity, face to more demand for political freedom as well. Material individual welfare, as it rises, becomes less attractive compared to nearly completely deficient political freedom, so that further move toward political freedom becomes more desirable than further move toward improving economic freedom. So, economic freedom induces after a while the political freedom and democracy, while the lack of economic freedom tends to support political slavery and dictatorship. Put the other way, neither the equilibrium of socialism and market nor the equilibrium of capitalism and planning (regulation) are stable. After a while, people have to decide between socialism and market on the one side, and capitalism and regulation, on the other.

Finally, the most preferred option is when both economic and political freedom is implemented, like in a number of market democracies of Europe and North America. It is easy to observe, that market democracies easier fulfill the

¹⁴⁰ “...if the growth rate had been lower by just 1 percentage point per year, than the U.S. real per capita GDP in 1990 would have been close to that in Mexico and Hungary, and would have been about \$ 1000 less than that in Portugal and Greece”. Barro & Sala-i-Martin, p. 1. These authors also state, that the U.S income grew by a factor 8.1 from \$ 2244 in 1870 to \$18258 in 1990, all measured in 1985 dollars. This corresponds to average growth rate of 1.75% during 120 years in question.

conditions related to political than to economic freedom. The EU countries, for example, are all ranked highest for their degree of political freedom,¹⁴¹ while their ranking is very diversified in what concerns the economic freedom. Besides, it is not unusual that politicians and parties perceive economic and political freedom as different in importance. Clinton and All Gore on the one side, Reagan and George W. Bush on the other side, differ very little on political and civil freedom, but very much with respect to economic freedom.

The index of economic freedom¹⁴² for 2001, done by experts of the Heritage foundation, ranked Ireland (1.80 points, ranked on the 5rd place in the world) and UK (1.85, 11th) high, Germany and Belgium moderate (both 2.10 points, 21st and 22nd), and Greece (2.80, 55th) relatively low. Similar ranking is for 2003.¹⁴³ Among the EU countries, Ireland, Luxembourg, UK, Denmark, Finland, Sweden and Holland are declared free in economic sense in 2003, while all other countries are declared “mostly free”.¹⁴⁴ The most liberal economies from the East Europe, Estonia, Lithuania, Czech republic and Hungary were ranked in 2002 as 4th, 30th, 32nd and 33rd (with 1.80, 2.35, 2.40 and 2.40 points, respectively), i.e. they all are better ranked than some countries from the EU (for example, France or Greece). On the 2003 list,¹⁴⁵ the leading transition countries have nearly preserved their positions: Estonia (6th, 1.80), Lithuania (29th, 2.35), Latvia (33rd, 2.50) and Czech Republic (35th, 2.50).¹⁴⁶ For the most liberal transition countries, liberal in economic sense, it would be much better to stay outside that to enter the EU. By staying outside and continuing to improve economic freedom and the rule of law they will do much rapid economic advances than if they enter the EU – undergo quotas, subsidies and heavy regulation (which is going to kill their comparative advantage).¹⁴⁷ By opting out and continuing liberalization they will profit more than in the alternative case, and they will exercise pressure on the EU to consider a shift toward more market friendly policies.

Nowhere like in economic life is to be seen, how increased governmental action is a threat to liberty. This activity, merely inspired by

¹⁴¹ It means the score 1 /one/ on the *Freedom house* scale. Seven (7) represents the lowest degree of political freedom.

¹⁴² Countries with the highest economic freedom are scaled 1, those without economic freedom are scaled 5.

¹⁴³ Ireland (5th, 1.75 points), UK (10th, 1.85), Belgium and Germany (20th and 21st, both 2.10), Greece (56th, 2.80).

¹⁴⁴ Beyond “free” and “mostly free”, other two categories are “mostly not free” and “not free”.

¹⁴⁵ Cf. <http://heritage.org/index/indexoffreedom.cfm>

¹⁴⁶ FRY, consisting of Serbia and Montenegro has appeared for the first time on the Heritage 2002 list and was ranked 144 with 4.05 points. On the index for 2003 it is ranked 149th with 4.25 points. Actually, FRY was ranked better in 2002 since the evaluation of some factors was not exact. If ranked separately, Serbia and Montenegro will be very close to each other. For example, Montenegro would get some 4.10 or 4.15, and Serbia 4.35 points. This shows a very poor reform performance in both countries.

¹⁴⁷ More about that in Prokopijević 2002a.

politicians and driven by interest groups, is the reason, for why some countries are ranked lower than they would, without such an intrusion. Stable market democracy under the rule of law has to build up institutions that are independent from the bad incentives of the day-to-day policies. Democracy is neither necessary nor sufficient condition for free market and prosperity. It is not necessary condition for economic freedom and prosperity, since there are flourishing market economies under dictatorships, and it is not sufficient, since there are a number of stagnant economies under democracy. This does not mean, dictatorship should be recommended as a superior solution, since democracy is a better environment for economic freedom and prosperity, provided it is associated with larger economic freedom and subjected to the rule of law.

Democracies change over time. What they were at the end of XVIII century is different of what they were 100 years ago, and what they are now. And with democracy, freedom and economic freedom also undergo a change, what is well illustrated in the following citation: “Until August 1914 a sensible, law-abiding Englishman could pass through life and hardly notice the existence of the state, beyond the post office and the policeman. He could live where he liked and as he liked. He had no official number or identity card. He could travel abroad or leave his country for ever without passport or any sort of official permission. He could exchange his money for any other currency without restriction or limit. He could buy goods from any other country in the world on the same terms as he bought goods at home... broadly speaking, the state acted only to help those who could not help themselves. It left the adult citizen alone”.¹⁴⁸ Compared to XIX century, individual freedom now is far more restricted in internal affairs, and a little bit extended in international affairs. The restriction of freedom (incl. economic freedom) inside countries came as a result of a huge rise of state regulation and expenditures, and both are related to the rent seeking. On the international scene, conditions for doing business are better now than 100 years ago - one can live in Germany and invest in Singapore - since in the meantime institutions¹⁴⁹ for that emerged. On the same time, relevant states failed to reach an agreement for regulation of international business which would be compatible to one about internal affairs, so that international business traffic is now more free than the national one.

Nearly permanent rise in state expenditures transformed modern societies into the rent seeking societies. Rent seeking is looking for the profit beyond market, i.e. through legislative state activity. Rent seeking is basically non-productive activity, theft alike, since it does not create but just redistributes the wealth. This changes the type of the game, since it becomes more important for individuals and groups to obtain a better position vis-à-vis state, then vis-à-vis

¹⁴⁸ Taylor, 1965, p. 1.

¹⁴⁹ It is meant, that exist institutions which provide information, channels for sending money and doing investment, for monitoring and enforcement of contract, etc.

market. In a perfectly legal way democracy endangers prosperity itself, by undermining the economic freedom, by gradual transformation into a haggling society, where groups' interests are the primary concern of the governmental policy - the lesson to be learned in the developed countries after the IIWW. F. A. von Hayek has described this road of reducing economic freedom by permanent rise of the state activity as "the road to serfdom". The statest impulse today has not been stifled but merely transformed from planning, that sought to supplant the price mechanism, to regulation, that seems to supplement it. As it is said above, the equilibrium between capitalism and regulation (planning) is not stable.

As many others, Winston Churchill once believed, the representative democracy is the least bad system of government. Democracy is not protected against ever present tendency toward retrogression, which individuals in a society had continually to struggle against. If they fail to do so, they would be asked to pay for that failure. The loss of economic freedom belongs to the largest possible risks, since it undermines the basis of our civilization. In a free world individuals and groups may choose whatever they want, but they cannot choose to escape to pay the price for their choice. Choice is a chance for good or bad. Although happy outcomes might be reached at random, they would be short lived and nobody would know for why they have emerged. Any social environment cannot become a better place for living until the majority of individuals in that society grasps what can lead it in this direction.

LITERATURE

Barro, R. J. / Sala-i-Martin, X. (1995) **Economic growth**, N. York: McGraw-Hill.

Berlin, I. (1969) *Two concepts of liberty*, in: Berlin, I. **Four essays on liberty**, Oxford: Oxford UP, pp. 118-172.

Boaz, D. (Ed)(2002) **Toward liberty**, Washington: Cato Institute.

Buchanan, J. M. (1975) **The limits of liberty**, Chicago: The University of Chicago Press.

Colombatto, E. & Macey, J. (1999) *Information and transaction costs as the determinants of tolerable growth levels*, **Journal of theoretical and institutional economics**, 155, 4, pp. 617-642.

Friedman, M. (1962) **Capitalism and freedom**, Chicago: The University of Chicago Press.

Farr, W. K. / Lord, R. A. / Wolfenbarger, J. L. (1998) *Economic freedom, political freedom, and economic well being. A causality analysis*, **Cato journal**, 18, 2, pp. 247-62.

Gwartney, J. O. a.o. (1997) **Economic freedom of the world 1997**, Vancouver: Fraser Institute.

Hanke, S. H. / Walters, S. J. K. (1997) *Economic freedom, prosperity, and equality*, **Cato journal**, 17, 2, pp. 1-23 /Internet version/.

Hayek, F. A. von (1960) **The constitution of liberty**, Chicago: The University of Chicago Press.

Hume, D. (1987) **Essays moral, political and literary**, Indianapolis: Liberty fund.

Johnson, B. a.o. (1999) **The 1999 index of economic freedom**, Washington: Heritage foundation.

Lal, D. (1994) *Poverty and development*, in: Siebart, H. (Ed) **The ethical foundations of the market economy**, Tübingen: Mohr, pp. 147-173.

Locke, J. (1976) **Two treatises on government**, London: Clarendon.

Messick, R. E. (1996) **World survey of economic freedom 1995-6**, New Brunswick: Transaction publishers.

Mill, J. S. (1987) **Utilitarianism. On liberty. Representative government**, London & Melbourne: Dent.

Nozick, R. (1974) **Anarchy, State, and Utopia**, Oxford: Blackwell.

O'Driscoll, G. P. a. o. (Eds) **The 2001 index of economic freedom**, Washington: Heritage foundation.
Web site: <http://www.heritage.org/index/2001>

O'Driscoll, G. P. a. o. (Eds.) **The 2002 index of economic freedom**, Washington: Heritage foundation.
Web site: <http://www.heritage.org/index/2002>

Prokopijević, M. (2000) **Constitutional economics**, Belgrade: E press.

Prokopijević, M. (2002) **Does growth further improve economic freedom**, Turin: ICER Working papers. Also available at the site: www.icer.it, see Papers, no. 16/02.

Prokopijević, M. (2002a) *Alice is not missing the Wonderland*, lecture at the European Institute, Florence, March 6, 2002.

Rawls, J. (1971) **A theory of justice**, Cambridge, Mass.: Harvard UP.

Smith, A. (1976) **Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations**, Oxford: Oxford UP.

Stigler, G. J. (1978) *Wealth and possible liberty*, **Journal of legal studies**, 7, 2, pp. 213-7.

Taylor, A. J. P. (1965) **English history 1914-1945**, N. York & Oxford: Oxford UP.

Walker, M. (1988) **Freedom, democracy and economic welfare**, Vancouver: The Fraser Institute.

Williams, B. (2001) *From freedom to liberty: the construction of a political value*, **Philosophy & Public Affairs**, vol. 30, no. 1, pp. 3-26.

Milorad Katnić

Javne finansije i javni izbor

Abstract:

This paper deals with the number of economics and philosophical questions: Do we need state? Why we need state? Which functions state (government) should maintain? Which public policies are in state's hands? What is minimal state and what it's functions are?... Answers on these questions are presented through the prism of relations between public policy and individual freedom; efficiency and social justice; economic freedom and welfare; economic growth, poverty and inequality. In the second part of this paper critical view on public finance in Montenegro from the perspective of liberal democracy is presented.

Key words: market, minimal state, efficiency, economic and individual freedom.

Uvod

Javna politika zahtijeva javne finansije. Javne finansije govore o državnom oporezivanju na jednoj i javnoj potrošnji na drugoj strani. Na jednoj strani država prikuplja poreze od privrede i građana, a na drugoj raspodjeljuje prikupljene prihode. Dvije strane javnih finansija, simbolički se mogu predstaviti kao dvije, međuzavisne, ruke države. »Ona (država) ima dvije ruke – jednu kojom uzima i drugu kojom daje, dakle, jednu grabežljivu i jednu darežljivu. Potezi druge obavezno zavise od poteza prve.¹⁵⁰« Znači da bi država dala, prethodno mora da uzme, od sadašnjih ili budućih poreskih obveznika.

Obično je vidljivo kada država daje. Kada "država otvara put, gradi neku palatu, popravlja neku ulicu..., a neki radnici od nje dobijaju posao - to je ono što se vidi".¹⁵¹ Manje vidljivo je kada i koliko država uzima. Manje je vidljivo jer nije u interesu vlade da promoviše koliko dohotka »legalno otima«, koliko je, na drugoj strani, zbog svog uzimanja, radnika ostavila bez posla. Osim toga, ljudi su najčešće »racionalni ignoranti«. Pribavljanje informacije o tome koliko i kako država troši naš novac prouzrokuju trošak, često veći od benefita te informacije, pa je racionalno da se ne informiše već ignoriše.

¹⁵⁰ Frederic Bastiat, "Ono što se vidi i ono što se ne vidi".

¹⁵¹ Frederic Bastiat, "Ono što se vidi i ono što se ne vidi".

Ukoliko bolje pogledamo ono manje vidljivo, sigurno ćemo se zapitati da li uopšte trebamo, i ako da, u kojoj mjeri javnu politiku. Zapitaćemo se, što dobijamo za račun onoga što nam je uzeto i u krajnjem koji nam izbor preostaje ukoliko nijesmo zadovoljni javnom politikom? Prethodna pitanja biće osnovna tema prvog dijela ovog rada, dok će drugi dio uključivati pogled na javne finansije u Crnoj Gori.

Potreba za javnom politikom

Pitanje koje ćemo prvo postaviti je, da li slobodno tržište bez miješanja države može da promovise efikasnost i socijalnu pravednost, odnosno, u krajnjem, da li nam je uopšte potrebna država? U traženju odgovora na ovo pitanje polazimo od postojanja slobodnog tržišta i nepostojanja javne politike, odnosno državnog miješanja.

“Anarhistički libertarijanci samatraju da je država isključivo pljačkaška ustanova, a često i zločinačka organizacija, te da je problem nerješiv ako se država ne ukine. Stoga bi sve trebalo prepuštiti pojedincu”.¹⁵² Sličan stav nalazimo u Ničeovom djelu “Tako je govorio Zaratrusta” gdje se kaže: “Država se zove najhladnije od svih hladnih čudovišta. Hladno, i laže; i ova laž gmiže iz njezinih usta: Ja, država, ja sam narod«.

U situaciji kada nema države sve odluke se donose od strane privatnog vlasnika putem tržišta. “Nevidljiva ruka” tržišta omogućava da se ostvarivanjem ličnog interesa pojedinaca kroz kupovinu i prodaju roba i usluga ostvaruje i opšti društveni interes. Društveni interes se ostvaruje kroz proizvodnju roba i usluga koje su potrebne i u količinama kojim su potrebne. Ovo je najjednostavnije objašnjivo ukoliko zamislimo pijacu. Svakog jutra desetine prodavaca i trgovaca dolaze sa svojim proizvodima i sa svojim potrebama. Iza njihovih postupka stoji mnoštvo individualnih odluka: što proizvoditi, u kojoj količini, kad i će prodavati, po kojoj cijeni prodavati, što kupiti, u kojoj količini, kada kupovati, koliko platiti... Ovaj naočigled haos i anarhija rezultiraju stotinama transakcija na zadovoljstvo jedne i druge strane. Sve odluke su donešene individualno na osnovu informacija o tržišnim cijenama koje se formiraju sučeljavanjem ponude i tražnje, bez intervencije i uplitanja države. Može se reći da, na bazi informacija o tržišnim cijenama dolazi do formiranja spontanog poretka i da je ovaj poredak efikasan jer u tački u kojoj je ponuda jednaka tražnji razlika između ukupnih koristi i ukupnih troškova maksimalna¹⁵³.

¹⁵² Miroslav Prokopijević, “Konstitucionalna ekonomija”.

¹⁵³ Tražnja predstavlja marginalne koristi za kupca, a ponuda marginalne troškove prodavca. U tački presjeka ponude i tražnje, u situaciji kada je tražnja jednaka ponudi, odnosno kada su cijene po kojima su kupci spremni da kupe proizvode i usluge jednake cijenama pri kojima prodavci nude iste proizvode i usluge, razlika između marginalnih koristi kupaca i troškova prodavaca je najveća.

Ukoliko se zadržimo samo na ovom primjeru tada je tačna tvrdnja da je »anarhija koja znači nepostojanje države, oprečna neredu i haosu, tj. slobodi i nezavisnosti»¹⁵⁴ i da bez miješanja države tržište postiže efikasnost. Međutim, efikasnost postignuta putem tržišta zahtijeva da tržište bude konkurentno. Korist od konkurentskog tržišta, osim efikasnosti, je i u povećanju individualnih sloboda. »Jedan kupac ili prodavac mogu svojim odlukama ograničiti kupovinu ili prodaju, mogu vršiti diskriminaciju prilikom kupovina ili prodaja. Na konkurentskom tržištu lični atributi, kao što su rasa, pol, nacionalnost... ne igraju ulogu. Prisustvo mnogo ponuđača i kupaca čini konkurentsko tržište anonimnim i nepersonalnim i diskriminacija je nemoguća. Dobrovoljnost kao karakteristika tržišta je još jedan vid ličnih sloboda jer nas tržište ne prisiljava niti nalaže, prinudnost i dužnost.«¹⁵⁵

Tako, možemo identifikovati prvu obavezu države kao očuvanje i zaštita konkurentskog tržišta.¹⁵⁶ Ova zaštita zahtijeva postojanje javne politike kroz antimonopolsku ili sličnu instituciju.

Pored održanja konkurentskog tržišta kroz antimonopolske politike, država ima obavezu da organizuje zajedničku silu koja će djelovati kao prepreka nepravdi. Ovo organizovanje vrši se putem zakona. »Zakon je zamjena individualnih sila zajedničkom silom. A ova zajednička sila treba da čini samo ono što pojedinačne sile imaju prirodno i zakonito pravo da učine: da štite lica, slobode i vlasništva; da očuvaju prava svakog i obezbijede da pravda vlada nad svima nama».¹⁵⁷ U slučaju nepostojanja zakona kojim bi se ovjerilo privatno vlasništvo i zaštitili životi došlo bi do tzv. rata svih protiv svih.

Tako, dolazimo do druge funkcije države koja se sastoji u donošenju i primjeni zakona kojima se štite životi i imovina, od svih subjekata pa i od same države. Ovu funkciju države jasno ističe i Frederic Bastiat: »Odgovornost vlade je da promovise vladavinu prava. Vladavina prava nije isto što i vladavina vlade jer pojednostavljeno vladavina prava (zaštita imovine i života) treba da obezbijedi jednaku primjenu zakona na sve članove zajednice, a u uslovima nepostojanja vladavine prava između jakih i slabih, jaka na primjer može biti država«¹⁵⁸.

Stoga možemo zaključiti, da *nadziranje konkurentskog tržišta i garantovanje zakona predstavlja minimalne odgovornosti države, odnosno minimalnu državu.*

¹⁵⁴ Alexandar Brekman, 1920.

¹⁵⁵ Arey Hillman, Public finance and Public policy: Responsibilities and limitations of government.

¹⁵⁶ Odgovornost države da garantuje konkurenciju uključuje međunarodnu slobodnu trgovinu. Međunarodna slobodna trgovina dozvoljava kupcima i prodavcima da koriste prednosti čitavog, svjetskog tržišta, kada donose odluke da kupe i prodaju.

¹⁵⁷ Frederic Bastiat, "Ono što se vidi i ono što se ne vidi".

¹⁵⁸ Frederik Bastiat, Ono što se vidi i ono što se ne vidi.

Postavlja se pitanje da li je dovoljna minimalna država, odnosno da li u još nekim situacijama javna politika može poboljšati tržište?

U određenim situacijama, pojedinci vođeni ličnim interesom mogu donositi odluke na tržištu koje su štetne za druge pojedince ili čitavu zajednicu. Najjednostavniji primjer za ovakvu situaciju je kada proizvodnja i potrošnja određenih dobara utiču na zagađenje životne sredine. U ovoj situaciji i pored postojanja potrebe i tražnje za određenim proizvodom, njegova proizvodnja ili korišćenje bi prouzrokovalo veće štete od koristi. Ovakve tržišne nesavršenosti nazivamo eksternalijama¹⁵⁹. Veliki broj eksternalija rješiv je putem tržišta. Koazova teorema, (Ronald Koaz američki ekonomista engleskog porijekla) pokazuje da državna intervencija nije potrebna u mnogim slučajevima za koje se smatralo da ih samo država može riješiti (ili da će angažovanje države dati bolji rezultat od tržišta) ako su ispunjeni određeni uslovi. Koazova teorema objašnjava da će samo tržište (bez pomoći države) uvijek naći efikasno rješenje u nekoj situaciji ukoliko su vlasnička prava marketibilna i ako su transakcioni troškovi jednaki nuli. Međutim, transakcioni troškovi nikada nijesu jednaki nuli, a vlasnička prava nijesu uvijek marketibilna, jer se uvijek ne mogu precizno identifikovati i prodavati, npr. efekti globalnog zagađenja, pa pojedine eksternalije zahtijevaju državnu akciju u pravcu internalizacije eksternalija.

Takođe, tržište najčešće ne obezbjeđuje ponudu određenih dobara koje su od opšteg interesa: javni putevi, bezbjednost, nacionalna odbrana... Javna dobra¹⁶⁰ ne mogu se isporučiti određenom kupcu, a da se ne isporuče i svim ostalim kupcima, koji za njihovu upotrebu ne žele da plate. Otuda i nezainteresovanost pojedinaca da ponude ovu vrstu dobara.

Na osnovu prethodnog, *dolazimo do zaključka da minimalna država nije dovoljna i da se njene funkcije trebaju proširiti na internalizaciju eksternalija, koje nijesu rješive putem tržišta, i ponudu određenih dobara od opšteg interesa, pri čemu se mora uzeti u obzir osnovno pravilo da se država ne miješa tamo gdje je tržište efikasnije i gdje ništa ne može da postigne, pa i ako postoji neki oblik tržišne greške.*

Drugo važno pitanje vezano za tržište i potrebu za javnom politikom odnosi se na socijalnu pravednost. Pitanje bi moglo da glasi: Da li tržište promoviše socijalnu pravednost?

¹⁵⁹ U ovom primjeru radi se o negativnoj eksternaliji, dok u slučaju pozitivnih efekata po treću stranu govorimo o pozitivnoj eksternaliji.

¹⁶⁰ "Za klasična javna dobra se smatra da moraju zadovoljiti dva uslova. Prvo je načelo neisključivosti, a drugo nerivalske potrošnje. Kod kvazi-javnih dobara bar jedan od ta dva uslova nije zadovoljen, dok su privatna dobra rivalska i postoji mehanizam da se druge osobe isključe iz njihove potrošnje". M. Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija str. 255.

Odgovor na ovo pitanje, kao i na većinu u ekonomiji, nije jednoznačan. Prvo, diskutabilno je što znači socijalna pravednost? Ako je kriterijum za pravednost koliko radiš toliko dobijaš, tržište je socijalno pravedno jer ono nagrađuje prema radu. Međutim, ukoliko pravednost znači jednakost, tada povećanje dohotka svima članovima zajednice (Pareto efikasnost), ali za nejednak iznos, znači i socijalnu nepravdu.

Pored prethodno dva navedena kriterijuma, socijalna pravednost se može vezati i za jednake mogućnosti, pravo posjedovanja..., a za potrebe ovog rada, neophodno je uzeti u obzir sigurnost, kao još jednu dimenziju socijalne pravednosti. Ljudi su u prirodi neskloni riziku¹⁶¹. U želji da se oslobode rizika ljudi traže osiguranje, odnosno zaštitu od štetnih događaja koji nijesu pod njihovom kontrolom. Ljudi žele zaštitu protiv nedovoljnog prihoda. Socijalno osiguranje u osnovi štiti protiv niskih ili nikakvih prihoda ili lišavanja prihoda. Ukoliko nema socijalnog osiguranja, porodice ili prijatelja, ljudi koji nemaju prihoda (najčeće su to stari, bolesni, nesposobni, trudnice...), jednostavno mogu umrijeti od gladi. Ljudi takođe mogu biti u situaciju da im dostupni poslovi ne omogućavaju zaradu dovoljnu za egzistenciju. Tako, ukoliko pravednost definišemo terminom socijalne sigurnosti postavlja se pitanje da li je tržište sposobno da zaštiti pojedinca od nesigurnosti, odnosno da mu ponudi socijalno osiguranje?

Privatne osiguravajuće kuće nerado daju osiguranje po ovom osnovu. One obično ne garantuju lična buduća primanja. One to ne čine iz tri razloga:

- *Štetne selekcije*. Štetna selekcija javlja se kada ljudi znaju više o svojim karakteristikama i ličnom riziku nego ponuđač osiguranja. Npr. kada ljudi skloni odmoru, a neskloni radu predstavljaju sebe kao radnike. U tom slučaju nisko rizični osiguranici, oni za koje postoji visoka vjerovatnoća da će u budućnosti imati dovoljne prihode, dijele iste troškove osiguranja kao visoko rizični osiguranici. Pa ljudi koji znaju da su nisko rizični ne žele da se osiguraju ili sami sebe osiguravaju na druge načine. Zbog ovakve situacije, tražnja za privatnim osiguranjem postaje smanjena samo na visoko rizične grupe ljudi, koji vjeruju da imaju visoke šanse da budu bez prihoda. Ovakva selekcija pri kojoj nisko rizični se ne osiguravaju, a visoko rizični se osiguravaju može dovesti do kolapsa osiguravajućeg društva. Tako da, privatnim osiguravajućim društvima nije u interesu da ponude socijalno osiguranje, jer bi u slučaju nemogućnosti identifikovanja visoko i nisko rizičnih grupa osiguranika doživjele propast.
- *Nemogućnosti da se identifikuje posledica*. Npr. ukoliko ljudi traže osiguranje protiv nemogućnosti da rade zbog emocionalnih problema. U tom slučaju je jako teško identifikovati što je emocionalni problem i osiguranik

¹⁶¹ Nesklonost riziku proizilazi iz marginalne korisnosti prihoda. Nesklonost riziku može se mjeriti iznosom novca koji su pojedinci spremni da plate da bi izbjegli fer kocku.

jednostavno može reći da je za njega stresno da ide svaki dan na posao i traži da mu se plati propuštena zarada. Kao i u prethodnom primjeru, ovdje se radi o asimetričnim informacijama, na štetu osiguravajućeg društva.

- *Moralnog hazarda.* U slučaju kada se osiguranik ne ponaša na uobičajan način, jer zna da će mu, u slučaju nepovoljnog događaja, osiguravajuće društvo nadoknaditi štetu govorimo o moralnom hazardu. Pa, u slučaju kada lični naponi ne mogu biti obračunati, privatna osiguravajuća društva odbijaju da ponude socijalno osiguranje.

Prethodno tri predstavljena razloga, u osnovi, objašnjavaju zašto privatna osiguravajuća društva, odnosno tržište nije u mogućnosti da ponudi socijalno osiguranje.

Pošto, privatno osiguravajuće tržište ne obezbjeđuje socijalno osiguranje, vlada može preuzeti ulogu osiguravača. U tom slučaju, vlada djeluje kao osiguravajuća kompanija, propisujući obavezno osiguranje za sve građane, oporezujući one sa prihodom i transferišući sredstva onima bez prihoda.¹⁶² Građani sa nižim rizikom (visokim prihodima) ukoliko ne žele da plaćaju premije, u vidu visokih poreza, imaju mogućnost da izbjegavaju plaćanje osiguranja (poreza), rizikujući da budu sankcionisani, ili da emigriraju u državu čiji im sistem više odgovara.

Jasno je, da država kao osiguravač u poslednjoj instanci, nije efikasna, ali isto je tako jasno da treba naći rješenje da se ljudima kojima je neophodna socijalna pomoć (bolesni, nesposobni...) pomogne. Kao rezultat takve politike i samo društvo i njeni građani biće »zdraviji«.

Javne politike

Prethodno poglavlje odnosilo se na pitanje potrebe za javnom politikom. Sumirajući argumente, došli smo do zaključka da je određena, minimalna, država¹⁶³ neophodna. Neophodna, kako bi obezbjedila konkurentsko tržište i zaštitila imovinu i živote pojedinaca. Takođe, smo naveli da u funkcije države spada i internalizacija eksternalija, koje nijesu rješive putem tržišta, a koje država može efikasno riješiti, kao i ponuda određenih javnih dobara. To se u osnovi svodi na tvrdnju da »mora postojati država, kao nadglednik igre, koja je u stanju da efikasno sankcioniše narušavanje pravila igre«. ¹⁶⁴ U ovom poglavlju, upravo, će biće riječi o djelokrugu državnog miješanja, odnosno različitim javnim politikama koje stoje u rukama države i njihovom uticaju na privredni rast i blagostanje.

¹⁶² Jasno je da prilikom ove preraspodjele, usljed poroznosti ruka države, dio novca se gubi, o čemu će biti riječi u narednom poglavlju.

¹⁶³ »Država – organizacija koja ima uporednu prednost u nasilju, koja se proteže na geografskom području čije su granice određene njenom sposobnošću da oporezuje birače«. North

¹⁶⁴ Miroslav Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija.

U osnovi, državno uplitanje, odnosno javna politika, može se kretati od minimalnog nivoa, što je opisano u prethodnom poglavlju, pa do maksimalnog¹⁶⁵, situacije u kojoj država sve planira, reguliše i preraspodjeljuje. Ovaj drugi sistem u krajnjem vodi u kolektivnu imovinu, komunizam, tj. komandnu privredu i totalitarni politički sistem¹⁶⁶.

Minimalna država podrazumijeva postojanje privatnih vlasničkih prava. Pod ovim podrazumijevamo, da su »svi ili skoro svi proizvodni resursi u privatnim rukama i da je takav odnos vlasništva valjano zakonski i fizički zaštićen«¹⁶⁷. Superiornost privatnih vlasničkih prava može se predstaviti kroz sledeći krajnje banalan primjer, koji je iluzoran ali vrlo slikovit: "Zarobljenik u bici je privatno vlasništvo onoga koji ga je zarobio. Kada zarobljenik prelazi iz ruku privatnog vlasnika, onoga koji ga je zarobio, u ruke države, onaj koji zarobljava, osim moralnog, nema podsticaja da zarobljenika ostavi u životu i tada počinje masovno krvoproliće.«¹⁶⁸ Primjer pokazuje da gubitak vlasničkih prava dovodi do gubitka ljudskih života.

Kolektivna imovina je suprotnost od privatne imovine. U slučaju kolektivne imovine, proizvodna sredstva i proizvedeni proizvodi i usluge su u kolektivnom vlasništvu i niko individualno sa njima ne može da raspolaze. Glavni argument u prilog kolektivne imovine je socijalna jednakost i socijalna pravda. Situacija kada uporedo funkcionišu privatna i kolektivna imovina je neefikasna na kratak, a neodrživa na duži rok. Krajnji rezultat mora biti dominacija privatne ili kolektivne svojine.

Za objašnjenje različitih načina funkcionisanja zajednice najjednostavniji i naj slikovitiji je primjer krave i mlijeka. U ekonomijama postojanja privatnih vlasničkih prava, krava i mlijeko su u privatnim rukama. Vlasnik »koristi« kravu i ima koristi u »mlijeku«. Pri kolektivnoj imovini, gdje birokratija mijenja tržište, krava i mlijeko su u kolektivnom vlasništvu, a privatnu korist mogu steći privilegovani pojedinci. Pri "trećem putu", kombinaciji tržišta i kolektivne svojine, krava je kolektivna svojina i ne može se otuđiti na tržištu, ali postoji tržište za mlijeko i »privilegovani« pojedinci kroz prodaju mlijeka na tržištu mogu ostvariti ličnu korist. I sami smo svjedoci sličnih primjere kada dolazi do preliivanja imovine

¹⁶⁵ Maksimalna država može biti u različitim formama. Ona može biti u formi vladavine kralja ili kraljice, diktatora, tiranina... Druga forma maksimalne države je kolektivna (zajednička) imovina. Za potrebe ovog rada zadržaćemo se na ovoj drugoj formi maksimalne države.

¹⁶⁶ Hajek je zapisao da je u totalitarnim političkim sistemima "Princip: ko ne radi neće jesti, zamijenjen sa novim: ko se ne pokorava neće jesti", čime želimo istaći i drugu dimenziju, koja se odnosi na gušenje privatnih sloboda u komandnim privredama.

¹⁶⁷ Miroslav Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija.

¹⁶⁸ Kejs stadi: Bruno Frey and Heinz Buhofer, 1988.

iz društvenih preduzeća (kolektivna imovina) u privatna preduzeća, koja istovremeno međusobno posluju.

Sistem u kome država malo uzima, a puno daje ne postoji. Ovo je jasno izrazio i Frederic Bastiat, riječima: »Oduvijek su postojala samo dva održiva politička sistema. Prema jednom, država mnogo daje i stoga mora mnogo da uzima. Prema drugom, ove dvije aktivnosti ne bi smjele mnogo da se osjećaju. Mi moramo da biramo između ta dva sistema. Treći, onaj što ponešto uzima od prethodna dva, a svodi se na to da se od države dobija sve, a da joj se ne daje ništa, predstavlja obmanu koja je apsurdna, djetinjasta, kontradiktorna i opasna. Oni što takav sistem promovišu, zarad zadovoljstva da svaku vladu optuže kao nedjelotvornu i da je time izlože vašim napadima, samo vam podilaze i obmanjuju vas obmanjujući i sebe.»¹⁶⁹

Svaka državna intervencija ima svoju cijenu. Sa državnom intervencijom smanjuje se »veličina kolača koji privreda stvara«, jer se preraspodjeljuju sredstva od efikasnih (uspješnih, dobro stojećih) ka neefikasnim i neuspješnim, što vodi destimulaciji i u krajnjem opadanju privredne aktivnosti. Takođe, potrebno je uzeti u obzir da država nije efikasna u preraspodjeli. Odnosno, prilikom preraspodjele privrednog »kolača« jedan dio se obavezno »istopi«. »Striktno rečeno država može da uzme, a da ne da. To je evidentno i može se objasniti time što njene porodne ruke uvijek zadržavaju dio, a nekada i sve od onoga što kroz njih prodje. Ali ono što još nije viđeno ili shvaćeno, niti će to ikada biti, jeste da država narodu vraća više nego što je uzela.«¹⁷⁰

U praksi uvijek imamo neku od kombinacija minimalne i maksimalne države. Najreprezentativniji kriterijum za mjerenje državnog miješanja je visina državne potrošnje. Od 1929. godine državna potrošnja u demokratskim zemljama značajno je porasla, što je posebno karakteristično za period nakon 1960-te godine. Rekordni procenti, udjela državne potrošnje u BDP, iz 1960. godine, postali su minimalni devedesetih godina istog vijeka. U socijalističkim zemljama, kako navodi Prokopijević,¹⁷¹ postoji problem da se izračuna nivo državne potrošnje, jer je većina proizvodnih resursa u rukama države, pa bi ukoliko državu posmatramo kao jedinog poslodavca, državna potrošnja iznosila preko 90%. U SAD dan kada čovjek prstane da radi za državu i počne raditi za sebe naziva se dan lične nezavisnosti. »Dan lične nezavisnosti – dan u godini kada bismo prestali da radimo da bismo platili trokove države... i počeli da radimo da bismo platili za stvari koje zajednički ili individualno izaberemo u okviru naših potreba i želja«¹⁷². Tako da, prethodno izneseni podaci pokazuju dramatičan gubitak stepena privredne, pa i svake druge, nezavisnosti pojedinca u odnosu na državu.

¹⁶⁹ Frederik Bastiat, Ono što se vidi i ono što se ne vidi.

¹⁷⁰ Frederik Bastiat, Ono što se vidi i ono što se ne vidi.

¹⁷¹ Str. 298.

¹⁷² Milton & Rose Friedman, Sloboda izbora – Lični stav.

Visina državne potrošnje u velikom dijelu determiniše stepen privrednih sloboda¹⁷³. Istraživanja privrednih sloboda¹⁷⁴ i njihovog uticaja na privredni rast, pokazuju da je odnos državne potrošnje i privrednih sloboda obrnuto proporcionalan. Kako zemlje sa najvećim privrednim slobodama imaju i najviše stope privrednog rasta, zaključak je više nego jasan: *Manje državno miješanje u individualne odluke pojedinaca rezultira većim privrednim slobodama što je pretpostavka za privredni rast i prosperitet.*

Protivnici liberalne demokratije i visokih privrednih sloboda, u nemogućnosti da ospore uticaj privrednih sloboda na privredni rast, ističu da privredni rast vodi povećanju siromaštva i nejednakosti. Usled ovakvih stavova pojedine države biraju alternativu da stepen siromaštva i nejednakosti liječe velikim državnim miješanjem i velikim preraspodjelama. Međutim, istraživanja su pokazala da privredni rast obara siromaštvo, a stepen siromaštva utoliko više opada što je privredni rast intezivniji. Ovakve rezultate istraživanja najbolje potvrđuju iskustva zemalja koje su do nedavno ubrajane u izrazito siromašne, a koje su kroz velike privredne slobode, za manje od jedne generacije, riješile oba problema.

Stoga, kako nas iskustvo uči, a rezultati istraživanja potvrđuju, *neophodno je odustati od aktivističkih državnih politika i velikog državnog miješanja i kroz visoke privredne slobode dopustiti da privredni rast rješava siromaštvo i nejednakost.*

Javne finansije u Crnoj Gori¹⁷⁵

Nakon više od četrdeset godina centralno planskog privrednog sistema, odnosno komandne privrede zasnovane na državnoj, kolektivnoj ili društvenoj svojini, posljednju deceniju, Crna Gora se nalazi u procesu prelaza na tržišni način privređivanja. Prelaz je težak i bolan. Okoštale, stare strukture i stari način razmišljanja nikako da pokleknu pred novim talasom preduzetničke inicijative.

Proces prelaza iz centralističko planskog na tržišni sistem privređivanja u velikom dijelu je opredjeljivao i javne finansije u Crnoj Gori. Javne finansije su u poslednjih deset godina suočene sa velikim problemima. Problemi su u najvećem dijelu vezani za divergentno kretanje mogućnosti i potreba. Mogućnosti za prikupljanje prihoda su smanjene, usled drastičnog pada društvenog proizvoda, a time i poreske baze. Potrebe za budžetskim davanjima, ne da nijesu redukovane, već su usled povećanja nezaposlenosti, problema u preduzećima, velikog broja izbjeglica koji su privremeno ili trajno nastanjeni u Crnoj Gori..., značajno povećane. Pored ovoga, »navika da

¹⁷³ Privredne slobode se u opštem smislu definišu kao odsustvo prepreka za slobodnu razmjenu. – Prokopijević, str. 230.

¹⁷⁴ Heritage Foundation, Fraser Institute, Freedom House....

¹⁷⁵ Odnosi se na period poslednjih deset godina.

država treba da riješi ne samo svaki problem u preduzećima i javnim ustanovama, već i lične probleme ljudi, je tradicionalno snažna u Crnoj Gori. Ova navika je u godinama ratova i sankcija bila osnažena teškom materijalnom situacijom stanovništva i zaustavljanjem rada mnogih preduzeća¹⁷⁶.

Čini se da je u osnovi svih problema meko budžetsko ograničenje, zasnovano na svijesti ljudi da je država povjerilac i subvencionar u poslednjoj istanci. Nije se uzimalo i još uvijek se ne uzima u obzir da davanje znači uzimanje, koje je obično veće od davanja. Ne uzima se u obzir da visina uzimanja zavisi od nivoa ekonomske aktivnosti. »Još uvijek se misli da država može volšebno da stvara novac, mimo aktivnosti samih preduzeća i ljudi«¹⁷⁷. Najgore je što su, često, ove činjenice previđali i kreatori ekonomske politike u Crnoj Gori.

Tako je Crna Gora ušla u 21. vijek sa jakom državom, koja se ogleda u visokom iznosu BDP kojeg preraspodjeljuje, intervenističkom politikom, velikom državnim administracijom, mekim budžetskim ograničenjem, na jednoj strani i bez jasne strategije razvoja stimulativnog okvira za tržišno poslovanje, na drugoj strani. Javne finansije, u Crnoj Gori, još uvijek, nijesu prilagođene postojećem privrednom ambijentu i potrebama za novim efikasnijim. Ovakav stav proizilazi iz sledećeg:

- Naslijedena, preglomazna, socijalistička administracija, ne da nije smanjena, već se iz dana u dan povećavala. Pored državne administracije, država je poslodavac velikom broju radnika zaposlenih u obrazovanju, zdravstvu, policiji... Sve ukupno, ne računajući zaposlene u državnim preduzećima, država je poslodavac za preko 40% registrovanih radnika. Ukoliko broju radnika, koji se finansiraju iz budžeta, dodamo broj penzionera (oko 86 hiljada), tada dolazimo do apsurdnog podatka da je broj ljudi koji su na teret budžetskih obveznika, po osnovu plata i penzija, skoro dvostruko veći od broja zvanično zaposlenih radnika u privredi. Ovakva situacija, praktično da bi uništila i mnogo efikasnije i produktivnije privrede.
- Akcenat se stavlja na jednu stranu javnih finansija, na obim državnog zahvatanja. Kako i kojim mehanizmima povećati nivo prihoda? Kako povećati poreske stope, kako obuhvatiti veći broj poreskih obveznika? Izostavlja se osnovno pitanje: Kako stimulisati privredu i povećati privrednu aktivnost, a time i poresku osnovicu? Ističe se da će poreska reforma doprinijeti povećanju budžetskih prihoda. Da li je to stimulans za preduzetništvo i privatnu inicijativu? Valjda nije povećanje budžetskih prihoda cilj poreske reforme. Apsurdno da se novim zakonima, i ovako, na jednoj strani tehnološki zastarjela, neefikasna, posustala, a na drugoj mlada i poletna preduzeća dodatno pritisnu i opterete porezima. Ukoliko se misli, na proširenje broja poreskih obveznika, kroz transfer sive u regularnu

¹⁷⁶ Humani razvoj u Crnoj Gori, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica,

¹⁷⁷ Humani razvoj u Crnoj Gori, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica,

ekonomiju, da li će ove subjekte proklamovano povećanje poreskih prihoda privući u regularnu ekonomiju, pa makar i prisilno?

Poreska reforma trebalo bi da proizvede oživljavanju privrednih aktivnosti i privredni rast kroz stvaranje stabilnog i zdravog poslovnog ambijenta. Tek tada bi se kroz povećanu poresku bazu moglo razmišljati o povećanju prihoda. Valjalo je smisljeno između prisutupa proširenja poreske baze prisilom i prinudom i proširenja poreske baze podsticajem i motivacijom birati ovaj drugi.

Usvojeni set novih poreskih zakona nije mnogo otišao u tom smjeru. Umjesto poreza na promet, koji je iznosio od 12% do 24%¹⁷⁸, dobili smo VAT od 17%, umjesto proporcionalnog od 19% dobili smo progresivno oporezivanje dohotka do 25%, porez na dobit ostao je isti, osim za one koji zarade manje od 100.000 € godišnje... Najmanje, turizmu i uslugama, kao strateškim granama u razvoju Crne Gore, VAT-om su povećane »barijere«. Prevelikim opterećenjem plata nastavljeno je da se destimuliše zapošljavanje radne snage i stimulisanje neprijavlivanja radnika. Progresivno oporezivanje prihoda daje jasan signal da se rad i uspjeh kažnjavaju. Porez na dobit iako ne predstavlja značajnu stavku u budžetu¹⁷⁹ zadržana je na 20%. Kada bi njegova stopa bila 0, stimulisala bi se strana ulaganja i investicije, a budžet ne bi imao minus, po ovom osnovu, već povećanje prihoda usled indirektnih pozitivnih efekata (nova preduzeća, nova radna mjesta, povećana privredna aktivnost).

- Uporno se poziva na borbu protiv sive ekonomije. Borba se svodi na povećanje pritiska i kontrole. Zapošljava se nova birokratija koja će većom prisilom ugurati sivu u regularnu ekonomiju. Zanemaruje se da je siva ekonomija reakcija na nepovoljan privredan ambijent i da se protiv nje treba boriti pojednostavljenjem procedura, smanjenjem birokratije, otvorenošću ekonomije i niskim porezima koji stimulišu regularan biznis.
- Zarad socijalnog mira u mnogim preduzećima koja ne rade ili posluju sa gubitkom država postaje poslodavac ili krajnji povjerilac. Koliko je samo novca država potrošila kroz subvencije i kredite koji su otišli u potrošnju ili za servisiranje dugova, i nikada nijesu vraćeni. Dalje, oslobadjanje ili odlaganje poreza, mjere koje se često primjenjuju, nemaju ekonomski smisao i opravdanje. Umjesto usmjeravanja sredstava preduzećima, čime se remeti tržišna utakmica, bolje bi bilo da se sredstva usmjere na direktno ugrožene pojedince.

¹⁷⁸ Dosadašnji porez na promet roba iznosio je 24%, reducirana stopa od 15% primjenjivala se za određene robe, a porez na usluge iznosio je 12%

¹⁷⁹ U 2001. godini prihodi od poreza na dobit predstavljali su manje od 2% ukupnih prihoda.

- Strane donacije i krediti, koji su posljednje tri godine predstavljali značajnu prihodnu stavku u budžetu, nijesu pravilno usmjeravani, najviše usled želje kreatora politike da se očuva socijalni mir. Donacije i krediti su povećali količinu novca kojom država raspolaže što je dovelo do rasta birokratije i stvaranja lažne slike o privrednom prosperitetu. Novac je većinom usmjeravan u potrošnju. U cilju održanja socijalne sigurnosti povećana je minimalna cijena rada, što je dovelo do povećanja drugih primanja u Crnoj Gori, koja nijesu zasnovana na realnoj osnovi, povećanju produktivnosti. Da su se strana pomoć i krediti usmjeravali privatnom sektoru, stvorila bi se nova radna mjesta, povećala bi se privredna aktivnost, a time i poreska baza pa bi se i kroz smanjenje poreskih stopa, prikupila ista sredstva. Što više, niko ne uzima dimenziju da se krediti moraju vraćati. Da ćemo ih plaćati u budućnosti, da će nas pored njih opteretiti i troškovu po osnovu kamatnih stopa na ove kredite.

“Suštinski dio ekonomske slobode je sloboda da biramo kako ćemo upotrijebiti naš prihod; koliko da potrošimo na sebe i na koje stvari; koliko da uštedimo i u kom obliku; koliko da damo drugom i kome.”¹⁸⁰ U Crnoj Gori “najslobodnija” je država, ona uzima i preraspodjeljuje više dohotka nego svi njeni građani. Stoga je jasno, zašto mnogi žele da budu u grupi koja preraspodjeljuje i živi na račun i za račun “legalno otetog”, od onih koji stvaraju. Krajnje je vrijeme da, umjesto preraspodjele, država počne da podstiče individualnu odgovornost pojedinaca, i da se, umjesto lošeg obavljanja mnogih poslova, usmjeri na efikasno obavljanje funkcija minimalne države.

Rezime

Nadziranje konkurentskog tržišta i garantovanje zakona predstavljaju minimalne odgovornosti države, odnosno minimalnu državu. Međutim, minimalna država nije dovoljna i njene se funkcije trebaju proširiti na internalizaciju eksternalija, koje nijesu rješive putem tržišta, i ponudu određenih dobara od opšteg interesa, pri čemu se mora uzeti u obzir osnovno pravilo da se država ne miješa tamo gdje je tržište efikasnije i gdje ništa ne može da postigne, pa i ako postoji neki oblik tržišne greške. Pošto, privatno osiguravajuće tržište ne obezbjeđuje socijalno osiguranje, vlada može preuzeti ulogu osiguravača. U tom slučaju, vlada djeluje kao osiguravajuća kompanija, propisujući obavezno osiguranje za sve građane, oporezujući one sa prihodom i transferišući sredstva onima bez prihoda. Građani sa nižim rizikom (visokim prihodima) ukoliko ne žele da plaćaju premije, u vidu visokih poreza, imaju mogućnost da izbjegavaju plaćanje osiguranja (poreza), rizikujući da budu sankcionisani, ili da emigriraju u državu čiji im sistem više odgovara.

¹⁸⁰ Milton & Rose Friedman, Sloboda izbora – Lični stav

Mora se uzeti u obzir da svaka državna intervencija ima svoju cijenu. Sa državnom intervencijom smanjuje se »veličina kolača koji privreda stvara«, jer se preraspodjeljuju sredstva od efikasnih (uspješnih, dobro stojećih) ka neefikasnim i neuspješnim, što vodi destimulaciji i u krajnjem opadanju privredne aktivnosti. Takođe, važno je znati da država nije efikasna u preraspodjeli. Odnosno, prilikom preraspodjele privrednog »kolača« jedan dio se obavezno »istopi«. »Striktno rečeno država može da uzme, a da ne da. To je evidentno i može se objasniti time što njene porodne ruke uvijek zadržavaju dio, a nekada i sve od onoga što kroz njih prodje. Ali ono što još nije viđeno ili shvaćeno, niti će to ikada biti, jeste da država narodu vraća više nego što je uzela«. U krajnjem, manje državno miješanje u individualne odluke pojedinaca rezultira većim privrednim slobodama što je pretpostavka za privredni rast i prosperitet.

Crna Gora je ušla u 21. vijek sa jakom državom, koja se ogleda u visokom iznosu BDP kojeg preraspodjeljuje, intervenističkom politikom, velikom državnom administracijom, mekim budžetskim ograničenjem, na jednoj strani i bez jasne strategije razvoja stimulativnog okvira za tržišno poslovanje, na drugoj strani.

U Crnoj Gori "najslobodnija" je država, ona uzima i preraspodjeljuje više dohotka nego svi njeni građani. Stoga je jasno, zašto mnogi žele da budu u grupi koja preraspodjeljuje i živi na račun i za račun "legalno otetog", od onih koji stvaraju. Krajnje je vrijeme da, umjesto preraspodjele, država počne da podstiče individualnu odgovornost pojedinaca, i da se, umjesto lošeg obavljanja mnogih poslova, usmjeri na efikasno obavljanje funkcija minimalne države.

LITERATURA:

- Miroslav Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija, E Press, Beograd 2000.
- Arye L. Hillman, Public finance and Public policy, Cambridge University Press, 2002.
- Guidelines for Fiscal Adjustment, International Monetary Fund, Washington, D.C., 1995.
- Vasilije J. Milić, Javne finansije u Crnoj Gori, Podgorica 1998.
- Juraj Nemeč i Glen Wright, Javne finansije (Teorija i praksa u centralno-evropskim zemljama u tranziciji), Magna Agenda, Beograd 1999.
- Aleksandra Jovanović, Uvod u ekonomsku analizu prava, Beograd 1998.
- Frederic Bastiat, Ono što se vidi i ono što se ne vidi, ISSP, Podgorica 2001.
- Frederic Bastiat, Zakon, Global book, Novi Sad, 1998.
- Veselin Vukotić, Makroekonomski računi i modeli, CID, Podgorica 2001.
- Veselin Vukotić, Motivacija, preduzetništvo, biznis, Ekonomski fakultet, Podgorica 1998.
- Fridrih A. Hayek, Put u ropstvo, Global book, Novi Sad, 1997.
- Henry Hazlitt, Ekonomija u jednoj lekciji, Global book, Novi Sad, 1998.
- Milton Friedman, Kapitalizam i sloboda, Global book, Novi Sad, 1997.
- Lysander Spooner, Bez izdaje, Global book, Novi Sad, 1997.
- Etienne de La Boetie, Politika poslušnosti: Rasprava o dobrovoljnom ropstvu, Global book, Novi Sad, 1998.
- Harry Browne, Kako sam pronašao slobodu u neslobodnom svijetu, Global book, Novi Sad 1994.
- Charles M. Schwab – Američki kralj čelika, Put ka uspehu, DSP-mecatronic, Kragujevac.
- An Interview with Ronald Coase, at the Inaugural Conference of the International Society for New Institutional Economics, September 1997.
- Ronald Coase, The Task of the Society, ISNIE Newsletter, number 2, 1999.
- Ekonomska reformska mreža, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica, Humani razvoj u Crnoj Gori-Verzija 5.1.
- Economist, 2001, 2002.
- Monitor, 2001, 2002.

Maja Baćović

**Konvertibilnost novca – preduslov ostvarivanja ekonomskih
sloboda pojedinaca i ekonomskog rasta i razvoja**

**Currency convertibility – preconditions for economic freedom of
individuals and economic growth and development**

Key words:

Currency, Convertibility, Economic Freedom, Individuals, Growth, Development

Abstract

Discussion on currency convertibility in this paper will be focused primarily on its importance, in terms of international validity of currency, possibility to use currency as legal tender equally, at domestic and international market. International validity of currency is important, among the others, to provide rights and freedom to individuals in terms of their rights and opportunities to make decisions on their economic activities (where and when they will spend their money, without any limitations in terms of geographic and administrative boundaries).

Currency convertibility provides fulfillment of very important role of money, and it is to be used as intermediary in any exchange at any point of the Globe, and to be used as intermediate in any exchange in terms of type of goods, services, financial instruments, etc.

Currency convertibility provides to currency's holder (individual, citizen) to make decisions on its economic activities without any limitations and restrictions.

Nonconvertible currency significantly restricts this right of individuals. Why? Because holder of nonconvertible currency can not use its property at any place, any market, or to buy any good. Nonconvertible currency may be used ONLY at the territory where it is only legal tender, but nowhere else. Holder of nonconvertible currency may participate at international markets only with direct or indirect permission from Central bank issuing nonconvertible currency. Power of monetary authority may be weaker or stronger, but in any case, it restricts economic freedom of money holders.

It will be the main issue discussed in paper: link between currency convertibility and economic freedom of individuals, and its influence on economic growth and development.

Uvod

Kada se govori o značaju konvertibilnosti, tj. međunarodne prihvatljivosti i validnosti novca kao zvaničnog sredstva plaćanja na određenoj teritoriji i univerzalnog posrednika u razmjeni, onda se prevashodno misli na njegovu ulogu u dijelu obezbjeđivanja prava i sloboda pojedinaca da samostalno donose odluke o ekonomskim aktivnostima, a sve kroz ispunjavanje elementarnih funkcija novca.

Konvertibilnost obezbjeđuje ispunjenje važne funkcije novca, a to je da on može biti posrednik u razmjeni na bilo kojoj tački zemljine kugle i da može posredovati u razmjeni svih tipova i vrsta roba i usluga proizvedenih na svjetskoj teritoriji.

Konvertibilnost valute obezbjeđuje njegovom imaoocu (pojedincu, građaninu) da slobodno odlučuje o njegovoj upotrebi i da svoje odluke donosi bazirajući se na maksimalnom ostvarenju ličnih ciljeva i preferencija.

Nekonvertibilan novac u velikoj mjeri ograničava i uskraćuje ovo pravo pojedinca da slobodno bira kako, gdje i na koji način će iskoristiti svoja svojinska prava nad novcem. Zašto? Zato jer imalac nekonvertibilne valute može svoju imovinu slobodno razmjenjivati samo na ograničenoj ekonomskoj teritoriji, teritoriji na kojoj je ta valuta administrativno utvrđena kao validno sredstvo plaćanja. Učešće u međunarodnoj razmjeni ograničeno je voljom i spremnošću Centralne banke te zemlje da nekonvertibilnu valutu razmijeni za bilo koju konvertibilnu, po cijeni i uslovima koji su najčešće opet administrativno utvrđeni. Pored ograničenja slobode upotrebe soptvene imovine i napada na svojinska prava, posjedovanje nekonvertibilne valute uvijek je praćeno određenim nivoom transakcionih troškova koji se odnose na konverziju u druge, međunarodno priznate valute.

Znači, posjedovanje nekonvertibilne valute neminovno rezultira smanjenjem slobode pojedinaca, imaoaca novca da svojevóljno, u skladu sa svojim individualnim interesima i ciljevima, uživaju benefite posjedovanja svojinskih prava nad novcem. Takođe, nekonvertibilan novac umanjuje i njegovu funkciju čuvanja i sticanja bogatstva, jer, kakvo je to bogatstvo koje niko van ograničene teritorije ne želi?

S druge strane, konvertibilnost valute koja uživa epitet zvaničnog sredstva plaćanja na konkretnoj ekonomskoj teritoriji vodi većoj otvorenosti zemlje, intenzivnijoj međunarodnoj razmjeni i većem učešću u međunarodnim ekonomskim tokovima.

Novac je instrument koji enormno utiče na smanjenje transakcionih troškova. Dalje, njegov značaj na obezbjeđenje podjele rada i povećanje efikasnosti u ekonomiji je enorman. Novac služi kao univerzalno sredstvo razmjene. Takođe, pored posrednika u razmjeni, važne funkcije novca su izražavanje vrijednosti imovine i obaveza kao i čuvanje bogatstva.

Novac može obavljati svoje funkcije jedino ukoliko je **konvertibilan**, tj. ukoliko je obezbijedena njegova stabilnost (nepromijenjena vrijednost) u dužem vremenskom periodu. Stabilnost novca obezbjeđuje se kontrolom njegove ponude.

U prvim fazama nastanka novca, kada je novac bio u formi metala, ponuda novca bila je ograničena prirodnom raspoloživošću metala od koga je novac pravljen. U savremenom dobu, kada ponuda novca više nije ograničena prirodnim faktorima, već je novac baziran na dužničkom odnosu između monetarne institucije i imaoća novca, kontrola ponude novca je u rukama institucije koja ima autoritet i mogućnost njegove proizvodnje.

Značaj stabilnosti novca, ponuda i tražnja za novcem, su pitanja kojima se institucionalna ekonomija bavi još od njenih početaka.

Prije uvođenja novca kao univerzalnog sredstva razmjene, bilo je evidentno prisustvo velikog broja problema koji se uopšteno mogu podijeliti u sledeće grupe:

1. Problem nedostatka informacija, koji je otežavao razmjenu u smislu uparivanja ponude i tražnje za raznim vrstama proizvoda i usluga;
2. Problem skladištenja i troškova skladištenja, u smislu čuvanja ponude do momenta realizovanja transakcije;
3. Nedovoljno razvijena podjela rada, usled otežane razmjene.

Rezultat pojave novca kao univerzalnog sredstva plaćanja je značajno smanjenje troškova prikupljanja informacija, skladištenja i ostalih transakcionih troškova. Sve ovo je obezbijedeno prelaskom sa direktne razmjene (barter) na indirektan vid razmjene, uz učešće novca kao posrednika.

Ono što doprinosi ogromnom značaju novca, naročito u dijelu razvoja podjele rada, prevashodno jesu informacije. U uslovima perfektne informisanosti svih ekonomskih agenata, u kojem su u skladu sa predstavnicima neoklasične teorije, transakcioni troškovi jednaki nuli, novac kao posrednik u razmjeni nije potreban.

Međutim, ako pretpostavimo da “perfektna informisanost” nije prisutna, značaj novca i analize institucija koje utiču na njegovu stabilnost enormno raste.

Stabilnost novca, tj. nefluktisanje njegove vrijednosti u dužem roku, važni su ne samo sa stanovišta obezbjeđenja funkcija novca i podjele rada, već i sa stanovišta ekonomskog rasta i razvoja i obezbjeđenja odvijanja ekonomskih aktivnosti.

Stabilnost novca omogućava proizvođačima i preduzetnicima da se skoncentrišu na svoje ekonomske aktivnosti: proizvodnju, prodaju, unapređenje, razvoj i sl. Takođe, u uslovima stabilnosti novca, sve promjene u cijenama i proizvodnih faktora i gotovih proizvoda jesu informaciona baza proizvođačima, menadžerima i preduzetnicima za donošenje kvalitetnih poslovnih odluka. To jest, stabilan novac obezbjeđuje efikasnost alokacije oskudnih resursa.

Kontrola ponude novca – instrument za obezbjeđenje njegove stabilnosti

Novac kao univerzalno sredstvo plaćanja može da obavlja svoje funkcije jedino u uslovima kada ga svi ili većina aktera ekonomskog života prihvati, tj. kada uloga novca bude javno i većinski prihvaćena. A to se dešava samo u uslovima kada je obezbijedena njegova stabilnost. U uslovima kada to nije slučaj, kao što je na primjer postojanje visoke inflacije, tj. nestabilnosti novca, najveći broj ekonomskih agenata odbiće novac prilikom razmjene, tj. novac će izgubiti svoje funkcije.

Imajući u vidu značaj novca u dijelu smanjenja transakcionih troškova, obezbjeđenja podjele rada i efikasne alokacije oskudnih resursa, to će nestanak funkcija novca imati nesagledive posledice na ekonomski rast i razvoj.

Kako obezbijediti stabilnost novca? Najefikasniji način je obezbijediti kontrolu ponude novca. Kako se to može ostvariti?

U savremenim sistemima to je institucionalno riješeno formiranjem institucija monetarne vlasti, koje se obično organizuju u formi centralne banke, kao jedinog monetarnog autoriteta odgovornog za kontrolu ponude novca.

Institucionalni mehanizmi koji obezbjeđuju efikasno funkcionisanje institucija monetarne vlasti su:

1. Kontrola rada monetarnih autoriteta od strane glasačkog tijela. Monetarni autoriteti odgovorni su Parlamentarnoj i Izvršnoj vlasti i u slučaju neobezbjeđenja stabilnosti valute za koju su odgovorni, snose konsekvence.

2. Međunarodna konkurentnost nacionalnih valuta. Slobodna međunarodna razmjena i postojanje fleksibilnih deviznih kurseva obezbjeđuje konkurentnost među valutama. Nacionalne valute čija vrijednost često fluktuira i opada kao rezultat slabe kontrole njihove ponude, vrlo brzo na međunarodnom tržištu biće zamijenjene stabilnim valutama.

Pravila ili Autoriteti u obezbjeđivanju kontrole ponude novca

Kontrola ponude novca od strane Centralne banke može biti obezbijeđena ili primjenom precizno utvrđenih pravila ili snagom autoriteta, tj. diskrecionim mjerama nosilaca monetarne politike.

U slučaju primjene precizno utvrđenih pravila misli se na precizno određenu stopu po kojoj se ponuda novca može mijenjati, u pravcu povećanja ili smanjenja. To je obično stopa koja je jednaka stopi planiranog ekonomskog rasta za period za koji se definiše monetarna politika uvećana za stopu inflacije koja se ne može izbjeći ili koja je poželjna sa stanovišta realizacije ekonomskog rasta.

U slučaju autoritativne kontrole, nosioci monetarne politike imaju diskreciono pravo da mijenjaju ponudu novca u skladu sa svojim odlukama. Kvalitet njihovih odluka u krajnjem ocjenjuju birači.

Valutni odbor (Currency Board) kao model uređenja monetarnog sistema koji obezbjeđuje kontrolu ponude novca

Jedna od najčešće korišćenih definicija valutnog odbora jeste ona koju je prezentirao ekonomista Kurt Schuler, u skladu sa kojom valutni odbor jeste način uređenja monetarne vlasti na način da se emisija novca mora usklađivati sa ponudom druge strane konvertibilne valute ili neke odabrane robe (npr. zlata) koja je izabrana kao baza za fiksiranje ponude nacionalne valute.

Ponuda novca koju kreira monetarna vlast u situaciji postojanja valutnog odbora može se sastojati od papirnog novca i kovanica, kao i ostalih rezervi koje su u posjedu komercijalnih banaka.

Osnovne odlike valutnog odbora su:

1. Obezbjeđivanje kredibiliteta monetarnih vlasti u smislu kontrole ponude novca
2. Garancija potpune konvertibilnosti nacionalne valute

3. Bilansi Centralne banke u uslovima valutnog odbora sadrže samo likvidne komponente active, za razliku od bilansa Centralne banke u uobičajenim uslovima gdje se na strani aktive može naći i domaća valuta, obično u formi državnih dugova
4. U uslovima valutnog odbora, imovina je obično na većem nivou od obaveza, obično za 5-10% kako bi se obezbijedila potpuna stabilnost valute i spriječio negativan uticaj nepredviđenih okolnosti.
5. Postoji ograničenje komercijalnih banaka u dijelu zaduživanja kod Centralne banke
6. U uslovima valutnog odbora, ne postoji mogućnost aktivne monetarne politike u smislu uticaja na kamatne stope i devizni kurs preko promjena ponude novca.

Uspješno ustrojstvo valutnog odbora uglavnom je određeno kvalitetnom institucionalnom bazom i pravnim okvirom u zemlji u kojoj se valutni odbor primjenjuje. Za njegovu uspješnu implementaciju važna su institucionalna prilago

Uvođenje DEM odnosno EURA u Crnu Goru kao garant monetarne stabilnosti

Monetarne vlasti u Crnoj Gori su, usvajanjem Zakona o Centralnoj banci novembra 1999 godine uvele dvovalutni sistem, tj. uvedena je njemačka marka (DEM) kao zvanično sredstvo plaćanja, pored postojećeg YU dinara. U skladu sa Zakonom, od novembra 2000 godine DEM je i jedino zvanično sredstvo plaćanja, dok je dinar izgubio pravni legitimitet. Počev od januara 2002 godine, DEM je zamijenjena EURO-m, kao jedinom zvaničnom valutom.

Na ovaj način monetarna vlast Crne Gore odrekla se svoje autonomnosti i velikog broja instrumenata monetarne politike. Osnovna funkcija Centralne banke Crne Gore, u skladu sa novim institucionalnim aranžmanom, jeste supervizija banaka i obezbjeđenje kvalitetnog funkcionisanja finansijskog sistema u zemlji.

Na ovaj način obezbijedena je konvertibilnost zvanične valute na teritoriji Crne Gore, tj. upravljanje stabilnošću EURA delegirano je na Evropsku Centralnu banku.

Zaključak

Tri osnovne funkcije novca su:

1. Sredstvo plaćanja
2. Mjera vrijednosti
3. Čuvanje bogatstva

Pretpostavka koja obezbjeđuje ispunjenje ovih triju funkcija novca na međunarodnom nivou jeste njegova **konvertibilnost (međunarodna priznatost)**, tj. razmjernost za sve ostale konvertibilne valute koje su u opticaju na drugim ekonomskim teritorijama.

Imajući u vidu značaj konvertibilnosti valute u dijelu obezbijedenja većih ekonomskih sloboda pojedinaca, veće otvorenosti zemlje, intenzivnije međunarodne razmjene i većeg učešća u međunarodnim ekonomskim tokovima, u Crnu Goru je uveden EURO kao jedino zvanično sredstvo plaćanja. Polazeći od ovog stanovišta, to je mogao biti i dolar, funta, franak, svejedno. Važno je samo da je riječ o međunarodno priznatoj, konvertibilnoj valuti, koja će obezbijediti slobodu izbora pojedincima, nosiocima svojinskih prava nad ovom valutom i koja će mu omogućiti da svojim sopstvenim ponašanjem i samostalnim donošenjem odluka opredjeljuje efikasnost svog ekonomskog ponašanja.

Posmatrati valutu u kontekstu nacionalnog obilježja nije ekonomski ni efikasno ni racionalno, jer kakva je korist od posjedovanja gomile papira koji na međunarodnom tržištu ne vrijede ni centa i za koju se ne može dobiti čak jedan komad robe. Istina, ovi papiri vrijede i upotrebljivi su u zatvorenoj, ograđenoj ekonomskoj teritoriji, ali da li je zatvorenost i ograđenost od međunarodnog okruženja ono čemu mi danas težimo?

Literatura:

1. Ludvig von Mises, Friedrich A. Hayek: »O slobodnom tržištu«, Mate, Zagreb, 1997.
2. Milton Fridman: »Sloboda izbora«, Global Book, Novi Sad, 1996.
3. Peter L. Bernstein: »The Power of Gold«, John Wiley&Sons, Inc, 2000.
4. Veselin Vukotić: »Makroekonomski računi i modeli«, CID, Podgorica, 2000
5. Wolfgang Kasper, Manfred E. Streit: »Institutional Economics«, Edward Elgar Publishing, 1998.

Tijana Mandić

Tranzicije institucije- psihološki aspekti¹⁸¹

»Jedina konstanta u svemiru je promena» (Zen)

Izučavanje promena je jedna od večnih fascinacija psihologije. Podrazumevam da je tranzicija jedan od oblika procesa menjanja. Klopke mistifikacije, bilo individualne bilo kolektivne promene, isto kao i klopke simplifikacije nužno nas vode ka dubokim razočarenjima. Upravo se u razočarenjima otkrivaju bazična disfunkcionalna verovanja sa kojima smo i krenuli u promene, kao na primer: promena je nemoguća; potrebno je dugo vremena za promene; promena zavisi isključivo od drugih, te treba biti pasivan; promena je opasna; promena je predodređena; već pokušana; postoji samo samopromena; promena je potrebna drugima a ne nama; promena izražava slabost, izdaju i nedoslednost, ukratko, lista je neiscrpna.

Ako prihvatimo da je čovek kompleksno, konfliktno, paradoksalno i ne uvek racionalno biće, moramo prestati da očekujemo da će proces njegovog menjanja biti jednostavan, jednolinijski i jednofaktorski a onda isto tako moramo prihvatiti da neće biti izveden realno i zdravorazumski. Kad istražujemo promene ljudskih grupa, novi problemi se otvaraju.

Pošto se ne radi o procesu koji se može pravolinijski nacrtati, nužno je shvatiti faze zastoja, regresija, otpora i sabotaza. suočeni sa mnoštvom predrasuda, stereotipa, strahova i zabluda o promenama, bitno je shvatiti da će dinamski sistemi koje želimo da promenimo pružati otpor i izuzetno sabotirati, ako ne budemo vodili računa o minimumu stabilnosti koji je povezan sa identitetom sistema, uvremenjenosti osnovnih transformativnih intervencija i primerenosti strategije datom korporativnom identitetu. suočeni sa specifičnim dinamskim sistemima u interakciji, moramo shvatiti da su nastali tokom vremena, u određenom kontekstu podložnom socijalnim konstruktima, tako da od presudnog značaja za kreiranje strategije promene postaje uzimanje u obzir konkretne "relacijske realnosti" institucije. Gregory Bateson je verovao da postoje različiti nivoi realnosti. Za razliku od "tvrde objektivne realnosti", relacijska realnost, je u većem delu socijalni konstrukt, transgeneracijski stvarana, pregovarana i intrasistemska validirana realnost – "da to je naš korporativni identitet«. Relacijska realnost je stvarana i održavana kroz specifične percepcije, interpretacije, fantazije, ponašanja i komunikacije koje su

¹⁸¹ Prvi put objavljeno: »Tranzicija i institucije«, IDN, Beograd, 2002

zasnovane na implicitnim i eksplicitnim stavovima i očekivanjima ljudi koji čine takav sistem.

Analize otpora pokazuju veze između korporativnog identite koji menjamo, korporativnog identiteta koji utiče na menjanja, njihovom odnosu, bazičnoj interventnoj strategiji menjanja i naravno kontekstu i metakontekstu u kome se sve to odigrava. Gregory Bateson je još 1942 pisao o deuteru učenju, izučavajući učenje kako da se uči, i u okviru toga razmišljao o učenju kako da se menjamo. Kibernetika nam je ponudila metaforu svemirskog broda koji putuje ka svojoj zvezdi, koji pri tom organizuje svoje kontrole i svakodnevne korekcije svoje putanje da bi stigao gde je namerio. Simplifikovano gledanje na proces menjanja jednog sistema se okomi na jedan disfunkcionalni proces i ugasi ga. Dobro znamo da će se pojaviti neki drugi proces, koji na prvi pogled izgleda suprotno disfunkcionalnom ali služi istoj funkciji i postiže iste destruktivne ciljeve. Po poznatom sistemskom principu ekvifinalnosti isti cilj se može postići različitim putanjama sa različitih tačaka. Po sistemu ekvipotencijalnosti iste početne tačke mogu da odvedu različitim putanjama do novih ciljeva. Milanska sistemska škola, na čelu sa Marom Selvini Palazzoli, je u svojoj "satologiji" upravo izučavala ključne tačke preseka bazičnih sistemskih funkcija (funkcionalnih i disfunkcionalnih), da bi optimalizovala strateške intervencije i omogućavala okidačke promene sistema. Nalaženje tih "optimalnih tačaka promene" (T. Mandić "Vodje promena", knjiga u rukopisu) i kreiranje "generatora menjanja" (MRI iz Palo Alta) uveliko pomažu u kreiranju strategije menjanja.

Dobro smišljena, dobro "prodata", pomno kreirana strategija omogućava minimalizam u izvedbi promene, iako često zahteva maksimalne napore u smišljanju intervencija.

Postoje mnogi modeli menjanja. Spomenuću moje istraživanje iz sedamdesetih u kojima je nadjena korelacija između modela menjanja i identiteta sistema. Psiholozi često vole grčke mitove tako da su i modeli menjanja dobili imena po njima. **Salome** model je zasnovan na lažima i istinama kao ključnim tačkama menjanja, **Dionis** na lišavanju i zadovoljavanju bazičnih potreba, **Feniks** na neuspehu i uspehu, **Brutus** na doživljaju poslušnosti i slobode, **Nemezis** na osveti i oprostaju, **Pigmalion** na rušenju i stvaranju a **Himera** na rasparčanosti i celovitosti. Ti modeli se i danas prate i tretiraju skoro kao arhetipske ideje o menjanju.

Logično je da postoje različite promene: endogene i egzogene; eksplicitne i implicitne, fokalne (konkretne i jednokratne), omogućavajuće (koje kreiraju klimu menjanja) i okidačke (koje pokreću lavinu procesa menjanja). Promena može biti u funkciji menjanja i u funkciji ne-menjanja, može biti progresivna i regresivna. Regresivna može biti stabilizujuća i destabilizujuća. Promena može biti opoziciona

(postizanje suprotnosti), relacijska (postizanje promene odnosa unutar sistema, reorganizacija unutar sistema) i suštinska (promena identiteta sistema).

Izučavanje odnosa promena i ne - promena (bilo da je zovete tradicija, homeostaza, stabilnost, ili imate neku svoju reč za to) i njihovo balansiranje u fazama tranzicije ponekad bivaju presudni po tranziciju. Zato su mnogi izužavali i izučavaju ulogu menadžera promena ili vodja procesa menjanja. U procesu tranzicije sistema ta uloga postaje izuzetno važna.

Podrazumevajući da svaki dinamski sistem ima svoju strukturu, dinamiku i razvojnu putanju potrebno je kreirati strategiju vodeći računa o strukturalnom nivou, dinamskom zapletu i razvojnoj fazi sistema. Nepoštovanje razvojne putanje, trapavi, nagli skokovi unose konfuziju u definiciju identiteta sistema, kontinuitet trajanja sistema izražen kroz doživljaj gubitka budućnosti i tako stvara enormne otpore i sabotaze daljim promenama. To ne znaži da će svaka nagla promena imati takve posledice, nužno je održavanje koncepta budućnosti u korporativnom identitetu. Startegije menjanja treba kreirati poštujući specifičnosti datog sistema.

Relativno nova oblast izučavanja u psihologiji se zove psihopatologija sistema. Mara Selvini Palazzoli definiše sistemsku patologiju kao moćan, implicitan, disfunkcionalni proces koji zahvata celu organizaciju, a koga ljudi po pravilu nisu svesni i ne učestvuju voljno u njemu. Nažalost, taj proces je uvek jači od bilo kog individualnog napora unutar sistema da mu se suprotstavi i vodi sistem u finalnu tragediju. Zato se ljudi koji se zapošljavaju kao kontrolori štete ili upravljači promenama nužno biraju iz nekog drugog sistema, koji je maksimalno nezavisan od onog koji se želi promeniti. Mnoge korporativne tranzicije su doživele krah zbog nerazumevanja i nesnalaženja sa psihopatologijom sistema. Pet najčešćih interventinih grešaka je moguće opisati na raznim nivoima.

I Korporativni identitet

Bez temeljnog razumevanja ciljeva i svrhe korporativnog identiteta, kormilari firme, spoljašnji i unutrašnji, utiču na sve veću krizu identiteta i njegov raspad. Konfuzija, gubitak orijentacije i zaboravljanje svog raison d'être su cesto u praksi imali kobne posledice. Naš prvi susret je sa javnom deklaracijom i racionalno objašnjenom vizijom i misijom institucije. Medjutim, tokom vremena, prisustvujući različitim sastancima, obraćajući pažnju na žalbe timskih žrtvenih jaraca, postaje nam polako jasno da postoji implicitna korporativna struktura, koja je iz nekih, u početku nepoznatih razloga veoma skrivena. Ta negacija realnih pozicija moći i učešća u procesu odlučivanja upravo predstavlja jednu od okosnica glavnih disfunkcionalnih igara koje ce odrediti glavnu institucionalnu dramu. Ako nekim slučajem facilitator promene, početak napravi grešku i razotkrije pravu strukturu te organizacije,

uskoro biva otpušten, sa najčešćim izgovorom da im nije ni bio potreban, da je nekompetentan i da ih je razočarao. Postojeći ma koliko disfunkcionalan proces će da uradi sve da održi status quo. Signal da je ta disfunkcionalna ravnoteža ipak napadnuta, su uglavnom predugački, neefikasni sastanci, bolovanja i otkazi, ali ne i na najvišem nivou rukovodjenja. Uskoro se otkriva, u žargonu nazvan »konflikt dve koncepcije«. Zanimljivo je da je taj konflikt često prikriven, izbegavan, zataškavan i ponekad iracionalan. Za vodju promena je važno da identifikuje »generativnog rukovodioca«, onog koji se suštinski zalaže za taj projekt, od »negenativnog rukovodioca«, onog koji kroz taj projekt pokušava da zadovolji neke druge lične ambicije. Otkrivanje koalicija, alijansi, dvorskih spletki i miskomunikacija unutar sistema, kao i sistema sa njegovom okolinom, nam jasno ukazuju da li strategija promene treba da počne upravo od korporativnog identiteta. U analizama slučaja se često spominje “Kodakovo” lutanje oko farmakoloških proizvoda i “Didžitalovu” nespremnost na promene ali se najčešće navodi Xerox korporativna priča.

Kad gradjanina prosečnog zapitate ko je kreirao kompjuterskog miša obično vam odgovori da je kompanija Apple. Apple je prodao Macintosh, ali je Xerox ustvari investirao dva biliona dolara da bi stvorio Star, predač Macintosh. Kad spomenete Xerox kompaniju, prva asocijacija su bile fotokopije. Po Grindneru i Bandleru Xerox kompanija, čuvena po svojim fotokopir mašinama, je najviše razmišljala o tome kako da napravi još bolje fotokopije. Jedan od njihovih zaposlenih je ušetao u Los Angeles Times centralu i zbunio se videvši da uopšte ne koriste papir, koristili su samo kompjutere i elektronsku poštu i to ga je inspirisalo za novi projekt u Xerox-u. Počeo je da razmišlja o budućnosti. Njegov projekt se nije uklapao u njihovu definiciju korporativnog identiteta, njihov vrednosni sistem je bio rigidan, a sama ideja je tada bila van njihovih korporativnih sposobnosti. Jedan deo njih je pokušao da uskoči u potpuno novi korporativni identitet, i došlo je do velikih implicitnih i eksplicitnih konflikata. Ne znam da li ste ikada čuli za njihove kompjutere? Startegija je bila sledeća, pokušali su da uvedu svoj novi kompjuter prvo u svojoj kompaniji. Obukli su čoveka koji je ličio na čoveka koji je izmislio Xerox. Bio je po profesiji sveštenik. Obično sveštenike povezujemo sa prepisivanjem manuskripta. On je prezentovao novi kompjuter kao usavršenu varijantu Xerox mašine, nužnu da bi preživeli. Tako je preteča Macintosh počeo od Xerox čoveka. Odeljenja za istraživanja i razvoj nisu to doživeli kao pretnju. I kad se pojavio Steve Jobs i objasnio da će to biti jezgrovna tehnologija Apple identiteta, koje će promeniti svet, šta mislite da su ljudi iz odeljenja za istraživanje i razvoj uradili? Prešli kod njih. Zašto biti samo sporedno odeljenje fotokopiranja kad možete biti suština korporativnog sistema Apple i Macintosh. Posle su se ljudi iz Xeroxa žalili da su im ideje ukradene, naročito čuveni miš. Ljudi koji su se bavili kontrolom štete nisu mogli previše da pomognu. Personifikaciju su promenili u Leonarda da Vinci a, koji može da simbolizuje sveštenika, ali visoko kreativnog sveštenika. Otvarao se prostor koji bi omogućio i kontinuitet i promenu za kompaniju. Kad promena naidje na

teškoće važno je shvatiti na kom nivou su nastale teškoće i na kom nivou treba planirati stratešku intervenciju. Intervencija na nižem nivou stvara više problema, unosi konfuziju i ponekad deformiše definiciju problema, te ga na izvestan način čini nerešivim.

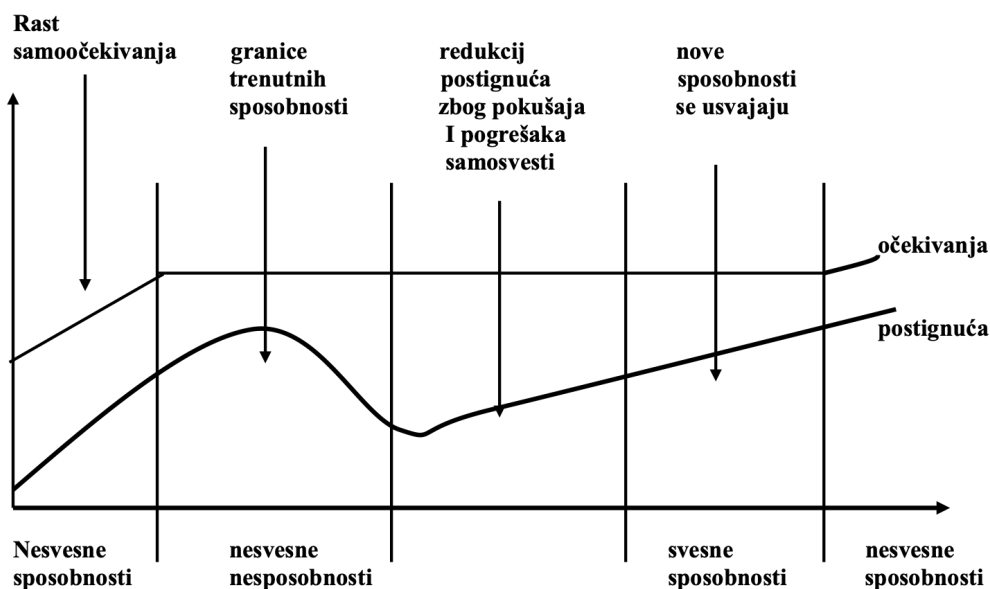
II Vrednosni sistem organizacije

Svaki viši oblik menjanja zahteva promenu na nižem nivou ali ne i obrnuto. Interesantna stvar u vezi korporativnog vrednosnog sistema je da se ne menja po istim pravilima kao korporativni identitet. Ne odolevam, te vam ostavljam da pročitate, ipak jednu poučnu kliničku priču. Pacijent tvri da je leš. Psihoterapeut se nateže sa njim dugo vremena, ali dijalozi vode u ćorsokak. Umorni kliničar se hvata logike. Da li leševi krvare. Čovek razmisli i kaže "Ne sve telesne funkcije prestaju i ne postoji krvarenje«. S trunkom nade, kliničar mu predloži da učestvuju u malom eksperimentu, ubošću te tankom iglicom u prst da vidimo da li krvariš. Čovek se, naravno složi. Pojavi se kap krvi i pacijent ygranut usklikne Nek sam proklet, leševi krvare.

Poenta i metaforičnost ovog primera, je da kad neko u nešto veruje, kontekstualne, fizičke i iskustvene činjenice neće promeniti verovanje. Nivoi definicije realnosti su različiti. Vrednosni sistemi su na različitom nivou definisanja korporativne realnosti i menjaju se različitim setom procedura. Najefikasnija elektrošok mašina u kaliforniji je jedna koja u suštini tehnički nije funkcionisala tri godine. Pošto se ljudima davala totalna anestezija pre elektrošoka, oni su i verovali da su je dobijali. Bandler i Grinder su razmišljali o tome da kreiraju Mega placebo, ali im je vlada zabranila. Možda su se uplašili šta će biti sa psihofarmakološkom industrijom u toj zemlji. Placebo je jedan od načina da pokažemo ljudima ulogu i potencijalnu moć verovanja. Još je Alber Bandura sa Stanford univerziteta konceptualizovao očekivanje o samoeфикаsnosti.

Kritična faza se nalazi u tački kada se krive očekivanja i aktuelnog postignuća najviše razlikuju. Razočarenje i percepcija ili atribucija greške veoma utiču na sistem verovanja. U toj tački najviše smo osetljivi na percepciju neuspaha, a opadaju i očekivanja i postignuća, međutim to je u isto vreme optimalna tačka strateške intervencije.

Uticaj očekivanja o samoeфикаsnosti na postignuća:



Jedna od važnih spoznaja o ljudskim sistemima vrednosti je da ona ne postoje da bi se uklapala u postojeću definiciju realnosti. Ona nam usmeravaju motivaciju i kreiraju viziju da bi se naše trenutno postignuće razvilo, ojačalo i ispunilo naša očekivanja.

Uloga okoline u izgradnji sistema verovanja je velika. Najjednostavnije može da podržava, guši (kazničemo te za tvoj uspeh ili promenu) ili dovodi do konfuzije (proklet bio ako pokušaš da promeniš stvari - proklet bio ako ne pokušaš da promeniš stvari) oko adekvatnog sistema vrednosti za optimalno funkcionisanje.

Pošto verovanje, izmedju ostalog, nastaje na osnovu odnosa izmedju raznorodnih iskustava, nama zanimljiva mogu biti verovanja na osnovu generalizacija o kauzalnim odnosima.

Šta verujete da olakšava tranziciju pojedinih organizacija? Ono u šta verujemo ima veliku verovatnoću da odredi gde ćemo tražiti rešenja za probleme sa kojima smo suočeni. U uverenju je takodje sadržano i značenje koje učitavamo u primećene odnose. Da li to znači da smo nešto naučili iz predhodnog stilova rukovodjenja? Značenje koje učitavamo će visoko verovatno odrediti načine rešavanja problema. Da li to znači da smo nesposobni? Da li da nastavimo da se trudimo ili da odustanemo? Verovanja takodje sadrže u sebi generalizacije o našim granicama.

Verovanje: »Moja kompanija može da se razvije samo do određene granice a onda će da stagnira« 'e uticati na razvoj kompanije.

Za nas je presudno ozbiljno razmatranje vrednosnog sistema institucija koje se zasnovaju na:

1. **Beznadežnosti:** ako je jedna od osnovnih vrednosnih premisa neke institucije, bez obzira na uzroke te generalizacije, beznadežnost, ona će uticati tako, da pozitivni ishodi prosto postanu nemogući. Ako su nemogući, zašto se uopšte truditi oko takvog posla, ali ako neko krene da ga rešava onda će se sabotirati da se potvrdi početna premisa.
2. **Bespomoćnosti:** ako je jedna od osnovnih premisa jedne institucije bespomoćnost, čućemo rečenice tipa: »To je bilo moguće u Poljskoj i Češkoj, ali je kod nas nemoguće«. Mreža recionalizacija koja potvrđuje premisu će uskoro biti ispletana. Nažalost, što su ljudi pametniji i kreativniji, izgledaće uverljivije.
3. **Bezvrednosti:** ako je jedna od osnovnih premisa jedne institucije bezvrednost, čuće se pitanje: »Da li mi to zaslužujemo?«. Ako definišemo sebe kao mazohistički, depresivan i paranoidan narod, naravno da ne zaslužujemo ni bolje institucije.

Velika frustracija menjanja je u tome što samo možemo voditi ljude da promene svoja verovanja, ne možemo to uraditi umesto njih. Facilitacija i meditacija promene se suačavaju sa velikim izazovima. Spomenula sam vezu između verovanja i strategije rešavanja problema. Razlika u percepciji nekog ishoda kao pomaka u napretku ili kao neuspeha, je naročito važna u kriznoj fazi očekivanja o samoeфикаsnosti. U ključnim fazama menjanja, između ostalog, je nužno je razviti visoki prag tolerancije na neizvesnost.

Potrebno je stvoriti kontekst u kome je moguće preobraćanje percepcije neuspeha u percepciju izazova, stvaranje spremnosti sistema da se menja i otvaranje sistema za transformišuće intervencije, na primer metaporuke. Otkriće da mogu da posmatram svoje greške u rešavanju problema iz tri perspektive: svoje, tuđe i kontekstualne; da posmatram neuspehe u odnosu na neke uspehe (menjajući fokus figure i pozadine) i da gledam na svoje neuspehe u odnosu na moje ciljeve i moje ostale uspehe, možda će mi omogućiti da različito reagujem. Kad razbijemo "molekul neuspeha" u različita iskustva, moguće je analizirati subatome tog doživljaja i reorganizovati ga u nove geštalte. Nikako ne propovedamo laganje ili negaciju grešaka, radimo na restrukturaciji homeostaze sistema koja omogućava rehabilitaciju postignuća.

Najjednostavnije opisano radićemo na:

1. Identifikacija najvažnijih problematičnih vrednosnih premisa u vremenima krize

2. Razlaganje predhodne iskustvene sinestezije u odvojene i dostupne senzorne reprezentacije da bi se omogućila upotreba submodaliteta,
3. Komuniciranje sa, za dati problem, relevantnim submodalitetima
4. Traganje za mogućnošću učenja iz odvojenih reprezentacija i pozitivna konotacija delova starog sistema.
5. Povezivanje postavljenog cilja sa novom homeostazom ili preispitivanje i redefinisane cilja ako je to bolja solucija po korporativni identitet.

III Sposobnosti zaposlenih:

Mislim da je odavno isticana kobnost pogrešni ljudi na pogrešnim mestima u pogrešno vreme. Bilo da se radi o robovanju tradiciji, strahu od promena u bilo kojoj njegovoj varijanti, neverovanje i nepoštovanje profesionalaca, su već otužno stare priče. Kao istorije slučaja se navode »Dženeral motors« i »Didžital ekvipment«, koji su se zaglibili u birokratsko blato i teško iz njega izvlačili. Kod nas je menadžment ljudskih potencijala retko ozbiljno shvaćen, a može biti presudan za tranziciju.

IV Ponašanje i komuniciranje

Jedna od kobnih grešaka i živo blatio za nekog ko uvodi promene u sistem su loše komunikacije unutar samog sistema. Neprijateljski raspoloženi saradnici su mnogima zagorčali život, onemogućili funkcionalna menjanja i doveli do propasti sistema. Uprava "Eastern Airlinesa" je stalno dobijala preteća pisma od zaposlenih, konačno se zabrinula i učinila nešto. Loš i licemeran stav menadžmenta prema zaposlenima razorili su i potopili mnoge firme.

Pošto je ovo zbilja ogromna oblast za izučavanje, izabraću za ovaj rad samo temu komunikacijskih klopki Gregory Batesona.

Kad se interne i eksterne komunikacije tako zapetljaju i obesmisle stvaraju se izvesne "crne rupe u komunikaciji", za koje klasična logika i racionalnost nemaju rešenje ili uporno nameću pogrešno rešenje. Treba naučiti kako biti fleksibilan, a kad klasična logika ne pomaže, okrenuti se paradoksu. Zato je potrebno umeti razmišljati u okvirima paradoksalnih sistemskih intervencija. Rorbaud je paradoksalnu intervenciju definisao kao specifičnu taktiku i komunikološki manevr koji je u prividnoj suprotnosti sa ciljevima startegije menjanja, ali koji su skrojeni da tu promenu postignu. Paradoksalne intervencije se sastoje iz različitih manevara, kao što su na primer: eksplicitnog prepisivanja problemskog ponašanja, pozitivne procene problemskog ponašanja, davanja komunikacijskih predloga koji podrazumevaju pozitivnu konotaciju problemskog ponašanja, ohrabrivanja

problemskog ponašanja i izražavanja straha od starne rukovodioca da će problemsko ponašanje da nestane i tako prestane da obavlja svoju pozitivnu funkciju. Vodja promene time polako preuzima kontrolu nad destruktivnim sistemskim procesom, izbegavajući da destruktivni sistemski proces kontroliše njega. Cilj mu je da modifikuje neuspešne pokušaje rešavanja problema, u isto vreme neutrališe anksioznost, redefiniše problem kao rešiv i utiče na kreiranje novih rešenja, a predhodne disfunkcionalne pokušaje dovede do apsurda. Sistemsko holistički pristup u okviru ove startegije omogućava razlikovanje motivacije od pogrešnih ponašanja kojiam ti motivi pokušavaju da se zadovolje. Nesrećni zaplet tipa "Put u pakao je često popložan dobrim namerama« se antitezira paradoksalno.

Vodje promena, izmedju ostalog moraju izuzetno dobro da se pripreme za komunikacijski predlog timu. Da bi to optimalno izveli moraju da okupe sve ljude uključene u najdestruktivniju sistemsku igru po instituciju. Facilitator promene, na prvom sastanku, analizira ko, koliko i kako je uključen u dominantnu destrukciju. Zatim traga za implicitnim dominantnim parom. Dominantni par mogu biti pojedinci, timovi, subsitemi, organizacije. Prevazilaženje osnovnih otpora se počinje izražavanjem sumnje u bilo kakvu promenu, pesimizmom u odnosu na komplikovanost problema, ne napadajući nikako autoritet disfunkcionalnih rukovodioca. Insistira se na poštovanju, ali i artikulaciji tajni s ciljem razbijanja koalicija i alijansi koje postoje. Insistira se na privatnosti, snazi i autonomiji ključnih aktera. Zahteva se isključivanje preferiranih timskih igrača, sekundarnih i tercialnih aktera u koalicijama. Zahteva se vođenje dnevnika od strane ključnih aktera, kao relevantnom izvoru informacija za kreiranje interventne strategije. Cilja se na to da se eksplicitna korporativna struktura koriguje implicitnom.

Ako ovo unosi konfuziju u vaše uobičajeno razmišljanje, dobro je. Kada naši ustaljeni »racionalni i zdravorazumski« načini ne dovode do rešenja, većina ljudi pojača svoje napore i postigne »još više od istog«, neuspešne pokušaje. Ponekad je nužno prestati sa takvim pokušajima i kreirati sasvim drugačiju strategiju.

Za to nam je potreban sasvim drugačiji način razmišljanja i kreiranja komunikoloških strategija.

V Kontekst i metakontekst

Ni jedna institucija ne postoji u vakuumu. Kratkovidost u odnosu na kontekst u kome se funkcioniše ostavlja posledice. Zapostavljanje kupaca, za šta su optuživani "Sears" i "IBM", je imalo teške posledice, kao i kratkoročno planiranje iu neuspesi u predviđanju. Kontrola štete je samo uvećala troškove. Kratkovidost je upropastila mnoge organizacije, bilo da nisu vodile računa o zastarelim tehnologijama, bilo

nepredviđanjem uticaja enviromentalista, podcjenjivanjem lokalne konkurencije ili podcjenjivanje Japana i Indije u globalnom kontekstu.

Rečenica koja se često čula je bila: “Imamo mi mnogo unutrašnjih problema, ko će još da se bavi i širom okolinom”. Naravno bilo je i dijametralno suprotnih grešaka, suviše bavljenja okolinom i drugima a zanemarivanjem unutrašnjih realnosti organizacija.

Namerno sam izbegavala naše istorije slučaja, jer po mom mišljenju mnogi ljudi u našem kontekstu reaguju visoko iracionalno, ako krenete da analizirate njihovu instituciju, iako pri tom duboko veruju da su racionalni, a poenta priče se gubi. Moja iskustva su pokazal da je lakše bilo upoznavati ih sa tuđim istorijama slučaja, te će oni spremni za promene shvatiti metaforičku poruku, prihvatiti facilitatora promena i krenuti da kreiraju različite strategije.

Izuzetno sam svesna da sam samo skicirala jednu ogromnu oblast. Zato sam navela obimniju literaturu, za zainteresovane, u kojoj se mogu naći razne ideje i istraživanja. U ovoj oblasti psihologije se istražuje od pedesetih godina ovog veka. U eri koja proklamuje interdisciplinarnost i transdisciplinarnost mislim da psihologija ima, može i treba da ponudi svoja znanja u rešavanju aktuelnih društvenih problema.

Literatura

1. Abbot, E. A. (second edition 1952): **Flatland: A Romance in Many Dimensions**. Dover, New York.
2. Ardrey, R. (1970): **The Social Contract**. Artheneum, New York.
3. Asch, S. A.(1995): **Opinion And Social Pressure**. Scientific American, 193.
4. Ashby, W.R.(1964): **An Introduction to Cybernetics**. Chapman and Hill, London.
5. Bateson, G. (1964): **Steps to an Ecology of Mind**. Chandler, San Francisco.
6. Bertalanfy, L von (1962): **General Systems Theory – A critical Review**. General Systems Yearbook 7. London.
7. Berne, E. (1964): **Games People Play**. Grove Press, New York.
8. Bogdanić Aleksandar (1996) **Komuniukologija - Vodeća Paradigma**. Čigoja, Beograd.
9. Capra Fritjof (1995): **Ecological Literacy**. ECL center, Berkeley.
10. Capra Fritjof (1996): **The Web of Life – A new Scientific Understanding Of Living Systems**. Anchor Books, Doubleday, New York.
11. Dilts Robert (1990): **Changing Belief Systems with NLP**, Meta Publications, Cupertino.
12. Engelmann, P. (1967): **Letters from Ludwig Wittgenstein. With a Memoir**. Blackwell, Oxford.

13. Foerster, H. von (1974): **Notes pour une epistemologie des objets vivants.** L'unité de l'homme, edit. Morin E. et Piatelli-Palmarini. Editions du Seuil. Paris.
14. Gardner Howard (1981): **Project Zero. MI.** Harvard University Press. Harvard.
15. Gardner Howard (2000): **Intelligence Reframed.** Basic Books. New York.
16. Gardner Howard (2001): **Good Work: When Excellence and Ethics Meet.** Basic Books. New York.
17. Glasersfeld, E. von (1979): **An Introduction to Radical Constructivism.** In the Invented Reality, edited by Paul Watzlawick, pp17-40, Norton, New York.
18. Goleman Daniel (1995): **Emotional Intelligence.** Bantam Books, New York.
19. Goleman Daniel (1999): **Working with Emotional Intelligence.** Hay A. C, New York.
20. Goleman Daniel (2000): **The Psychology of self-Deception.** Hay AC. New York.
21. Handy Charles (1995): **The Age of Paradox.** Harvard Business School. Harvard.
22. Handy Charles (1998): **Beyond Certainty: The Changing Worlds of Organizations.** Harvard Business School. Harvard.
23. Jung, C.G (1959): **Symbols and Transformation of the Libido.** Collected Works, volume 5. Twayne, New York.
24. Keirse David (1998): **Please Understand Me II.** Temperament, Character Intelligence. Prometheus Nemesis Book Company, Del Mar.
25. Korzybski, A (1933): **Science and Sanity.** International Non-Aristotelian Library. New York.
26. Kohlreiser, Geirge A. (1988): **Negotiation Workshops.** Katedra za socijalnu psihijatriju, Zagreb.
27. Kuhn, T.S. (1970): **The Structure of Scientific Revolution.** University Of Chicago Press, Chicago.
28. Laing, R. D. (1970): **Knots,** Pantheon, New York.
29. Mandić Tijana (treće izdanje 2001): **Komunikologija-Psihologija Komunikacija.** Grmeč, Privredni pregled, Beograd.
30. Mandić Tijana (2001): **Komunikacijski slomovi,** Časopis Kvadart, avgust, Gras, Zemun.
31. Maslow Abraham Harold and Fadman James (1976): **Motivation and Personality.** Rev.a ed. Harper and Row, New York.
32. Maslow Abraham Harold, Heil Gerry and Stephens Deborah C. (1998): **Maslow on Management.** Wiley John and sons. New York.
33. Maturana H.R., and Varela F.J. (1980): **Autopoiesis and Cognition: the Realisation of Living.** Reidel. Boston.
34. Maturana Humberto R., and Varela Francisco J. (1992): **The tree of Knowledge.** Shambala. London.
35. Morris Desmond (1995): **The Human Zoo: A Zoologist's Study of the Urban Animal.** Kondansha America. New York.

36. Morris Desmond (2001): **The Naked Eye: Travels in Search of the Human Spieces**. Crown Publishing Group. New York.
37. Morris Desmond (1999): **The Naked Ape**. Random House. New York.
38. Monod, J (1972): **Chance and Necessity**. Vintage, New York.
39. O'Konor Dzožef i Sejmur Dzon (2000): **Uvod u neuro -lingvističko programiranje**. Plato, Beograd.
40. Ognjenović Predrag (1997): **Psiholoska teorija umetnosti**. Institut za psihologiju. Beograd.
41. Ognjenovic Predrag (2002): **Psihologija opazanja**. zavod za izdavanje udzbenika Srbije. Beograd.
42. Poelje, S. van and Steinert, T., (1996): **Transactional Analysis in Organisations**. First Volume of Selected Atrticles 1974-1994. ITAA, Oakland.
43. Popović Boško (1977): **Uvod u psihologiju morala**. Naučna Knjiga, Beograd.
44. Rosental Joel (second edition 1999): **Ethics and International Affairs: A Reader**. gorgetown University Press. Gorgetown.
45. Rosental, R. (1966): **Experimenter Effects in Behavioral Research**. Appleton-Century-Crofts. New York.
46. Selvini-Palazzoli Mara et all. (1986): **The Hidden Games Of Organizations**. Pantheon Books, New York.
47. Spence Gerry (1996): **Raspravom do pobede**. Grmeč, Beograd.
48. Steiner, C., (1981): **The other Side of Power**. Grove Press, New York.
49. Steiner Claude (1979): **Emotional Literacy: Intelligence with Heart**. Avon Books. New York.
50. Steiner Claude (1997): **Cyber-Psychology. Love Power, Redemption**. IRC, Berkeley.
51. Tubbs Stewart L. and Moss Silvia (seventh edition 1994): **Human Communication**. McGraw-Hill Inc. New York.
52. Strozzi Hecker Richard (1984): **The Anathomy Of Change**. Shambala. London.
53. Tofler Alvin (1991): **Powershift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21st Century**. Mass Market. New York.
54. Tofler Alvin and Tofler Heidi (1997): **Creating a New Civilization: The Politics of the Third Wave**. Bantam Books. New York.
55. Varela Francisco (1975): **A Calculus for Self-Reference**. International Journal of General Systems 2. London.
56. Vazlavik Pavel (1987): **Koliko je stvarno stvarno**. Nolit, Beograd.
57. Vaihinger, H. (1924): **The Philosophy of "As If"**. Kegan Paul, Trench and Trubner, London.
58. Watzlawick, P., Beavin, J.H.,and Jackson, D.D.(1967): **Pragmatics of Human Communication**. Norton, New York.
59. Watzlawick, P., Weakland, J., and Fisch, R., (1974): **Change**. Norton, New York.
60. Watzlawick Paul, editor (1984): **The Invented Reality**. Norton, New York.

61. Zeleny, M. ed. (1981): **Autopoiesis**. Elsevier-North Holland, New York.
62. Šušnjić Djuro (1990): **Ribari ljudskih duša**. Ideja manipulacije i manipulacija idejama. Ideje, Mladost, Beograd.
63. Šušnjić Djuro (1995): **Znati i verovati**. Čigoja, Beograd.
64. Šušnjić Djuro: (1994): **Dijalog i tolerancija**. Iskustvo razlike. Izdavačka knjižarnica Zorana Stojadinovića, Sremski Karlovci, Novi Sad.

Maja Drakić

Ekonomске slobode – cilj tranzicije

Abstract

All ex-socialistic countries need investments in order to revive its economic system. Investments will come only into liberal democratic society with free market economy. Transition should be path that leads a country to political and economic freedoms. Democratic society with secure property rights, freedom of contract and low taxes will encourage individuals to engage more intensely in productive activity. Greater freedom of exchange will expand the realization of gains derived from specialization and economy of scale. Freedom to enter and compete at market will promote efficiency in production and to direct resources toward their most highly valued used. Entrepreneurial discovery of new technologies, improvement of existent technologies and better methods of production are encouraged. This means that economic freedom, provided through transition processes promotes growth. Institutions are very important for transition because they define and limit set of choices of individuals, providing structure to everyday life.

Key words: Freedom; System; Transition; Institutions.

Uvod

U našoj javnosti se često čuju pozivi stranim investitorima za ulaganje u domaću privredu. Da li je domaća privreda spremna za strana ulaganja? Da li će strani investitori doći u zemlju čiji građani drže novac u slamaricama? Nismo spremni da investiramo u sopstvenu zemlju, a očekujemo od drugih da to učine?

Wall Street Journal i *Heritage foundation* su u godišnjem izvještaju za 2003. godinu¹⁸² objavili da je *Index ekonomskih sloboda* za Crnu Goru i Srbiju 4.25. Vrijednost indexa koji objavljuje Heritage foundation kreće se u rasponu 1 – 5, pri čemu su ekonomski apsolutno slobodne zemlje ocijenjene sa 1, a 5 je najlošija ocjena koja se može dobiti. Od 156 zemalja koliko ih je rangirano, Srbija i Crna Gora su na 149 mjestu. Ocjena je data za Srbiju i Crnu Goru zajedno, tako da bi se o ovome moglo diskutovati i vjerovatno da bi, da su ocjenjivane pojedinačno, ocjene bile drugačije (Srbija bi imala višu, a Crna Gora nižu vrijednost indexa). Ove ocjene bazirale su se na procjenama, tako da bi se i o tome moglo diskutovati. Međutim,

¹⁸² Izvještaj za svaku godinu bazira se na podacima do polovine prethodne godine, dakle podaci za 2002. godinu baziraju se na podacima jun 2000 – jun 2001. godine.

istraživanja za određivanje vrijednosti indeksa ekonomskih sloboda za narednu godinu vršena su na terenu i povjerena su Deloitte & Touche-u. *Heritage* –ov index ekonomskih sloboda je za 2002. godinu iznosio 4,05, dakle Srbija i Crna Gora bile su bolje rangirane. To, ukoliko se uzmu u obzir reforme koje su sprovedene u toku prethodne godine, uvijek uz pompezne najave i kampanje, na jednoj strani ostavlja otvorenim pitanje da li su ekonomske slobode u prošlogodišnjem izvještaju precijenjene, a na drugoj dovodi u sumnju kvalitet reformi koje se sprovode. Jedno je međutim sigurno, strani investitori ulažu u zemlje u kojima vladaju demokratija i ekonomske slobode!

Šta je sloboda?

Sloboda je odsustvo prinude ili prisile! Ovo je negativna odredba slobode. Pozitivna odredba definiše je kao: slobodu izbora da se postupa prema sopstvenom nahođenju, a ne prema tuđim nalogima ili radi tuđih ciljeva.¹⁸³

Šta je ekonomska sloboda? Koji su njeni osnovni elementi?

Ekonomska sloboda je mogućnost nesputanog djelovanja pojedinca, odsustvo državne prinude i prisile, odsustvo ograničavanja izbora i djelovanja u proizvodnji i potrošnji dobara i usluga. Pri tom se naravno, misli o slobodi djelovanja u okviru zakona¹⁸⁴.

Osnovu ekonomskih sloboda u jednom društvu čine: garantovanje svojinskih prava, sloboda ugovaranja i poštovanje ugovora i niske poreske stope.

Osnov ekonomskih sloboda u jednom društvu čini poštovanje svojinskih prava. "Individualna sloboda je nastala onda kada se čovjek otrgao od sistema prirode, odnosno kada je postao vlasnik određenih oruđa, znanja, informacija i sl. Postao je slobodan onda kada je postao vlasnik!"¹⁸⁵ Iskustvo i praksa su pokazali veću efikasnost društava u kojima dominira privatno vlasništvo, jer društvena svojina nikade nije mogla da preuzme nijednu od bazičnih uloga privatne svojine.

Ta nadmoć privatnog vlasništva nad bilo kojim oblikom kolektivnog sastoji se u tome što je:

- Veći motivator;
- Brže pokreće;

¹⁸³ Poredak slobode, Friedrich von Hayek, *Poredak slobode*, Global book, Novi Sad, 1998

¹⁸⁴ Poredak slobode, Friedrich von Hayek, *Poredak slobode*, Global book, Novi Sad, 1998

¹⁸⁵ Veselin Vukotić – *PRIVATIZACIJA* Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd 1993.

- Efikasnije reguliše;
- Orjentir je u konfliktima.

Sloboda ugovaranja i niski porezi su jednako važni elementi ekonomskih sloboda, jer oni obezbjeđuju mogućnost produktivne upotrebe svojine.

<i>TRŽIŠNA EKONOMIJA</i>	<i>DEMOKRATSKO DRUŠTVO</i>
<i>EKONOMSKE SLOBODE</i>	<i>POLITIČKE SLOBODE</i>

Prisustvo ekonomskih i političkih sloboda karakteristika je društava liberalne tržišne demokratije. Zemalja sa takvim režimom je danas vrlo malo. Ekonomske i političke slobode mogu biti u različitom međusobnom odnosu:

- (1). Zemlje u kojima nema ni političkih ni ekonomskih sloboda - ovo je najgora moguća varijanta. Primjer ovakvog društva su komunističke diktature! Totalitarna društva sa dirigovanom privredom! Takve su bile mnoge zemlje Istočne Evrope, do kraja osamdesetih kada se krenulo u tranziciju. Ili npr. zemlje podsaharske Afrike nakon oslobađanja od kolonijalizma.
- (2). Zemlje u kojima postoje političke slobode, a ne postoje ekonomske slobode. Ovakva situacija ne može opstati dugo. Ona vodi u totalitarizam. Logično, jer onaj pojedinac ili grupa koji ima ekonomsku moć neće dozvoliti da mu se nameću odluke koje nisu u njegovom interesu! Teorijski, većina koja nije ekonomski slobodna, bi to mogla da učini! U tome je suština Hajekovog stava da kontrola privrede vodi u totalirizam!
- (3). Treća moguća varijanta je postojanje ekonomskih sloboda, a odsustvo demokratskog uređenja i političkih sloboda. Mnoge ekonomski i politički slobodne zemlje su krenule iz ovakve situacije. Ukoliko je pojedinac ekonomski slobodan, to u određenom trenutku postaje izuzetno snažan podsticaj za njega da traži politička prava. Zato je i ovakav sistem nestabilan i teži da pređe u potpuno, ekonomski i politički slobodno društvo!
- (4). Četvrta varijanta je ona u kome u društvu postoje ekonomske i političke slobode. Vrlo je malo zemalja koje se mogu pohvaliti postojanjem apsolutnih političkih i ekonomskih sloboda! Više od polovine zemalja koje danas postoje u svijetu su demokratije sa manjim ili veim stepenom ekonomskih sloboda! Kvalitet kako ekonomskih, tako i političkih sloboda u njima varira!

Demokratija nije nužan ni dovoljan uslov ekonomskog prosperiteta. To znači da postojanje liberalne tržišne demokratije ne podrazumijeva da je takvo društvo automatski i demokratsko. Isto tako demokratski politički režim ne znači da je u tom društvu istovremeno postoje i privredne slobode!

Krah socijalističkih zemalja je opovrgao mišljenje da su politika i ekonomija odvojene (sloboda pojedinca je politički problem, a materijalno blagostanje ekonomski), te da se bilo koji oblik političkog uređenja može kombinovati sa bilo kojim oblikom ekonomskog uređenja! Zato se socijalizam, sa tolikim nivoom sputavanja individualnih sloboda nikako ne može smatrati demokratskim društvom. Sa druge strane, praksa najrazvijenijih zemalja Zapada uslovlila je da danas preovladava mišljenje da demokratija i političke slobode i liberalan ekonomski sistem idu zajedno! Međutim, kao što je već istaknuto demokratija nije ni nužan ni dovoljan uslov za uspješnu tržišnu privredu, ali sa druge strane demokratija je poželjna pretpostavka za ekonomski prosperitet! Ova tvrdnja je na prvi pogled konfliktna! Ali...

Demokratija nije nužan uslov ekonomski prosperitetnog sistema! Pretpostavimo suprotno! Tvrdimo da je demokratija neophodan uslov uspješnosti jednog ekonomskog sistema. To bi značilo da ne postoje nedemokratske zemlje koje doživjele ekonomski prosperitet. Stvarnost i praksa nas demantuju! Sjetimo se Čile-a koji je iako pod brutalnom diktaturom, builježio vrtoglave stope rasta! Tu je Malezija, Kipar, Malta... Zemlje "tigrovi" na Dalekom Istoku: Koreja, Tajvan, Hong-Kong...I Kina je primjer zemlje koja svoj ekonomski bum, sa vrlo visokim stopama rasta ostvaruje u vrijeme komunizma! U ovu grupu zemalja spadaju i neke muslimanske zemlje, koje i pored veoma rigidnih normi u pogledu morala i političkih sloboda imaju veoma visok stepen ekonomskih sloboda, kao što su Bahrejn ili Oman!

No, diktatura i nedemokratski režimi ipak nisu povoljno okruženje za ekonomski prosperitet! Privrede skoro svih nedemokratskih Latino-američkih zemalja su srljale i propadale! Kao i zemlje bivšeg SSSR-a. Tu spada i većina afričkih zemalja! Uspješnost ekonomije u diktaturi duguje se samo izuzetno visokom stepenu ekonomskih sloboda, ali vrlo je malo zemalja uspjelo da u odsustvu demokratije doživi ekonomski prosperitet!

Demokratija nije dovoljan uslov za privredni prosperitet. Dokaz ovoga su mnoge zemlje Latinske Amerike (Urugvaj, Peru, Bolivija), Izrael, Indija i mnoge druge, koje su demokratska društva, ali sa privredom koja je u stagnaciji, visokim procentima državne potrošnje, visokim poreskim stopama, visokim nivoom siromaštva što sve vodi ugrožavanju demokratskog poretka.

Kakav su odnosi međuzavisnosti ekonomskih sloboda i demokratije?

Pitanje na koje su odgovor pokušale da daju mnoge studije i istraživanja je kako političke slobode utiču na ekonomske, i obratno? Koliko je jak taj uticaj? Šta je uzrok, a šta posljedica? Može li se ijedno od ovo dvoje smatrati uzrokom, odnosno posljedicom? Ili je i ovdje u pitanju vječita dilema: šta je starije kokoška ili jaje?!

Farr je sa saradnicima u studiji *Economic freedom, political freedom and economical well-being – Causality analysis* (Cato journal) posmatrao odnose između ekonomskih sloboda, političkih sloboda i blagostanja. Prvo je analizirano kako ekonomske i političke slobode utiču na blagostanje, zatim kakav je uticaj blagostanja i političkih sloboda na ekonomske slobode, i na kraju kako ekonomske slobode i blagostanje utiču na političke slobode. Vrijeme potrebno za ispoljavanje uticaja svake od ovih kategorija može biti različito. Ono što je interesantno jeste da se stepen korelacije između svake od ovih kategorija u razvijenim i nerazvijenim zemljama praktično isti!

Po ovoj studiji vrlo visok je stepen korelacije između ekonomskih sloboda i blagostanja, odnosno visok stepen ekonomskih sloboda jako pozitivno utiče na blagostanje, a dokaz je brz rast GDP. Političke slobode, prema ovoj studiji ne utiču značajno na blagostanje, kao ni političke slobode na ekonomske slobode. Studija je pokazala jak uticaj blagostanja na stepen ekonomskih sloboda. Prema tome, postoji obostrano snažan uticaj, ekonomskih sloboda i blagostanja u jednom društvu! U zemljama u kojima visok stepen ekonomskih sloboda dovede do rasta blagostanja, taj rast blagostanja utiče na još jaču liberalizaciju i povećanje ekonomskih sloboda, i proces se tako nastavlja u krug. Visok nivo ekonomskih sloboda utiče na rast političkih sloboda, ali stepen korelacije između ovih pojava nije tako visok, kao ni uticaj rasta blagostanja na političke slobode.

Rezultati ove studije govore u prilog činjenici da pojedinci koji su ekonomski slobodni traže i političke slobode. Zato su nedemokratski režimi nestabilni ako stanovništvo uživa ekonomske slobode. Pojedinaac koji je ekonomski slobodan može shodno svojim preferencijama da zadovoljava materijalne potrebe, i zbog toga raste značaj potreba koje se nalaze na višoj ljestvici u Maslovljevoj hijerarhiji. Bori se za ostvarivanje svojih političkih prava, što postepeno dovodi do uspostavljanje demokratije!

Kada su spominjane moguće kombinacije između političkih i ekonomskih sloboda kao nestabilna društva su navedena i ona koja su demokratska i u kojima pojedinci uživaju političke, ali ne i ekonomske slobode. Da li demokratija može da dovede do uspostavljanja ekonomskih sloboda? Zemlje u kojima građani uživaju visok stepen političkih i ekonomskih sloboda uglavnom su stigle do toga kroz demokratski

poredak! S druge strane demokratija nije nužan ni dovoljan uslov ekonomskog prosperiteta! Postavlja se pitanje, šta je to potrebno, koji su to dodatni uslovi koji se moraju ispuniti da bi demokratija, kao poredak dovela do uspostavljanja tržišne ekonomije! Ovo otvara još jedno pitanje! Zemlje Centralne i Istočne Evrope prolaze kroz tranzicioni period i uglavnom se nalaze u fazi koja se može okarakterisati kao demokratski poredak (sa nižim ili višim kvalitetom političkih sloboda koje uživa pojedinac), dok stepen ekonomskih sloboda (uglavnom) nije na zavidnom nivou! Da bi demokratija omogućila uspostavljanje tržišne ekonomije u jednom drušvu neophodno je da budu ispunjeni mnogi dodatni uslovi. Oni treba da obezbijede da demokratija funkcioniše tako da ne ugrožava i ne sputava ekonomske slobode. Kako to ostvariti u tranzicionim društvima sa nedemokratskom tradicijom? Kako uspješno prebroditi tranziciju?

Šta je tranzicija?

Tranzicija je promjena strukture jednog društva. To je dakle, promjena društvenog poretka. Hajek je poredak definisao na sljedeći način: "Poredak opisuje stanje stvari u kojem se mnogi elementi različite vrste tako odnose jedni prema drugima da iz našeg poznavanja nekog prostornog ili vremenskog dijela cjeline, možemo da naučimo da oformimo ispravna očekivanja koja se tiču ostatka, ili bar očekivanja koja imaju dobru šansu da se pokažu ispravnim!".

Svi procesi koji se dešavaju u prirodi počivaju na određenim principima koji čine prirodni poredak. Međutim, očigledno je da i u društvenom životu postoji neki poredak. Da nije tako čovjek ne bi mogao da zadovoljava ni najosnovnije potrebe, niti da se lati bilo kakvog posla! Poredak kod ljudi stvara očekivanja! Ukoliko postoji poredak odnosno sistem, ljudi svoje akcije planiraju sa više izvjesnosti i na duži rok! Dakle, poredak smanjuje rizik!

Gledano kroz ljudsku istoriju obrazovanje poretka može biti dvojako:

1. *Svjesno*
2. *Spontano*.

Postoje dva pristupa životu i stvarnosti. Ona odražavaju dvije suprotstavljene koncepcije, dva načina razmišljanja:

1. *Konstruktivizam*
2. *Evolucija*.

Konstruktivizam – svjesno obrazovanje poretka

Ovo je logika Dekartovog “sveznajućeg uma”. Ovo je logika Boga stvoritelja. Ovo je logika onih koji su krojili Centralni plan. Postoji čovjek, Bog, neko ko sve zna, sve vidi, može da projektuje sve!

Kao što arhitekta projektuje kuću, društveni inženjer projektuje jedno društvo. Zna gdje ko treba da bude u idealnom poretku! Da li je to moguće? Da li je sve tako izvjesno? Da li se uvijek može znati ishod?

Ne!!! Kao što Hajek kaže: poredak nam omogućava da smanjimo rizik! Ali nezvjesnost uvijek postoji! Uvijek postoji nešto što ne znamo! Ne postoji čovjek koji sve zna! Ni svi ljudi ne znaju sve! Jer znanje nije kolektivna, nego individualna kategorija!

Evolucija – spontani poredak

To je samonastajući, samoregulišući poredak. Nastaje sam po sebi, bez tvorca, konstruktora, onih koji bi ga usmjeravali i kontrolisali. Tako je, naučnici su to dokazali, nastala priroda! Darwin je objasnio evolucionističku teoriju o spontanom postanku prirodnih vrsta. Ali, i sve društvene kategorije, ili makar, one koje su opstale, i postoje i danas, su nastale evolutivno. Slobodno! Same po sebi. Nije postojao niko ko je rekao: sutra će nastati prvi grad! Sutra će nastati država! Svaka od tih kategorija nastala je spontano! Prilagođavanjem novonastalim uslovima!

Društvo je, kao i priroda, evoluiralo! Prošlo je kroz robovlasništvo, feudalizam, došlo do kapitalizma. Čovjek se kroz razvoj društva oslobađao stega! Postajao slobodniji! A onda je nastao socijalizam! Jednokratnim činom! Prevratom! Dekretom je ukinuta privatna svojina! Udarničko takmičenje u postizanju ciljeva koje je diktirao Centralni plan je zamijenilo tržišnu konkurenciju! Revolucija je prekinula evolucioniju! Tvorevina, nastala na silu sputavala je slobodu: tržišta, govora, štampe, mišljenja,...Vrijeme je pokazalo da ova revolucionarna tvorevina ne može opstati! Bilo je potrebno vratiti se! Kojim putem? Kako?

Tranzicija je put koji vodi **novom–starom sistemu!** **Novom-starom poretku!** Kako izvesti tranziciju? Čemu vodi tranzicija? Koliko dugo ona traje? Da li 2-3 godine kao revolucija?

U duhu vješte borbe konstruktivizma i evolucionizma i tranzicija se može shvatiti dvostruko:

Kao prevrat, jednokratni čin, promjena u jednom dahu. Kao prelaz preko mosta! Na suprotnoj obali rijeke čeka nas život iz bajke! Samo treba naći vođu da nas prevede tamo!

Ili kao preobražaj! Promjena načina razmišljanja! Ekonomski probražaj! Kulturni preobražaj! Mentalni preobražaj! Politički preobražaj! Preobražaj koji nastaje spontano, sam po sebi, evolutivno!

Tranzicija se, teorijski posmatrano, može izvesti (1) tzv. šok-terapijom ili (2) gradualistički, tj. postepeno, ili nekom kombinacijom ove dvije varijante. Međutim i šok-terapiji i gradualističkoj tranziciji može se prići evolucionistički i konstruktivistički! Dakle, želim da naglasim da je mnogo bitniji pristup i način razmišljanja od načina realizacije! Važan je princip! Filozofija tranzicije! Shvatanje tranzicije, a ne tehnika!

Shvaćena na jedan ili drugi način tranzicija treba da dovede ostvarivanja određenih ciljeva: (1) Politički cilj: liberalna demokratija i (2) Ekonomski cilj: tržišna ekonomija, jednom riječju do formiranja građanskog društva, društva sa visokim stepenom političkih i ekonomskih sloboda!

Ovdje dolazi do izražaja značaj institucija u tranzicionom periodu!

Šta su institucije? Kakva je njihova uloga?

Institucije su pravila igre! Pravila uvijek onemogućavaju arbitrarnost! Snaga pravila potire snagu diskrecione moći! Upravo zato je institucionalno okruženje najbolje za ekonomski prosperitet. Institucije su instrument kojim omogućava ostvarivanje kako bazičnih, tako i svih ostalih ekonomskih sloboda! Ono što karakteriše većinu zemalja koje ulaze u tranziciju je institucionalni vakuum. Ne postoje adekvatna zakonska rješenja! Nema nikakvih ograničenja u okviru kojih se može igrati! Zato jača diskreciona moć uspostavljenih demokratskih ili kvazidemokratskih struktura! Jača država! A to ne vodi ekonomskim slobodama! Naprotiv, to vraća društvo u pređašnje stanje, koje sada samo krasi epitet demokratsko! Do prave reforme došlo je u onim zemljama u kome su demokratske promjene dovele na vlast one političke strukture koje su bile istinski opredijeljene za reforme, odnosno bile su spremne da "odsijeku granu na kojoj sjede", drugim riječima da se odreknu diskrecione moći u korist vladavine pravila! Razvijanjem institucionalnog okvira slabi uticaj države, a snažnija liberalizacija znači i viši nivo ekonomskih sloboda! Naravno, to (možda ne odmah), ali dugoročno sigurno ide u korist ovim političkim snagama! (Tu padaju u vodu sve teorije nadređivanju društvenih i interesa države ličnim interesima!)

“Institucije su znak zrelosti jednog društva. Zrelost se ogleda u tome da društvo može da pređe sa personalnih na nepersonalne (institucionalne) odnose. Institucije su kondenzovana pamet, one su stoga pametnije od pojedinca! Svrha institucija jeste da se uzimaju u obzir i želje drugih ljudi, a ne samo sopstvene.¹⁸⁶ Institucije su poseban način usaglašavanja pojedinačnih interesa!”¹⁸⁷

Šta pokazuje iskustvo tranzicionih zemalja? Kakvi su efekti tranzicije na ekonomske i političke slobode?

Gotovo sve zemlje Istočne i Centralne Evrope su nakon propasti socijalizma krenule istovremeno u političke i ekonomske reforme. Ovo je bila nova praksa, jer u zemljama kao što su Čile, Južna Koreja ili Tajvan, ekonomske reforme su prethodile političkim, odnosno prvo je došlo do uspostavljanja visokog nivoa ekonomskih sloboda, koje su snažno podstakle demokratizaciju društva. Iako se krenulo radikalno u reforme, vrijeme je pokazalo da pristup, a samim tim i rezultati variraju, i da je uspostavljeni nivo demokratije i tržišne ekonomije jako različit. Neke zemlje su postale otvorena protržišni orjentisana društva (Estonija), druge (među kojima je npr. Srbija) su se vratile u autokratski režim i još žešću diktaturu. Građanski ratovi, ekonomske blokade, kriminal, korupcija na jednoj, a brzi ekonomski rast, integracije i visok priliv stranog kapitala na drugoj strani!

Ove suprotnosti otvaraju nekoliko pitanja. Još jednom, da li je demokratija podstrek ili prepreka ekonomskom razvoju? Kakav je odnos između demokratije i ekonomskog rasta – da li su ovo konvergentne ili divergentne kategorije? Kako se uzajamno odnose demokratija i ekonomski rast? Da li bi davanje prednosti ekonomskim u odnosu na političke i demokratske reforme dalo bolje rezultate?

Studije koje su se bavile pitanjem odnosa demokratije, ekonomske liberalizacije i rasta u zemljama Istočne, Centralne Evrope i zemljama bivšeg SSSR-a su pokazale¹⁸⁸:

1. Liberalizacija ima snažno pozitivno dejstvo na ekonomski rast u toku sprovođenja tranzicije. Prema rezultatima raznih studija izgleda da progres liberalizacije najviše zavisi od inicijalnih uslova.

¹⁸⁶ Pejovic Svetozar, *Economic Analysis of Institutions and System*, Klower Academic Publishers Gron Dordrecht

¹⁸⁷ Veselin Vukotić, *Država i tranzicija*, Institut društvenih nauka, Beograd, 2002

¹⁸⁸ Jan Fidrmuc, *Economic reform, growth and democracy during post-communist transition*, Center for European Integration Studies (ZEI), University of Bonn; CPB Netherlands Bureau for Economics Policy analysis, The Hague; and Center for Economic Policy Research (CEPR), London, <http://www.tbns.net/fidrmuc>

2. Demokratija podstiče liberalizaciju, pokazala su istraživanja jer zemlje koje je karakterisao veći stepen demokratizacije društva, pokazivale su u budućnosti veći stepen liberalizacije.
3. Zbog podsticajnog dejstva na liberalizaciju, demokratski procesi imaju ukupan pozitivan efekat na rast, ali u ranim fazama tranzicije, marginalni efekat demokratizacije na ekonomski rast je bio negativan!
4. Iznenađujuća je činjenica do koje se diošlo istraživanjima, a koja će vjerovatno biti predmet objašnjavanja i razmatranja ubuduće, da su demokratizacija i prethodni ekonomski rast negativno korelisani.
5. Ekonomske performanse su vrlo bitan odnosno dominantan faktor ishoda na izborima, odnosno pružanja ili uskraćivanja podrške reformama. Popularnost reformskih partija opada sa rastom nezposlenosti, raste ukoliko je raste stopa ekonomskog rasta, proizvodnja (u odnosu na 1989. godinu) i inflacija. Progresivnija liberalizacija utiče na smanjenje političke podrške reformskim partijama, ali je stepen demokratizacije pozitivno korelisan sa podškom reformskim partijama na izborima!

Iz ovoga bi se moglo zaključiti da je demokratija u tranzicionom zemljama, iako ne determinišući, ipak vrlo bitan faktor privrednog prosperiteta. Demokratija direktno podstiče liberalizaciju, a ova utiče na ekonomski rast. Ekonomske performanse na drugoj strani direktno utiču na rezultate izbora. Ipak, istraživanja su pokazala da radikalne reforme dugoročno posmatrano daju bolje ekonomske rezultate, ali održivost ovakvih programa na političkom tržištu zahtijeva pažljivo balansiranje koristi i troškova reformi između pojedinih socijalnih grupa.

Gdje smo mi u svemu tome?

Jugoslavija je 1989. godine kada je krenuo talas reformi u bivšim socijalističkim zemljama imala najbolju startnu poziciju. Međutim, iskustvo je to pokazalo po ko zna koji put, dobar start, ne znači i dobar rezultat. Raspad zemlje, stalna politička kriza, bujanje nacionalizma odveli su zemlju (odnosno, ono što je ostalo od bivše SFRJ) u političku diktaturu. Građanski ratovi, sankcije, međunarodna blokada i NATO bombardovanje potpuno su uništili privredu Srbije. Crne Gora, je koliko-toliko uspjela da izbjegne katastrofu koju je doživjela privreda Srbije, prvenstveno zahvaljujući demokratskom režimu, ali... Diktatorski režim u Srbiji je doživio krah nakon deset godina. I tamo je uspostavljen demokratski poredak, ali politička kriza nije okončana. Nastavila se u raspravama i političkim sukobima oko rješavanja pitanja opstanka SRJ. I ova se kriza polako smiruje, što zapravo znači da možemo konstatovati da i u Srbiji i u Crnoj Gori imamo demokratski režim. O kvalitetu i stepenu demokratskih sloboda moglo bi se dugo raspravljati, ali ovdje se želim prije svega osvrnuti na stepen ekonomskih sloboda.

U zadnjih desetak godina postojalo je više pokušaja operacionalizacije i mjerenja ekonomskih sloboda. Ovakva istraživanja treba da rezultiraju nekim sintetičkim egzaktnim pokazateljem ekonomskih sloboda. Ovi pokazatelji su kvantitativno iskazani, a zemlje rangirane po njegovoj vrijednosti. Najpoznatije ovakve indikatore razvile su *Heritage foundation* koja u saradnji sa *Wall Street Journal* – om objavljuje godišnji izvještaj o *Indeksu ekonomskih sloboda*, potom *Frazer Institute* iz Vankuvera čiji je pokazatelj *Ekonomske slobode u svijetu* i *Freedom House* sa *Indikatorima ekonomske slobode*. Metodologija kojom se dolazi do ovih podataka je različita. Podaci o Crnoj Gori i Srbiji su se prvi put pojavili u devetom godišnjem izvještaju o *Indexu ekonomskih sloboda Heritage Foundation* i *Wall Street Journala* za 2002. godinu. Index se bazira na podacima koji se odnose na period do polovine prethodne godine (podaci za 2002. zasnivaju se na podacima do kraja juna 2001. godine).

Heritage-ov Index ekonomskih sloboda prvi put se pojavio 1994. godine i reper je za strane investitore. Visina ovog indexa jako utiče na spremnost stranih investitora za ulaganje u neku zemlju. I ovaj, kao i ostala dva pokazatelja ekonomskih sloboda podrazumijevaju visok stepen korelacije između ekonomskih sloboda na jednoj, i privrednog prosperiteta i blagostanja jedne zemlje, na drugoj strani. Ekonomske slobode su, drugim riječima, presudno utiču na ekonomski prosperitet i blagostanje u jednom društvu. Po pravilu, zemlje sa najvećim stepenom ekonomskih sloboda su najbogatije zemlje.

Sam *Heritage foundation Index ekonomskih sloboda* računa se na osnovu 50 faktora, koji su podijeljeni u 10 grupa:

1. Trgovinska politika;
2. Porezi;
3. Državne intervencije u privredi;
4. Monetarna politika;
5. Strane investicije;
6. Bankarski i finansijski sektor;
7. Plate i cijene;
8. Svojinska prava;
9. Regulacija;
10. Crno tržište

Intenzitet svakog od ovih faktora se ponderiše, kako u okviru grupe kojoj pripada, tako i kada se računa globalni indeks. Njegova vrijednost se kreće od 1 do 5, pri čemu je 1-najbolji skor, jer su to ekonomski najslobodnije zemlje, a 5 najneslobodnije. Sve rangirane zemlje se prema vrijednosti indeksa dijele u četiri grupe:

	Kategorija	Index		Kategorija	Index
1	Ekonomski slobodne zemlje	1 – 1,99	3.	Pretežno neslobodne	3 – 3,99
2	Pretežno slobodne	2 – 2,99	4.	Neslobodne	4 – 5,00

U godišnjem izvještaju *Heritage* fondacije za 2003. godinu, od 156 zemalja koliko ih je na rang listi, Jugoslavija, odnosno Srbija i Crna Gora su rangirane na 149. mjestu, sa indeksom 4,25. Ocjene za svaku od deset kategorija koje se uzimaju u obzir izgledaju ovako:

1. **Trgovinska politika – 4,0;**
2. **Porezi - 3,5;**
3. **Državne intervencije u privredi - 4;**
4. **Monetarna politika - 5,0;**
5. **Strane investicije - 5,0;**
6. **Bankarski i finansijski sektor - 4,0;**
7. **Plate i cijene - 3,0;**
8. **Svojinska prava - 4,0;**
9. **Regulacija - 5,0;**
10. **Crno tržište - 5,0.**

U odnosu na prošlu godinu lošije ocjene su dobili poreski sistem, odnosno fiskalno opterećenje (2,5 za 2002, a 3,5 za 2003), i državne intervencije u privredi (3,0 za 2002, a 4,0 za 2003), obje stavke za po jedan procentni poen, što je pogoršalo ukupan index za 0,20.

Radi poredjenja evo kako su rangirane još neke zemlje:

Zemlja	Index	Mjesto
Hong Kong	1,45	1
Singapur	1,50	2
Luksemburg	1,70	3
Novi Zeland	1,70	3
Irska	1,75	5
Danska	1,80	6
Estonija	1,80	6
SAD	1,80	6
Australija	1,85	9
Češka Republika	2,50	35
Mađarska	2,65	44
Slovenija	2,85	62
Makedonija	3,25	94
Hrvatska	3,15	89
Tadžikistan	3,95	143
Ukrajina	3,65	131
Bosna i Hercegovina	3,89	139

Ova poredjenja najbolje ilustruju dokle su stigli tranzicioni procesi u Srbiji i Crnoj Gori. Ukoliko bi se računao odvojeno index ekonomskih sloboda u Srbiji i Crnoj Gori, onda bi se za spomenuti period Crna Gora kotirala bolje, a Srbija lošije (za približno 0,20 – 0,30 indeksnih poena).¹⁸⁹ Ipak, to pokazuje dokle se zaista stiglo sa reformama! Pošto nema prosperitetne zemlje sa indeksom manjim od 2,70, nameću se mnoga pitanja! Kako do tamo? Koji su to putevi, politički i ekonomski, koji su procesi i instrumenti koji daju rezultate? Idemo li uopšte pravim putem? Da li je moguće naučiti na tuđim greškama?! Sve su ovo otvorena pitanja na koja odgovore treba tražiti u hodu jer se više ne smije kasniti.

¹⁸⁹ Miroslav Prokopijević, Jugoslavija na 144 mjestu po ekonomskim slobodama, Centar za slobodno tržište, Beograd, 08. decembar 2001. godine

Literatura:

1. Miroslav Prokopijević, *Konstitucionalna ekonomija*, E press, Beograd, 2000.
2. Ludwig von Mises i Friedrich A. Hayek, *O slobodnom tržištu*, Mate, Zagreb, 1997.
3. Friedrich von Hayek, *Poredak slobode*, Global book, Novi Sad, 1998
4. Veselin Vukotić – *Privatizacija*, Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd 1993.
5. Pejovic Svetozar, *Economic Analysis of Institutions and System*, Klower Academic Publishers Gron Dordrecht
6. Veselin Vukotić, *Država i tranzicija*, Institut društvenih nauka, Beograd, 2002
7. Jan Fidrmuc, *Economic reform, growth and democracy during post-communist transition*, Center for European Integration Studies (ZEI), University of Bonn; CPB Netherlands Bureau for Economics Policy analysis, The Hague; and Center for Economic Policy Research (CEPR), London, <http://www.tbns.net/fidrmuc>
8. Miroslav Prokopijević, *Jugoslavija na 144 mjestu po ekonomskim slobodama*, Centar za slobodno tržište, Beograd, 08. decembar 2001. godine
9. Ilija Vujačić, *Problemi prirode, tempa i redosljeda tranzicije*, Ekonomska misao, 3-4/1999
10. <http://www.cf.heritge.org>
11. <http://www.cfm.org.yu>

Danilo Šuković

Neformalne institucije u fokusu socijalnog kapitala i kulture

Abstract

Economic, as well as social development becomes more and more dynamic and unpredictable. Due to enormous technological changes, economic and social development becomes more and faster. This may be illustrated with figures on GDP per capita growth in USA during last three centuries. In eighteenth century, GDP per capita in USA increased from 550 to 807 US \$, in nineteenth from 807 to 3.859, while in twentieth from 3.859 to 34.260 US \$ per capita (all figures are in constant 1985 prices). Those figures illustrate increase in GDP per capita for more than thirteen times, more than any optimist would project.

As those changes are permanent, we may declare changes have been happened not only in transition countries, but all over the world.

What are main factors influencing those changes, is one of the most important issues economics analyze. May we track all those factors and do we evaluate all of them adequately?

In this paper we will emphasize some of them, especially those related with social issues and culture. But before that, importance of institutions for economic development will be analyzed.

1. Uvod

Ekonomski, pa i ukupni društveni razvoj, postaje sve dinamičniji i nepredvidljiviji. Zahvaljujući neslućenim krupnim promjenama na tehnološkom planu dolazi do sve ubrzanijeg društvenog i posebno ekonomskog razvoja. Podaci o kretanju društvenog proizvoda po glavi stanovnika u Sjedinjenim američkim državama u zadnja tri veka to dobro ilustruju. U osamnaestom veku društveni proizvod u SAD je povećan sa 550 na 807, u devetnaestom sa 807 na 3.859, i u dvadesetom veku sa 3.859 na 34.260 dolara po stanovniku, sve izraženo u stalnim cenama iz 1985. godine¹⁹⁰. Tako se društveni proizvod u SAD

¹⁹⁰ World bank, World Development Report 2003, Sustainable Development in a Dynamic World – Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life, Washington, str. 504.

u dvadesetom veku povećao za blizu trideset puta više nego u prethodnom veku. To verovatno ne bi predvideli ni najveći optimisti.

Kako su promene stalne, moglo bi se konstatovati da se tranzicioni procesi odvijaju permanentno širom planete, a ne samo u postsocijalističkim zemljama, koje su izvesno pred najdelikatnijim izazovima.

Neizbežno pitanje je, koje posebno zaokuplja ekonomsku nauku, koji faktori uslovljavaju ove sve burnije promene u ekonomskom životu. Pitanje je da li realno sagledavamo sve činioce koji utiču na tranzicione promene. Ovde ćemo ukazati na neke, koji su, ne samo u našim uslovima, već i na globalnom planu, bili zapostavljeni, što je svakako imalo nepovoljnog uticaja na realne ekonomske tokove. Radi se o socijalnom kapitalu ¹⁹¹ i kulturi, koji sve više dobijaju na značaju u sklopu neformalnih institucija kao bitnog faktora razvoja. No, prethodno ćemo ukazati na značaj institucija za ekonomski razvoj.

2. Značaj institucija za ekonomski razvoj

Brojna iskustva sa privrednim rastom, prvo u zemljama u razvoju, a zatim i u zemljama u tranziciji, zadnjih decenija pružila su nam mnoge lekcije. Jedna od najzanimljivijih je važnost privatne inicijative za privredni rast. Svi primeri uspešnog razvoja su na kraju rezultat individualnih odluka preduzetnika da investiraju u nove riskantne poduhvate i da isprobaju nove stvari.

Ohrabrujuća je činjenica da je nađen homo economicus živ i zdrav, kako u tropskim, tako i u drugim siromašnim zemljama ¹⁹². Dakle, preduzetnika ima na svim meridijanima. Zbog toga je ideja "elastičnog pesimizma", koja je stvarala utisak da privatni sektor u zemljama u razvoju može izneveriti u smislu brzog reagovanja na povoljne cene ili neke druge pobude, morala biti odbačena. U međuvremenu se nakupilo mnoštvo dokaza o efikasnosti privatne inicijative.

Ovo je svakako zasluga neoklasične ekonomske analize, koja je pored toga sasvim ispravno otkrila i da relativne cene mnogo znače za privredni rast. Zato je model reformi koji se zasnivao na neoliberalnoj doktrini, prioritet dao reformi cena na svim nivoima, i to cena u spoljnoj trgovini, cena proizvoda, cene rada i cene kapitala. Pored reforme cena i izmene poreskog sistema, suštinu ekonomskih reformi činili su i makroekonomska stabilizacija i privatizacija.

¹⁹¹ Verovatno bi za termin social capital bio verodostojniji prevod "društveni kapital", ali pošto kod nas društveni kapital ima drugo značenje opredelili smo se za termin "socijalni kapital".

¹⁹² Dani Rodrig, Harvard University "Institutions For High-Quality Growth; What they Are and How to Acquire Them", IMF 1999.

Kako ukupnim rezultatima reformi nisu bili zadovoljni ne samo oni kod kojih su reforme primenjivane, veći i oni koji su njihov koncept predlagali, morao se tražiti uzrok nepovoljnih rezultata. Nužna preispitivanja tokova reformi rezultirala su saznanjem da je neoliberalni, prethodno izneti koncept reformi, nepotpun i da je potrebno njime, pored ostalog, obuhvatiti izgradnju institucija pošto se pokazalo da su one neizbežni podupirač tržišne privrede.

Postalo je jasno da privatna inicijativa i slobodno tržište ne mogu sami od sebe generisati neumoljivi rezultat u odsustvu institucija, i to kako formalnih, tako i neformalnih. Na preko potrebno uključivanje institucija u program reformi uticali su sve broniji i drastičniji primeri ekonomskog debakla na skoro svim meridijanima.

Jedan od njih je vrlo neprijatan neuspeh reforme cena i privatizacije u prvim godinama tranzicije u Rusiji, koji se dogodio u odsustvu pravne podrške, neophodne regulacije i odgovarajućih političkih tela. Drugi primer je dugotrajno nezadovoljstvo sa tržišno orijentisanim reformama u Latinskoj Americi, gde je plaćena veoma visoka cena nedovoljnoj pažnji mehanizmima socijalnog osiguranja i mreži bezbednosti.

Sledeći primer bi mogla biti Azijska finansijska kriza, koja je pokazala da je dopuštanje finansijske liberalizacije pre regulacije finansijskog tržišta, praktično poziv u katastrofu. Isto tako, najnoviji slučajevi bankrotstva velikih kompanija poput Enrona, pokazuju od koje je važnosti kvalitet i sigurnost institucija na finansijskom tržištu. Enron je bio miljenik onih koji su mislili da tržište predstavlja vrhunac postojanja. Propast Enrona pruža dobru priliku da se razmisli o novoj strategiji odnosa regulacije i deregulacije tržišta. "Verujem u boga i tržište", samouvereno je izjavljivao neposredno pre bankrotstva Enrona njegov predsednik Kenet Lej. A šta je iza Enrona ostalo: uprava preduzeća koja je otišla sa desetinama miliona dolara u džepu, zaposlenim koji gube sve uključujući novac za njihove penzije koji je investirani u firmu, klijenti osuđeni na isključivanje struje, korumpirani politički funkcioneri, računovodstvene kancelarije, utoliko dobronamernije ukoliko ih preduzeća kojima vode knjige ponekad pozovu kao savetnike i na kraju berzanske bombe koje jendog dana eksplodiraju.

Možda bi se ovome mogao dodati i ekonomski krah Argentine, koji je nastao zbog primene politike koja je umesto jačanja institucija otvorila prostor korupciji, pa je kao izlaz iz sadašnjeg stanja jedan senator, peronista, predložio : "Biće dovoljno dve godine bez korupcije da Argentina povрати svoje izobilje".¹⁹³

Zato se pred stvaraoce politike više ne postavlja pitanje "da li izgraditi institucije?", već, "koje su institucije problem i kako ih rešiti?".

¹⁹³ Pjer Kalfon: " Bog više nije Argentinac" Le monde diplomatique, 11.02.2002.

Teorijska pozadina neophodnog zaokreta u reformskim procesima sasvim izvesno proističe iz određenih slabosti neoklasične ekonomske teorije, koja je postavila čoveka kao u suštini racionalno ali sebično biće, koje nastoji da maksimira svoje materijalno blagostanje. Ova doktrina se ustvari zasniva na stanovištu da najveće dobro za društvo može biti postignuto samo ukoliko se pojedincima dopusti da slede svoj samointeres putem tržišta.

Forsiranje tržišta kao jedinog regulatora ekonomskog života, sigurno je dalo značajan impuls ubrzanom ekonomskom razvoju, posebno u drugoj polovini prošlog veka. No, sve ubrzaniji razvoj otkriva ograničenost ove teorije, na šta ukazuju ovde već pomenuti slučajevi ekonomskih promašaja, koji u najmanju ruku daju za pravo F. Fukujami koji ističe: "Može se reći da je neoklasična ekonomija oko 80% u pravu: ona otkriva važne istine kada je reč o prirodi novca i tržišta, zato što je njen model racionalnog, samointeresnog ponašanja korektan oko 80%. Ali postoji oko 20% ljudskog ponašanja o kojem neoklasična ekonomija može dati jedino štura objašnjenja".¹⁹⁴

Fukujama dalje objašnjava da postoje brojne situacije u kojima ljudi idu za drugim ciljevima a ne za korisnošću. Spremni su da utrče u kuću koja je zahvaćena požarom da bi spasili druge, ili da odbace unosnu karijeru radi druženja sa prirodom negde u planinama. Ljudi se pri glasanju ne rukovode samo svojim "džepom", oni takođe imaju neke ideje o tome koje su stvari pravedne a koje nepravedne i s tim prave važne izbore.¹⁹⁵

Ovome treba dodati i vrlo jasan stav Adama Smita o dubokoj ukorenjenosti ekonomskog života u društveni život, zbog čega se on ne može dobro razumeti nezavisno od običaja, morala, navika koje vladaju u društvu u kojem se ovaj ekonomski život odvija. Ukratko, ekonomski život se ne može odvojiti od kulture.

Bez obzira na teorijske kontraverze, brojna iskustva, posebno zemalja u tranziciji, upućuju nas na krucijalni značaj institucija za uspeh ekonomskih reformi. Utisak je da je u reformskim procesima kod nas zanemareno pitanje institucija, i to posebno neformalnih. Zbog toga ćemo pokušati posebno da ukažemo na njihov značaj kao i na ulogu socijalnog kapitala i kulture, koji se sa ekonomskog stanovišta ispoljavaju kao neformalne institucije.

¹⁹⁴ F. Fukujama, "Sudar kultura", Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 1997, str. 23.

¹⁹⁵ Isto, str. 29.

3. Socijalni kapital u funkciji kvaliteta institucija

Šta su institucije? Svetska banka institucije definiše kao pravila i organizacije, uključujući neformalne norme koje koordiniraju ljudsko ponašanje. One su neophodne za održiv i pravedan razvoj. Gde institucije funkcionišu dobro one omogućavaju ljudima da rade sa svima ostalima sa predvidivom budućnošću za njih, njihove porodice i njihovu širu zajednicu. Ali, kada su one slabe i nepravedne, rezultat je nepoverenje i nesigurnost, što ljude ohrabruje da "uzimaju" radije nego stvaraju, čime se potkopava zajednički potencijal.¹⁹⁶

Da bi institucije uspešno delovale bitan je potencijal socijalnog kapitala. Socijalni kapital Fukujama definiše kao "sposobnost koja nastaje iz preovlađivanja odnosa poverenja u društvu ili određenim njegovim delovima"¹⁹⁷. Delovima društva se smatraju brojne grupe počev od porodice, kao bazične društvene grupe, do nacije kao najveće od svih grupa, kao i sve druge grupe koje se nalaze između ove dve osnovne.

Socijalni kapital se može definisati kao neposredna, neformalna norma koja promovise saradnju između dve ili više osoba. Norme koje čine socijalni kapital mogu se klasificirati kao norme o uzajamnosti između dva prijatelja.

Socijalni kapital se razlikuje od ostalih oblika ljudskog kapitala utoliko što se obično stvara i prenosi pomoću kulturnih mehanizama kakvi su običaji, tradicija i religija. On se ne može steći odlukama o racionalnom investiranju. Pojedinaac može odlučiti da investira u konvencionalne oblike ljudskog kapitala kao što su obuka za mašinstu, fakultetsko obrazovanje, obuka za rad na kompjuteru i slično. Nasuprot tome, sticanje socijalnog kapitala zahteva navikavanje na norme zajednice i u tom smislu sticanje vrlina kao što su lojalnost, časnost i osećanje međuzavisnosti.

Činjenica je da su ugovori i samointeres važni izvori udruživanja, no ipak najdelotvornije organizacije zasnovane su na zajednicama koje dele etičke vrednosti. Socijalni kapital se ne može steći delovanjem pojedinaca u korist sopstvenog interesa. On je zasnovan na dominaciji socijalnih a ne individualnih vrlina. Sklonost ka socijalnosti se mnogo teže stiče nego druge forme ljudskog kapitala, ali baš zato što je zasnovana na etičkim običajima nju je teže menjati ili razbiti.

Kenet Erou je među prvima, još daleke 1970. godine ukazao na značaj neformalnih pravila za ekonomske transakcije. On je primetio da norme društvenog ponašanja,

¹⁹⁶ World Bank: World Development Report 2003, Sustainable Development in a Dynamic World – Transforming Institutions, Growth and Quality of Life, str. 37.

¹⁹⁷ F. Fukujama "Sudar kultura" Zavod udžbenike i nastavna sredstva, Beograd 1987 str. 35.

uključujući etičke i moralne kodekse, mogu biti interpretirane kao reakcija društva da kompenzuje nedostatke tržišta. Erou je posebno izdvojio norme uzajamnog poverenja kao sposobne da pruže netržišnu alokativnu snagu i tako podignu kvalitet funkcionisanja sistema. On je istakao da u odsustvu poverenja može biti vrlo skupo aranžirati alternativne sankcije i garancije, zbog čega mnoge prilike za uzajamno korisnu saradnju mogu biti unapred odbačene. U tom kontekstu poverenje je osnovni, obični ali snažan primer socijalnog kapitala.

Kenet Erou poverenje opisuje na sledeći način: "Poverenje je važna uloga u sistemu društva. Ono je izuzetno efikasno, omogućujući nam da se oslonimo na reč drugih ljudi. Nažalost, ono nije roba koja se može lako kupiti. Ukoliko možete da je kupite, već unapred sumljate u ono što ste kupili. Poverenje i njemu slične vrednosti, odanost i iskrenost, predstavljaju primere onoga što ekonomisti nazivaju "eksternalnostima". One su dobra, one su roba, one imaju realnu, praktičnu i ekonomsku vrednost; one povećavaju efikasnost sistema, omogućuju vam da proizvedete više dobara ili više onih vrednosti koje najviše cenite. Ali one nisu roba kojom je trgovanje na otvorenom tržištu tehnički moguće ili čak i smisleno"¹⁹⁸.

Poverenje je očekivanje jednih članova zajednice da će se drugi članovi te zajednice ponašati regularno, pošteno i kooperativno, zahvaljujući tome što zajednički dele odgovarajuće norme. Te norme se mogu ticati dubokih vrednosnih pitanja kao što je priroda boga ili pravde, ali one mogu takođe obuhvatiti i profesionalne standarde i kodove ponašanja. Tako, na primer, mi verujemo da nas doktor neće smišljeno povrediti zato što očekujemo da on živi u skladu sa Hipokratovom zakletvom i standardima medicinske profesije.

Sposobnost za kooperaciju zavisi od prethodnih navika, tradicije i normi, koji sami doprinose razvoju tržišta. Otuda je verovatnija teza da je uspešna tržišna ekonomija pre kodeterminisana prethodno postojećim faktorom - socijalnim kapitalom, nego što je ona uzrok stabilne demokratije. Ako je socijalni kapital obilan, tada će i tržišna i demokratska politika imati uspeha.

Fenomen socijalnog kapitala objašnjava zbog čega su tržišna privreda i demokratija tako tesno povezane. Zdrava tržišna privreda je ona u kojoj ima socijalnog kapitala u društvu u onoj meri u kojoj je to dovoljno za samoregulaciju biznisa, kooperaciju, organizacione mreže i slično. Kada nema ovih samoorganizacionih sposobnosti onda se neminovno aktivira država koja promovise ključne firme i sektore. Time država preuzima glavnu ulogu na tržištu, a znamo da su tržišta uvek efikasnija kada privatni interesi na njima donose odluke.

¹⁹⁸ Kennet J. Arrow: "The Limits of Organization", Njujork, Norton, 1974. str. 23

Moderne institucije su nužan ali nedovoljan uslov za savremeni prosperitet i društveno blagostanje koje ga prati. One se moraju kombinovati sa određenim tradicionalnim društvenim i etičkim navikama kako bi funkcionisale pravilno. Ugovori omogućuju ljudima, koji se ne poznaju i nemaju razloga za međusobno poverenje, da rade jedan sa drugim, ali proces je daleko efikasniji ukoliko međusobno poverenje postoji. Kada odgovarajuće institucije postoje, prisustvo visokog stepena poverenja, kao dodatni uslov ekonomskih odnosa, povećava ekonomsku efikasnost tako što smanjuje transakcione troškove.

Socijalni kapital je bitan za ekonomski razvoj i demokratsko ustrojstvo svake zemlje. No, stvaranje socijalnog kapitala zavisi od mnogo faktora i ono nije nikada u celini pod nečijom kontrolom. I što je od posebne važnosti stvaranje socijalnog kapitala je postepen i dugoročan proces. On je u neku ruku nusproizvod religije, tradicije, istorijskog iskustva i drugih faktora. Njegovi koreni su zapravo u kulturi.

4. Kultura kao faktor razvoja

Videli smo da socijalni kapital svoje korene ima u kulturi. No, kultura ne samo da potstiče stvaranje socijalnog kapitala već je i sama po sebi značajna za ekonomski razvoj, iako su je ekonomisti kao potpuno neracionalnu smatrali rezidualnom kategorijom koja se koristi da bi se objasnilo sve ono što se ne može protumačiti opštim teorijama ljudskog ponašanja.

Iako nam je kultura u svakodnevnom životu veoma bliska njena definicija nije jednostavna. Tako Clifford Geerts u svojoj knjizi "The Interpretation of Cultures" navodi jedanaest definicija kulture. Ian Jamieson u svom delu "Capitalism and Culture" navodi čak sto šezdeset definicija. No, mi ćemo se prikloniti veoma kratkoj i jasnoj definiciji koji je dao Fukujama. Po njemu kultura je: "**nasleđeni etički običaj**"¹⁹⁹. Etički običaj po Fukujami se sastoji od ideje ili od vrednosti ka što je stanovište da je svinja nečista ili da je krava sveta, ili se ovaj običaj može sastojati iz stvarnog društvenog odnosa, kao što je tendncija u tradicionalnom japanskom društvu da najstariji sin nasledi celokupnu očevu imovinu.

No, procesi globalizacije nas upozoravaju da kultura sve više postaje nezaobilazna realnost u savremenim ekonomskim tokovima. Kulturne vrednosti naglo dobijaju presudan značaj u tokovima međunarodnog kapitala. Realistički posmatrano, prilikom proračunavanja faktora rizika i stvaranja bezbednosnih strategija svi odlučujući faktori za ekonomiju i politiku treba da budu uzeti u obzir - dakle i kultura i religija.

¹⁹⁹ F: Fukujama, isto delo, str. 44

Osnovno pitanje je zašto je određeni model razvoja moguć u Evropi ili Severnoj Americi a nije ostvariv u Pakistanu, Keniji, Saudijskoj Arabiji ili Brazilu i Argentini. Očigledno je da će ekonomija morati da se sve više oslanja na kulturne i verske tradicije. To će imati za posledicu eliminaciju ideja o univerzalnoj racionalnosti. To važi i za analizu "rizične zemlje" i za odluke o investiranju. Zato je neophodan doprinos antropologije. Da bi bila efikasnija ekonomija mora znati odgovore na pitanja kao što su: zašto je stopa štednje 50% u Singapuru a samo 9% u Meksiku, ili kakav je uticaj azijsko-konfučijanske tradicije u odnosu na katoličku kulturu i slično.

Svaki ekonomski sistem postaje osoben "kulturni kapital". Politika razvoja je mnogo više od jednostavnog transfera tehnologija. Mnogi programi ekonomskog razvoja u zemljama u razvoju doživeli su debkl upravo zato što nisu uvažavali ove premise, nego su slepo kopirali kriterijume industrijskih društava zanemarujući veoma važne kulturološke specifičnosti dotične zemlje. Tako Konstatin fon Barleven²⁰⁰ upozorava da u ovakvim slučajevima treba voditi računa o prvobitnim kulturnim faktorima, religioznim strukturama, predstavi o bogu, mitovima, kultu predaka u Africi, odnosu čoveka prema prirodi, natprirodnom i smrti, stavu prema okruženju kao preduslovu za ekološko ponašanje, odnos prema vremenu, tlu i vlasništvu, priznavanju autoriteta i vlasti, težnji ka zaradi, razvoju i uspehu, stavu prema svemu što je novo, osećaju za budućnost, sposobnosti da se stvaraju elite, načinu donošenja odluka i slično²⁰¹.

Kulturna istorija ljudskog bića, onakva kakva se iskazuje kroz simbolična ponašanja, jezik, sposobnost tehničkih izuma i uspostavljanja odnosa između zajednica stara je 20 do 25 hiljada godina. Kultura ne samo da ima dugu tradiciju nego je njena važna karakteristika i to da se ona menja vrlo sporo, mnogo sporije nego ideje.

Vladajuća ideologija socijalističkih zemalja s padom Berlinskog zida 1989. godine vrlo brzo se preobrazila iz marksizma-lenjinizma u protržišnu i prodemokratsku. Kultura se međutim ne može tako lako promeniti. Iskustvo postsocijalističkih zemalja pokazuje da je stari sistem stvorio mnoge navike kao što su preterana zavisnost od države koja vodi **radikalnoj redukciji preduzetničke energije**, nesposobnost za kompromis i nesklonost ka dobrovojnoj saradnji u grupama kao što su kompanije ili političke partije. Naravno, sve će ovo uticati da će tranziciona operacija trajati mnogo duže nego što smo očekivali, to jest da će proces učvršćivanja demokratije i izgradnje tržišne ekonomije biti znatno usporen.

Iako su građani ovih zemalja dali svoj intelektualni pristanak da socijalizam bude zamenjen demokratijom i tržišnom privredom, oni međutim, nemaju društvene navike nužne da bi jedno i drugo funkcionisalo.

²⁰⁰ Profesor antropologije na Univerzitetu Karlsruhe (Nemačka)

²⁰¹ Konstatin fon Barleven, "Kultura kao faktor realpolitike"; Le Monde diplomatique, novembar 2001.

Neizbežno pitanje je koliko su ekonomske i društvene reforme primerene našim kulturološkim specifičnostima. Faktor uticaja kulture je zapostavljen, što nije samo naša specifičnost. Koliko budemo spremni da realno odmerimo uticaj kulturnog nasleđa na naše reformske tokove, toliko ćemo izbeći nepotrebne zastoje u procesu koji je inače neizbežno gradualan.

5. Umesto zaključka

Činjenica na koju je tako davno ukazao Adam Smit da je ekonomski život duboko ukorenjen u društveni, kao da sve više dobija na aktuelnosti tokom velikih promena koje su se posebno ubrzale zadnjih decenija prošlog veka.

Najdelikatniji izazovi očekuju zemlje u tranziciji. Mnoge su već platile visoku cenu zapostavljanja izgradnje institucija. No, pokazalo se da su moderne institucije nužne ali nedovoljan uslov za savremeni prosperitet i društveno blagostanje. One se moraju kombinovati sa određenim tradicionalnim, društvenih i etičkim navikama kako bi pravilno funkcionisale, to jest da bi se obezbedio zadovoljavajući kvalitet njihovog delovanja.

Socijalni kapital, kao sposobnost koja nastaje iz preovladanja odnosa poverenja u društvu, kao i kultura iz koje svoje korene vuče socijalni kapital, moraju se sve više implementirati u faktore ekonomskog razvoja. Ovo je od posebnog značaja za zemlje u tranziciji jer nepotpuni koncept reformi nosi veliki rizik da se tranzicioni procesi ne okončaju uspešno.

Da bi dali odgovor na pitanje zašto je određeni model razvoja moguć u Evropi i Severnoj Americi a nije na primer u Pakistanu, Keniji, Brazilu ili Argentini, ili zašto je stopa štednje čak 50% u Singapuru a samo 9% u Meksiku, moramo se suočiti sa pitanjem kulture. Očigledno je da će ekonomija sve više biti prinuđena da se oslanja na kulturne pa i verske tradicije.

Literatura:

1. Joachim Ahrens and Martin Meurers: "Institutions, Governance and Economic Performance in Post-Socialist Countries: A Conceptual and Empirical Approach" Međunarodna konferencija : Tranzicija i institucije, Institut za makroekonomiju i razvoj, Ljubljana, 2001.
2. Kenneth Arrow, The Limits of Organization, Njujork, Norton, 1974.

3. Robert H. Bates, Harvard University: "Institutions and Economic Performance", IMF, 1999.
4. Frensis Fukujama: "Sudar kultura", Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 1997.
5. Frensis Fukujama: "Social Capital and Civil Society" IMF, 1999.
6. Deepak Lal, University of California, Los Angeles: "Culture, Democracy and Development: The Impact of Formal and Informal Institutions on Development" IMF, 1999.
7. Dani Rodrik, Harvard University: "Institutions for High-Growth: What They are and How to Acquire Them" IMF, 1999.
8. Amartya Sen: "Razvoj kao sloboda" Filip Višnjić, Beograd, 2002.
9. Danilo Šuković: "Institucije – ključna poluga reformi" objavljeno u Zborniku radova "Tranzicija i institucije" IDN-CEI, Beograd, 2002.
10. World Bank, World Development Report 2002. "Building Institution for Markets" Washington
11. World Bank, World Development Report 2003. Sustainable Development in a Dynamic World – Transforming Institutions, Growth and Quality of Life, Washington

Jadranka Kaludjerovic

Razvoj ekonomske misli o biznis ciklusima

Abstract

Business cycle theories seek to answer the question of why economies go through cycles of recessions and recovery, or booms and bust. Even in 18th and 19th century much before the establishment of business cycle theory, observations of serious of episodes of commercial and financial instability were noticed. However most of the business cycle theories were established in 20th centuries. However, the period in which they were established, does not influence their value and their possibility to explain the core principles of economic fluctuations in all times.

The purpose of this paper is to present different business cycle theories, from the first observations until today, and explains why some of them better explain economic reality. The main difference between these theories is how they answer the question “What cause business cycles”. However, it seems that we do not have final answer to this question and that economic debate about business fluctuations will continue in the future.

Key words

Economic fluctuations

Business cycles

Recession

Expansion

Political business cycles

“Poslovni ciklusi su svojstveni kapitalizmu kao što su potresi svojstveni geologiji zemlje.”-Lester C. Thurow.

Citat misli Lestera Thurowa iz knjige “Budućnost kapitalizma” na veoma jednostavan našin objašnjava suštinu prirode biznis ciklusa. Ipak, ona ilustruje samo jedan od pristupa ovom problemu koji se razvio u poslednja tri vijeka, odnosno od kada su ekonomisti počeli da se bave pitanjem ekonomske nestabilnosti.

Od prvih proučavanja ekonomske nestabilnosti pa do danas ekonomisti su pokušavali da daju odgovor na manje više ista pitanja. Šta su biznis ciklusi? Da li biznis ciklusi postoje? Šta ih prouzrokuje? U kom obliku se javljaju? Da li se mogu izbjeći? Da li ekonomske politike uopšte imaju svrhu? U ovom radu pokušaćemo da predstavimo kako su se kroz razvoj ekonomske misli mijenjali odgovori na pomenuta pitanje?

Da li biznis ciklusi postoje?

Mogli bismo reći da je teorija biznis ciklusa bitna upravo zbog toga što veliki broj ekonomista vjeruje da biznis ciklusi postoje. Međutim, takvo mišljenje nije uvijek bilo zastupljeno. Čak i danas, kada se najveći broj ekonomskih teoretičara prihvata postojanje biznis ciklusa, postoji veliki broj njih koji pitanje biznis ciklusa ne smatraju pitanjem od značaja.

Već u 18 tom i 19-tom vijeku uočene su određene nepravilnosti u serijama finansijskih i komercijanih pokazatelja. Ova zapažanja mogu se sresti u radovima Adama Smita (1776), Alfreda Maršala (1881), Tomasa Attwoda (1817) i Lorda Overstona (1857). Međutim ovim pitanjima se nije posvećivala velika pažnja jer je problem dugoročnog ekvilibrijuma predstavljao primarni problem za sve značajnije ekonomiste 19-tog vijeka.

Svaka debata o biznis ciklusima, odnosno njihovom postojanju, mora se osvrnuti na dva osnovna pristupa u njihovom objašnjenju.

Prvi pristup, ili prva škola, objašnjava biznis cikluse kao eko-ritmove, to jest kao kontinuirana ritmička kretanja ekonomije. Tako definisani biznis ciklusi su inherentni dio tržišta, a usponi i padovi ekonomske aktivnosti su endogene pojave. Kondratief, Juglar, Kitchen i Šumpeter su prihvatili ovaj pristup. Kondratief, Juglar i Kitchen su ukazali na postojanje biznis ciklusa sa dužinom trajanja od pedeset, devet i po godina. Po shvatanju Šumpetra, ekonomska aktivnost reflektuje kombinovane efekte svih pomenutih ciklusa. Šumpeter je takođe imenovao četiri faze ciklusa: bum - recesiju - depresiju - oporavak. Počevši od srednje vrijednosti bum je rast aktivnosti sve do dostizanja vrha, recesija je pad aktivnosti od vrha do srednje vrijednosti, dalji pad ekonomske aktivnosti od srednje vrijednosti je depresija dok je oporavak ponovni povratak aktivnosti na srednju vrijednost. Od nove srednje vrijednosti ponovo otpočinje novi biznis ciklus koji se sastoji iz iste četiri faze. Po Šumpeterovom shvatanju biznis ciklus bilo kog trajanja prolazi kroz ove četiri faze, ukoliko to nije slučaj takvo kretanje ekonomske aktivnosti ne može se smatrati "ciklusom".

Ekonomisti drugog pristupa ne vjeruju u ekonomske ritmove koji su sastavni dio tržišta. Prema shvatanjima ovih ekonomista biznis ciklusi su povremena uznemiravanja ekonomije koja mogu biti prouzrokovana različitim faktorima. Padovi i usponi ekonomske aktivnosti su, u ovom pristupu, egzogene pojave. Postoji nekoliko različitih pristupa u okviru ove škole, a razlike se odnose na to da je u nekim pokretanje ekonomske aktivnosti egzogeno, u nekim je to vraćanje ekonomske aktivnosti na prethodni nivo, a u nekim su to oba procesa. No, bez obzira na to možemo reći da u ovu drugu skupinu teorija spadaju Kejnzijanska teorija,

monetaristička teorija, teorija realnih biznis ciklusa, nova kejnzijanska teorija, nova klasična teorija biznis ciklusa kao i teorija političkih biznis ciklusa.

Istraživanja trenutne situacije u makroekonomskoj teoriji koja se odnosi na biznis cikluse pokazuje da generalno zaključci i shvatanja prvog pristupa nisu prihvaćeni. Na primjer, kao što Garrison piše: “Postoji način na osnovu kojeg se može smatrati da biznis ciklusi ne postoje. Ukoliko pod biznis ciklusom smatramo kontinuirano ritmičko kretanje u makroekonomskim magnitudama, onda biznis ciklusi ne postoje. Takozvani dugi talasi koje je identifikovao Nikolaj Kondratief su proizvod kreativnog empirizma i nemaju uporište u ekonomskoj teoriji.” Profesor Rothbard smatra: “ Ne postoje Kondratejevi talasi. Nema šanse da postoje. Najveći broj ekonomista ne prihvata ideju o ovim ciklusima. Generalno je dogovoreno da je poslednji Kondratijev talas bio 1940-te godine. Pošto znači čekamo već 51 godinu da vrh bude dostignut a on još uvijek nije, to jasno pokazuje da ovi ciklusi ne postoje. Najveći broj pristalica ove teorije je predvidio da će se kulminacija ekonomske aktivnosti dogoditi 1974. godine, tačnije 54 godine nakon postizanja prethodnog vrhunca aktivnosti, koji je u skladu sa generalnim dogovorom bio postignut 1920. godine. Njihova radost zbog recesije 1974. godine kratko je trajala, jer se ekonomija nakon toga vrlo brzo oporavila. Nakon toga pristalica ove teorije su pokušale da izmjene samu teoriju, govoreći da se ustvari najveći ekonomski uspon postaje vidljiv nešto kasnije, devet do deset godina nakon dešavanja samog vrhunca ekspanzije, kao što se to dogodilo 1929. godine, devet godina nakon 1920. Kondratijevljeve pristalica su sa nestrpljenjem očekivale 1984. godinu, ali ništa se nije dogodilo i evo sedam godina nakon toga mi smo svjedoci poslednjeg uzdisaja Kondratijevljeve teorije.”

Fundamentalna pitanja nove teorije o biznis ciklusima, kao što je ranije pomenuta Teorija o realnim biznis ciklusima i političkim biznis ciklusima jasno pokazuje da ovi teoretičari odbijaju postojanje ekonomskih ritmova. Ekonomisti NBER-a ne vjeruju u postojanje takvih ciklusa i zbog toga ih i ne bilježe. Medjutim oni prepoznaju i bilježe biznis cikluse onako kako ih objašnjava druga škola. U tabeli možemo vidjeti biznis cikluse koje je zabilježio Nacionalni biro za ekonomska istraživanja u ekonomiji SAD-a.

Referentne tačke biznis ciklusa		Vrijeme trajanja ciklusa u mjesecima	
Tačka najniže ekonomske aktivnosti	Tačka najveće ekonomske aktivnosti	Od jedne do druge najniže tačke ekonomske aktivnosti	Od tačke najveće ekonomske aktivnosti do slijedeće tačke najveće ekonomske aktivnosti
Decembar 1854 (IV)	Jun 1857(II)	--	--
Decembar 1858 (IV)	Oktobar 1860(III)	48	40
Jun 1861 (III)	April 1865(I)	30	54
Decembar 1867 (I)	Jun 1869(II)	78	50
Decembar 1870 (IV)	Oktobar 1873(III)	36	52
Mart 1879 (I)	Mart 1882(I)	99	101
Maj 1885 (II)	Mart 1887(II)	74	60
April 1888 (I)	Jul 1890(III)	35	40
Maj 1891 (II)	Januar 1893(I)	37	30
Jun 1894 (II)	Decembar 1895(IV)	37	35
Jun 1897 (II)	Jun 1899(III)	36	42
Decembar 1900 (IV)	Septembar 1902(IV)	42	39
Avgust 1904 (III)	Maj 1907(II)	44	56
June 1908 (II)	Januar 1910(I)	46	32
Januar 1912 (IV)	Januar 1913(I)	43	36
Decembar 1914 (IV)	Avgust 1918(III)	35	67
Mart 1919 (I)	Januar 1920(I)	51	17
Jul 1921 (III)	Maj 1923(II)	28	40
Jul 1924 (III)	Oktobar 1926(III)	36	41
Novembar 1927 (IV)	Avgust 1929(III)	40	34
Mart 1933 (I)	Maj 1937(II)	64	93
Jun 1938 (II)	Februar 1945(I)	63	93
Oktobar 1945 (IV)	Novembar 1948(IV)	88	45
Oktobar 1949 (IV)	Jul 1953(II)	48	56
Maj 1954 (II)	Avgust 1957(III)	55	49
April 1958 (II)	April 1960(II)	47	32
Februar 1961 (I)	Decembar 1969(IV)	34	116
Novembar 1970 (IV)	Novembar 1973(IV)	117	47
Mart 1975 (I)	Januar 1980(I)	52	74
Jul 1980 (III)	Jul 1981(III)	64	18
Novembar 1982 (IV)	Jul 1990(III)	28	108
Mart 1991 (I)	Mart (2001)	100	128

Izvor: NBER homepage

Danas se u ekonomskoj teoriji i debati termin biznis ciklus koristi da objasni ekonomske fluktuacije onako kako ih opisuje druga škola. To znači da se biznis ciklusi definišu kao fluktuacije, koje nisu sastavni dio ekonomije i tržišta. One predstavljaju ometanje tržišnog procesa.

Šta su biznis ciklusi?

Najčešće korišćena definicija biznis ciklusa je da su to usponi i padovi sveopšte ekonomske aktivnosti a reflektuju se kroz nivo proizvodnje, zaposlenosti, profita, cijena, plata i drugih makroekonomskih pokazatelja. Odnosno biznis ciklusi predstavljaju fluktuacije ekonomske aktivnosti koje su prouzrokovane različitim narušavajućim faktorima.

Biznis ciklusi se ponavljaju ali nisu periodični i jedan ciklus mora trajati više od jedne godine inače bi se smatrali sezonskim ciklusom. Biznis cikluse takođe možemo definisati kao srednjeročne fluktuacije ekonomije oko dugoročne linije trenda.

Osobine biznis ciklusa su:

- Zajedničko kretanje ekonomskih varijabli koje rastu ili opadaju kako u različitim sektorima tako i u različitim regionima.
- Periodičnost (bez obzira da li se radi o recesiji ili ekspanziji, očekuje se da se ekonomija vrati na prethodni nivo).
- Kontinuitet (biznis ciklus predstavlja jedan proces kontinuiteta u kome ekonomija prolazi kroz fazu espanzije zatim recesije, pa opet ekspanzije).

Osnovna struktura biznis ciklusa pokazuje šest faza: vrh, recesiju, kontrakciju, najnižu tačku, oporavak i ekspanziju. Vrijeme trajanja biznis ciklusa može se mjeriti od jedne do druge najniže tačke ekonomske aktivnosti ili od tačke najveće ekonomske aktivnosti do slijedeće tačke najveće ekonomske aktivnosti

Šta uzrokuje biznis cikluse i kakav je njihov pojavni oblik?

Trenutno najveća debata o biznis ciklusima odnosi se na uzrok biznis ciklus fluktuacija i na njihov oblik pojavljivanja. Različiti autori imaju različit pristup ovom problemu.

Eksterne teorije

Već smo rekli da je ideja o tome kako ekonomija nema neku stabilnu liniju razvoja već prolazi kroz faze ekspanzije i recesije veoma stara. Prve teorije o biznis ciklusima su bile svega teorije o “egzogenim ciklusima” i povezivale su fluktuacije u ekonomiji sa nekim drugim kretanjima u prirodi kao što su vremenska kretanja koja su pak od uticajem astralnih fenomena. Ovi prirodni fenomeni su imali uticaj na neke promjenljive ili manje promjenljive stvari kao što je na primjer volja ljudi čije su promjene izazivale promjene u ekonomiji koje su tada zabilježene. S obzirom da su ove prirodne pojave imale cikličnu prirodu koja je korespondirala cikličnom kretanju u ekonomiji. U okviru ovog pristupa William Stenly Javons je identifikovao

cikluse koje su povezane sa sunčevim pjegama, Henry Moor one koje se zasnivaju na klimatskim ciklusima kao i one koje se javljaju kao posledica položaja planete Venere. Johan Akerman je poveyao nastanak biynis ciklusa sa seyonskim ciklusima koji se zasnivaju na promjenama u vremenu. Pošto je glavni izvor biznis fluktuacija u ovim teorijama negje u prirodi one se mogu definisati i kao klimatske teorije biznis ciklusa.

Ošekivanja profita, po Pigou, su faktor koji opredjeljuje investicije. Ipak ošekivanja mogu da se jave iz grešaka i pogrečnih interpretacija preduzetnika. Pomenute greške mogu nastati iz razlišitih razloga: na primjer one mogu biti rezultat talasa optimizma ili pesimizma koje osjeća preduzetnik ili pak zbog različitih razloga male greške mogu se precijeni i biti shvaćene kao velike. Bez obzira na too šta konkretno dovodi do ovih grešaka, one dovode od povećanja ili smanjenja investicija i ove fluktuacije stvaraju biznis cikluse. Može se zaključiti da Pigou sami uzrok pojave biznis ciklusa vidi u psihološkim faktorima, zbog čega se i teorija koju je on razvio i naziva psihološka teorija i može se svrstati u eksterne teorije.

Interne teorije

U interne teorije moćemo svrstati sledeće teorije: Inovaciona teorija (Šumpeter), Monetarna teorija (Robertson, Fridman, Hawtrej, Lukas); Teorija nedovoljne potrošnje (Hobson; Keynes); Teorija suviše velikih investicija (Hajek, Mizes, Baranovski, Kasel)

Inovacione teorije

Schumpeter je glavni predstavnik inovacione teorije biznis ciklusa. Po shvatanju Schumpetera inovacije i nova tržišta su veoma bitni, ali ipak totalno beskorisni bez preduzetnika. Preduzetnici se, kako je on opisao, kreću kao “gomila”. Tako na primjer do kreditne ekspanzije dolazi jer je masa preduzetnika odlučila da prihvati novu tehnologiju ili da prihvati rizik i iskoristi neku novu poslovnu priliku. Recesija nastaje tako što je ponuda preduzetnika u bilo kom društvu ili generaciji istrošena i iscrpljena. Da bi se ekonomska aktivnost ponovo oporavila potrebno je ponudu preduzetnika ponovo učiniti interesantnom, to jest potrebne su inovacije u načinu proizvodnje ili samom proizvodu. Znači inovacije i preduzetnici koji ih stvaraju i koji imaju hrabrosti da iskoriste nove šanse one su snage koje vode ekonomsku aktivnost kroz cikluse.

Prije nego što nastavimo sa objašnjenjem monernih teorija, možemo zaključiti da je Kontinentalna tradicija težila da objasni da realni fenomeni i pojave kao što su tehnološka promjena izbacuju ekonomiju iz stanja ekvilibrijuma, a da su promjene i

neizbalansiranost u realnom sektoru ekonomije snaga koja održava ciklus u životu. Nasuprot ovom shvatanju, Anglo Američka tradicija se fokusira na eksterne stvari, kao što je psihologija, koje stvaraju promjene u ekonomiji i dovode do stvaranja ciklusa. Dalji razvoj ekonomske misli o ovom problemu uvodi monetarnu teoriju u teoriju o biznis ciklusima. Ovo je momenat u kojem je podjela na Kontinentalni i Anglo –američki pristup veoma korisna za podjelu i monetarnih teorija o biznis ciklusima. Na primjer, Hawtrej, ekonomista sa Kembridža, prihvatio je anglo-američki pristup dok je Austrijska ekonomska škola prihvatila kontinentalni pristup.

Monetarne teorije

Dennis H. Robertson (1915) se fokusirao na koncentraciju novca koje su uzrok fluktuacija koje su generisane u kreditnoj ekspanziji. Investitori donose investicione odluke ali njihova implementacija zahtjeva vrijeme i zahtjeva veće količine novca što ustvari znači ekspanziju kredita. To ih stavlja u poziciju u kojoj moraju biti veoma oprezni i u kojem svaka odluka može imati velike i značajne posledice. Do pojačavanja ciklusa dolazi djelimično usred monetarne ekspanzije koju prati ekspanzija kredita dovodeći do povećanja cijena koje predstavljaju “imaginarni uzrok ekspanzije”. Drugim riječima promjene u cijeni mogu zbuniti investitore i navesti ih na grešku. Fluktuacije, po Robertsonovom mišljenju, mogu čak biti i dobre ali njihovo pojačavanje kroz greške koje nastaju zbog osjetljivosti investitora i zbunjujućih signala koje šalje monetarni sistem čini ih neprikladnim.

U Hawtrejevoj teoriji svaka pa i najmanja inekcija novca koja dovodi do smanjenja kamatne stope, pokreće posrednike na tržištu koji povećavaju investicije. Oni to čine pozajmljivanjem novca od banaka za kojim naglo raste tražnja, a dolazi i do povećanja tražnje za firmama u koje bi se mogao novac investirati. Ali zbog toga što rast proizvodnje zahtjeva vrijeme dešava se da je trenutna ponuda novca mnogo veća od prihoda. Razlika dovodi do veće potražnje za proizvodima od strane potrošača ali ekstra tražnja sama po sebi dovodi do smanjenja onog čime posrednici raspolažu. Do tačke preokreta, u Hawtrejevom ciklusu, dolazi kada proizvodnja (a time i prihod) uspije da dostigne nivo koji odgovara većoj ponudu novca. To se dešava zbog toga što banke ne daju više kredita kada vide da su njihove rezerve previše “razvučene”. Tada ulazimo u recesiju: kada banke prestaju da pozajmljuju novac posrednicima koji zatim smanjuju tražnju za ulaganjem u firme. Proizvodnja opada kao i prihod ali ponovo sa zakašnjenjem. Dolazi do opadanja ponude novca, a zatim do smanjenja tražnje za robama jer potrošači sada imaju manje novca koji mogu da potroše. Ovo se nastavlja sve dok god banke nemaju dovoljno novca i ponovo počinju da ga pozajmljuju.

Milton Friedman smatra da su biznis ciklusi monetarni fenomen i da je jedan od njihovih osnovnih uzroka vrijeme koje je potrebno različitim ekonomskih

veličinama da se prilagode monetarnim promjenama. Monetarne promjene su promjene u ponudi novca kontrolisane od strane monetarnih vlasti, a ne promjene u tražnji za novcem koja je stabilna. Fridman prihvata da osim monetarne politike neki načini ponašanja mogu da imaju uticaja na ponudu novca ali taj uticaj je, tvrdi on, isuviše mali. Monetarne promjene utiču na veliki broj varijabli i nekim treba više a nekim manje vremena da se tim promjenama prilagode. Upravo to dovodi do razlika u finalnim rezultatima ovih promjena a zatim i do stvaranja biznis ciklusa. Fridman i Ana Schwarts pokazali su u svojim empiričkim istraživanjima da se ciklična kretanja u stokovima novca tijesno povezana sa promjenama u nivou ekonomske aktivnosti, ali da generalno, kretanja novčanih tokova dostižu svoj vrhunac prije nego što biznis ciklus dostigne svoju najvišu tačku. Njihov zaključak je stoga bio da monetarne promjene dovode do promjena u nivou poslovne aktivnosti, a ne kao što su neki ekonomisti smatrali, obratno. U Fridmanovoj teoriji promjene koje prouzrokuju biznis cikluse su monetarne prirode, kao i u Austrijskoj teoriji, ali ipak za razliku od nje samoregulišući tržišni mehanizam ostvaruje se prije svega preko tržišta rada dok se on u Austrijskom pristupu ostvaruje preko tržišta kapitala.

Tokom sedamdesetih godina ekvilibrijum teorija biznis ciklusa je dominirala. Ustaljeno je da se ova teorija istorijski dijeli na dvije faze: monetarnu teoriju biznis ciklusa (koju je ustanovio Lukas) i teoriju realnih biznis ciklusa (koju su ustanovili Kyland i Prescott). Robert Lukas je dalje razvio Friedmanov model biznis ciklusa. Njegov najveći doprinos ovom modelu je uvođenje teorije racionalnih ošekivanja. Lukas u svom pristupu naglašava značaj monetarnih šokova ali je ipak njegov najveći doprinos u uvođenju racionalnih ošekivanja (u Fridmanovom modelu ošekivanja su adaptivna, ljudi mijenjaju svoja ošekivanja da bi ispravili greške koje su napravili u ranijim ošekivanjima) i čišćenje tržišta.

Ove pretpostavke su prihvaćene u modelu realnih biznis ciklusa, mada ovaj model glavni akcenat stavlja na realne šokove kao izvor ekonomskih fluktuacija. Ovi šokovi su uglavnom tehnološke prirode i fluktuacije u agregatnim varijablama su proizvod odluka koje donose individualni akteri koji se ponašaju u skladu maksimiziranje svoje korisnosti u skladu sa proizvodnim mogućnostima i resursima koji im stoje na raspolaganju. Ekonomski teoretičari koji su pristalice ovog modela koriste osnovni neoklasični model akumulacije kapitala kao okvir za razumjevanje i objašnjavanje biznis fluktuacija.

Teorija nedovoljne potrošnje

Engleski ekonomista John A. Hobson dao je najsveobuhvatnije objašnjenje teorije nedovoljne potrošnje. Po ovoj teoriji prihod raste a sa njim i potrošnja ali manje od porasta prihoda. Koa rezultat imamo povećanje štednje. Štednja se zatim investira

što dovodi do povećanja proizvodnje. Potrošnja se zatim povećava ali manje nego proizvodnja i kao rezultat se javlja suficit u ponudi proizvoda.. Proizvodnja se zatim smanjuje samanjujući i prihod. Ali sa smanjenjem prihoda smanjuje se i štednja a relativni udio potrošnje u prihodima se povećava. Po Hobsonu, potrošnja prati kretanja u proizvodnji i zatim dolazi do povećanja ekonomske aktivnosti.

Keynesovo objašnjenje biznis ciklusa takođe možemo svrstati u teorije nedovoljnje potrošnje. Recesije su po njegovoj teoriji uzrokovane pre niskim nivoom tražnje, najčešće naglim padom u tražnji za investicionim fondovima koji prati iracionalni ili neočekivani pad povjerenja u biznis zajednicu. Negativni šokovi u tražnji reduciraju nivo proizvodnje ispod granice pune zaposlenosti i ekonomija se nalazi u tom stanju određeni vremenski period zahvaljujući rigidnosti plata i cijena. Mehanizmi koji su razlog što efekti šoka traju toliko vremena su odstupanje od nivoa pune zaposlenosti i tržišni mehanizmi koji obično zakažu u ovim situacijama. Keynes ne vjeruje u samoregulišući mehanizam tržišta i zbog toga on savjetuje vladi da poveća tražnju jer je to lijek za postizanje ekonomske stabilnosti.

Teorije suviše velikih investicija

Osnova austrijske teorije o biznis ciklusima, prezentirana uglavnom u radovima Misesa i Hajeka, je miskomunikacija koja se ogleda u održanju kamatne stope ispod njenog tržišnog nivoa ili "prirodnog" nivoa od strane centralne banke što dovodi do ekspanzije ekonomije koja se ne može nastaviti u beskonačnost. U Austrijskoj teoriji, biznis ciklusi nastaju kao rezultat kreditne ekspanzije, što dovodi do buma u ekonomskoj aktivnosti koji je nestabilan i koji će se u jednom trenutku pretvoriti u pad. Dva osnovna postulata ove teorije su ekonomski bum koji nastaje pod uticajem različitih politika ili nekih netržišnih snaga i samoregulišući tržišni mehanizam koji bum pretvara u ekonomski pad.

Baranovsky (1894) je dao prvu teoriju o fluktuacijama proizvodnje, koja se takođe može okarakterisati kao teorija velikih investicija. On je proučavao fluktuacije proizvodnje (tačnije fluktuacije proizvodnje čelika) kao indikator postojanja ciklusa. Uočene ekspanzije bile su posledica iznenadnog i masovnog porasta investicija (to jest slobodnog kapitala koji je transformisan u fiksni kapital ili opremu). Najveća tačka ciklusa i početak recesije otpočinje kada dođe do nedostatka finansiranja ali industrije koje su do tada izgrađene nastave sa radom. Sa padom tražnje za investicijama ove industrije počinju da slabe a zatim povlače i ostale sektore ekonomije sa sobom. Tokom ovog perioda opet je stvoren gotov novac u bankama (štednja) i ekonomija se priprema za još jednu ekspanziju koja otpočinje kretanjem

novca iz bankarskog sektora ka industriji. Spiethoff je dalje razvio ovu teoriju po čijem su shvatanju ovi impulsi egzogeni i proizvod su neke tehničke inovacije ili otkrića novog tržišta. Gustav Cassel (1918) je dalje razvijao ovu teoriju. Po njegovom mišljenju do pada ekonomske aktivnosti dolazi zbog toga što investicije nadmašuju štednju tokom buma. Rast kamatnih stopa čini da projekti koji su ranije izgledali profitabilni sada ne izgledaju tako. To pak utiče na preduzetnike koji smanjuju investicije i ulaganja i ekonomija polako slabi.

Savremene sintetičke teorije

Francuski doktor i statističar, Clement Juglar prvi je razvio savremenu ekonomsku teoriju biznis ciklusa (1862). On je identifikovao industrijske cikluse od 7-11 godina, koje je zatim povezo sa kreditnim ciklusima. Ipak Juglar nije imao objašnjenje kreditnih ciklusa, jedino je ustanovio da pomenuta veza postoji.

Teorije koje cikluse objašnjavaju očekivanjima

William H. Bayeridge (1909) i Irving Fisher (1907) bili su među prvima koji su očekivanja predstavili kao jedini faktor koji definiše poslovne akcije. Međutim ipak su Albert Aftalion, Arthur C. Pigou i John M. Clark dali centralno mjesto očekivanjima u teoriji o ekonomskim fluktuacijama. Aftalionova teorija kaže da ekspanzije investicija nisu bazirane isključivo na realnim faktorima kao što su tehnološke promjene već na promjenama u očekivanjima poslovnih ljudi o tražnji i nivou profita koji se može ostvariti. Clarkova teorija je veoma slična Aftalionovoj s tim što on više naglašava razliku između impulsa i mehanizama prenošenja. Clark smatra da impuls može biti sve što mijenja tražnju kupca (rat, moda, talas optimizma). Suština Clarkove teorije je da cikluse generišu odgovori na impulse bez obzira da li su oni tačni ili pogrešni. Međutim bitno je to što kroz mehanizam akceleracije firme odgovaraju veoma brzo na takve promjene u tražnji. Ova akceleracija stvara male početne šokove koji se zatim pretvaraju u manje ili veće cikluse. Očekivanja koja se odnose na nivo profita, po mišljenju Pigoa, su osnovni pokretač investicija. Ipak ova očekivanja mogu vrlo lako nastati kao rezultat zabune i greške preduzetnika. Greške pak mogu nastati na različite načine ali bez obzira na to greške dovode do manjih ili većih promjena u investicijama i to je ono što generiše ciklus.

Sve pomenute teorije su slične u jednom dijelu, a to je da analiziraju psihološke faktore odnosno očekivanja o ostvarenju profita kao osnovni faktor koji tjera biznis da se razvija. Baš kao što su i pesimizam odnosno očekivanja o malom profitu ono što dovodi do smanjenja investicija.

Teorija političkih biznis ciklusa

Teorija političkih biznis ciklusa je najnoviji pristup biznis fluktuacijama. Ona objašnjava kako interakcije između preferencija političara i njihovih akcija i ponašanja pojedinačnih ekonomskih aktera mogu objasniti ciklična kretanja u ekonomiji. Teorija političkih biznis ciklusa bazira se na činjenici da je glasačima stalo do stanja u ekonomiji a političarima do moći. Osnovna teza ove teorije biznis ciklusa je da političke partije, u cilju ponovne pobjede na izborima, manipulišu ekonomijom što dovodi do fluktuacija u ekonomiji. Jednostavno rečeno političke partije prouzrokuju biznis cikluse.

Pet pitanja je od izuzetne važnosti u teoriji političkih biznis ciklusa. To su: glasači, političke partije, struktura ekonomije, promjene i nadležnosti. Glasaci i političke partije imaju najznačajniju ulogu i objašnjenje načina njihovog ponašanja predstavlja granicu na osnovu koje možemo praviti razliku između različitih pristupa u okviru ove teorije. Glasaci su ultra racionalni kada imaju racionalna očekivanja, posjeduju sve potrebne informacije i ocjenjuju partije na osnovu njihovog očekivanja o ponašanju partija u budućnosti. Ukoliko se ne ispoštuje nešto od ranije pomenutog oni nisu racionalni. Ukoliko partije koriste politike kako bi maksimizirali svoju mogućnost reizbora, one se mogu smatrati oportunističkim. Ukoliko pak kreiraju politike da bi postigli određene ekonomske i socijalne ciljeve a ne da bi postigli političku popularnost ili ponovo ušli u svoje kancelarije, mogu se smatrati ideološkim.

Na osnovu ovog možemo razlikovati pet osnovnih pristupa u okviru teorije o političkim biznis ciklusima:

- U takozvanom oportunističkom pristupu glasači nisu racionalni i oni ocjenjuju političare na osnovu retrospektive njihovog ponašanja, oni ne predviđaju budućnost. Iako su političke partije oportunističke i oni biraju ekonomske politike kako bi maksimizirali svoj rezultat na slijedećim izborima. Po ovom pristupu partije će se opredjeliti za antiinflacione politike u prvim fazama izbornog ciklusa i stimulisaće ekonomiju sve više sa približavanjem izborima, a zbog retrospektivnog pristupa birača politički sistem ima kratak vremenski horizont i krećaće se prema visoko inflatornom ekvilibrijumu.
- U ideološkom pristupu partije su ideološki identifikovane, ili su lijeve ili desne orijentacije. Lijeve partije biraju visoku inflaciju i nisku zaposlenost, dok desne biraju suprotnu kombinaciju. Birači biraju partije koje najbolje reprezentuju njihove interese. U ovim ciklusima ekonomske politike se mijenjaju sa mijenjanjem partija koje su na vlasti, a ne kada neka partija odluči da manipuliše ekonomijom u cilju njenog reizbora.

- Kod ultraracionalnog pristupa glasači su ultraracionalni, imaju informacije o partijama i gledaju u budućnost. U ovom slučaju partije ne mogu prevariti glasače. Kao rezultat oportunističke partije nemaju namjeru da manipulišu ekonomijom i ne prouzrokuju biznis cikluse.
- Svi prethodno pomenuti pristupi smatraju da ekonomske promjene nastaju iz samog političkog sistema ili pak nemaju neki tačno određen izvor. Pristup eksternih šokova naglašava značaj spoljašnjih događaja kao što su ratovi i revolucije. Kako će glasači reagovati zavisi upravo od njihove racionalnosti i pristupa koje politička partija ima.
- U pristupu koji se fokusira na nadležnosti, popularnost i izbori korespondiraju sa odlukama glasača o kompetentnosti partija a ne sa njihovim odlukama o ideologiji partije. Partija je kompetentna onoliko koliko je u stanju da učini ekonomiju uspješnom. Razlike u uspješnosti u ovom poslu jedne partije predstavljaju motiv koji određuje ocjene glasača i političko ponašanje.

Empirijska istraživanja o postojanju političkih biznis ciklusa u OECD zemljama koju su uradili Alberto Alesina i Nouriel Robuini pokazala je da se situacija razlikuje od zemlje do zemlje i zavisi i od broja političkih partija kao i od njihove orijentacije. Ipak osnovni zaključak koje je izveden na osnovu ovog istraživanja je: u najvećem broju zemalja racionalna teorija partija je najkonzistentnija sa praksom. Ona se jedino nije pokazala tačnom u zemljama sa velikim koalicionim vladama koje se često smjenjuju. Racionalna teorija partija prihvata pretpostavku da su političari partijski opredjeljeni tako da različite partije maksimiziraju različite funkcije cilja dok su sa druge strane birači svjesni razlika među partijama i glasaju za partiju koja nudi politike koje su najbliže željenom rezultatu koji taj pojedinac preferira. Činjenica da su političke partije zagovornici određene politike ne znači ni u kom slučaju da oni ne žele da budu ponovo u svojim kancelarijama jer jedino, ustvari, na taj način oni mogu ostvariti svoj željeni cilj.

Zaključak

Kratak pregled najvažnijih ekonomskih škola koje su se bavile pitanjem ekonomskih fluktuacija i nestabilnosti pokazao je da jedne, sveopšte istine o biznis ciklusima nema. I danas postoje različiti stavovi i mišljenja. Ipak jedno je jasno, poslovni ciklusi postoje, uvijek su postojali i uvijek će postojati. Recesije nestaju iz različitih razloga, nekad veoma ozbiljnih a nekad sasvim običnih, ali i sama unutrašnja dinamika tržišta dovodi do poslovnih ciklusa.

Svaka od prezentiranih teorija, kao što je i za očekivati, odslikava u manjoj ili većoj mjeri društvene, političke i ekonomske odnose koji su bili aktuelni u vremenu u

kojem je nastala. Zbog toga i ne čudi što danas najveću aktuelnost imaju teorije o političkim biznis ciklusima. Mi smo i sami svjedoci velikog učešća državne potrošnje u ukupnoj potrošnji kao i još uvijek velikog uticaja države u pojedinim ekonomskim sektorima. Na osnovu takvih zapažanja ali ne i empirijskih istraživanja može se pretpostaviti da bi teoriju političkih biznis ciklusa kod nas bilo lakše objasniti nego bilo koju od pomenutih. Ili bi možda makroekonomski podaci pokazali da situacija nije takva?

Literatura:

- Daniel W. Kennedy, Ph.D., Senior Economist, DOL, "What are business cycles?"
- Andy Mullineux, David G. Dickinson, WenSheng Peng "Business cycles, theory and evidence", Blackwell Publishers, UK, 1993
- William D. Nordhaus "Alternative Approaches to the Political Business Cycle", Brookings Papers on Economic Activity, Volume 1989, Issue 2
- Victor Zarnowitz "What is business cycle?", NBER Working Paper Series, No 3868, October 1991
- Mark Hallenberg, Lucio Vinhas de Souza "The Political Business Cycles of EU Accession Countries", Tinbergen Institute, Discussion Paper, 2000
- C. Duncan MacRea "A Political Model of Business cycle", The Journal of political economy, Volume 85, Issue 2, 1977
- David Collarad "Pigou and Modern business Cycle Theory", The Economic journal 106, Volume 106, Issue 437, 1996
- William D. Nordhaus "The Political Business Cycle", The review of Economic Studies, Volume 42, Issue 2, 1975
- Alberto Alesina, Nouriel Roubini "Political Cycles in OECD Economies", The Review of Economic Studies, Volume 59, Issue 4, 1992
- Kenneth A. Schultz "The Politics of the Political Business Cycle", British journal of political Science, Volume 25, Issue 1, 1995
- Ludwig von Mises "The Theory of Money and Credit" i "The Human Action"
- Hens-Hermann Hoppe "The Missesian Case Against Keynes", Ludwig von Mises institute, 1992
- Charles I. Plosser "Understanding Real Business Cycles", The Journal of Economic Perspectives, Volume 3, Issue 3, 1989
- John P. Cochran and Steven T. Call "Austrian Business Cycles, Plucking Models and real Business Cycles", Paper for the Austrian Scholars Conference, March, 2001
- Roger W. Garrison "The Austrian Theory of the Business Cycle in the Light of Modern Macroeconomics" The Review of Austrian Economics, Volume 3
- Roger W. Garrison "New classical and old Austrian Economics: Equilibrium Business Cycle theory in Perspective", The Review of Austrian Economics, Volume 5, No.1
- Ludwig von Mises i Friedrich A. Hayek, *O slobodnom tržištu*, Mate, Zagreb, 1997.
- Milton Friedman, *Kapitalizam i sloboda*, Globus, Novi Sad, 1995
- F. Hayek, *Road to selfdom*, Oktoih, 1944

Srdjan Vukcevic

Spontani poredak kao osnova evolutivnog procesa tranzicije

Abstract

Discussion of the importance of spontaneous (as opposed to planned) development, “wrong reasons” (as opposed to “right reasons”), transition looked as evolution (as opposed to revolution and determined solutions).

Hayek viewed competition as: a process of experimentation, where ambition, ideas, institutions, capital and luck all interact to produce information. People absorb this information, correct past mistakes and change their courses, and discover new patterns. But those new patterns are changeable! “The only constant is change.”- Veselin Vukotic. Such experimentation by entrepreneurs--the knowledge accumulated through constant process of trying and making mistakes--is a string running through the Hayek principles. Successful transition is giving a chance to everyone to let this string runs through their own principles.

When serious political, fiscal and monetary mistakes are made (like in our case), people bet on new ideas, some of them good, others bad. Reducing the chances of compounding errors requires a well-functioning market in ideas. And that, in turn, requires eliminating government's intervention in the market of ideas²⁰². This is the aim of transition process.

As one of the main conditions for successful transition process are “rules of the game” (institutions). But the difference between the two kinds of rules is very important. It is the same as that between providing signposts and commanding people which road to take. Who can afford himself another road to serfdom?

Keywords: Spontaneous order, evolution, institutional frame, private property, transition.

Cilj rada:

Cilj rada je da prika`e osnovne karakteristike spontanog i svjesnog poretka. Na bazi toga dokazuje se potreba da je spontani poredak osnova evolutivnog procesa tranzicije.

²⁰² Let chaos reign -Peters, Tom; Forbes, 8/26/96 Supplement ASAP, Vol. 158 Issue 5, p112, 2p, 1bw

1. Spontani poredak

“^ovjek sistema... izgleda da uobra`ava da mo`e da rasporedi razli~ite ~lanove velikog dru{tva sa istom lako}om sa kojom ruka raspore|uje razli~ite djelove na {ahovskoj tabli. On ne uzima u obzir da djelovi na {ahovskoj tabli nemaju drugi princip kretanja osim onog koji ruka ostavlja na njih, ali na velikoj {ahovskoj tabli ljudskog dru{tva svaki pojedini dio ima svoj sopstveni princip kretanja, potpuno razli~it od onog koji zakonodavstvo mo`e da izabere da utisne na njega. Ako se ta dva principa podudaraju i djeluju u istom pravcu, onda }e se igra ljudskog dru{tva odvijati lako i skladno, i vrlo je vjerovatno da }e biti sre}na i uspje{na. Ako su oni suprotni ili razli~iti, igra }e se odvijati bijedno i ljudsko dru{tvo }e stalno biti u stanju najve}eg rasula.«– Adam Smit.

*“Poredak opisuje stanje stvari u kojem se mnogi elementi razli~ite vrste tako odnose jedni prema drugima, da iz na{eg poznavanja nekog prostornog ili vremenskog dijela cjeline, mo`emo da nau~imo da oformimo ispravna o~ekivanja koja se ti~u ostatka, ili bar o~ekivanja, koja imaju dobru {ansu da se poka`u ispravnim”*²⁰³.

Poredak, dakle, kod ljudi stvara o~ekivanja. “To usagla{avanje namjera i o~ekivanja koje odre|uje djelovanje razli~itih individua predstavlja oblik u kojem se manifestuje poredak u dru{tvu” – Hajek. Da li to zna~i da postoji neka uredjenost u budu}nosti? Ili je pitanje da li ta uredjenost nastaje spontano, uredjuju}i samu sebe te`e}i da nema te`nju ka ni~emu (osim da osigura o~uvanje ili obnavljanje tog poretka) ili mo`da nastaje svjesno, poku{avaju}i da od evolucije napravi preskakanje igre na polju nastanka poretka?

Dakle, postoji poredak koji nije stvorio ~ovjek i kako ka`e Hajek glavni razlog je {to se takvi poreci, kao {to je tr`i{te, nedovoljno priznaju jeste da se oni ne naturaju na{im ~ulima, nego ih doznaje na{ intelekt. Mi ne mo`emo da vidimo ili intuitivno shvatimo taj poredak, nego ga samo mentalno rekonstrui{emo utvr|uju}i odnose koji postoje izme|u elemenata. Tu karakteristiku opisa}emo ako ka`emo da je to apstraktni a ne konkretni poredak.

Upravo tu po~inje Hajekovo razlikovanje dvije vrste poretka, koje je nazvao “stvoreni” i “izrasli” poredak.

Jasno je ka`e Hajek, da svako dru{tvo u tom smislu, mora da posjeduje poredak i da }e on ~esto postojati a da nije svjesno stvoren. Da toga nema, niko od nas ne bi bio u stanju da se lati nekog posla ili zadovolji svoje najosnovnije potrebe.

²⁰³ Pravo, zakonodavstvo i sloboda – Fridrih Hajek, CID 2002 Podgorica, str. 43.

Pošto smo svi mi članovi društva i kao takvi zadovoljavanje naših potreba zavisi od različitih oblika saradnje sa drugima, a “u efikasnoj te`nji ka našim ciljevima jasno zavisimo od korespondencije o`ekivanja koja se odnose na akcije drugih na kojim su zasnovani naši planovi sa onim što je oni zaista uraditi”²⁰⁴. Formiranje spontanih poredaka rezultat je toga što njihovi elementi slijede određena pravila. Racionalniji su poreci gdje je neizvjesnost manja, što automatski znači da poredak kod ljudi stvara o`ekivanja. Institucije predstavljaju sredstvo za uno`enje poretka u dono`enju individualnih odluka. Odatle poredak uti`e na naše ekonomske odluke. Tako je nastala analiti`ka definicija ekonomije: “Ekonomija je prou`avanje našina na koji se ljudi i društvo opredjeluju, uz upotrebu novca ili bez njega, da koriste oskudna proizvodna sredstva, koja bi se mogla koristiti i za alternativne svrhe, da proizvedu u određenom vremenu razna dobra i da ih raspodijele na potrebe potro`nje, sada`nje i budu`e, na razne ljude i društvene grupe”.

Dakle ekonomija prou`ava uticaj koji poredak ima na ljude, to nije sporno, sporno je samo kako nastaje taj poredak.

Kako je nastao `ovjek? Da li je njega neko izumio? Zamislite da vam se uka`e prilika da upravljate svojim organizmom na određeni period vremena – trenutno biste bili mrtvi!

Kako je nastao novac? Da li ga je neko izmislio? *Kako ka`e Adam Smit sklonost `ovjeka da mijenja i trampni uslovia je pojavu podjele rada koja je svojim razvojem dovela do toga da ostane samo mali dio potreba koje `ovjek mo`e sam da podmiri sopstvenim radom što nu`no dovodi do potrebe sve ve`e razmjene. Problem nastaje onda kada u`esnik u razmjeni ne raspola`e onom vrstom robe koja je potrebna drugom u`esniku koji proizvodi baš ono što je predmet tra`nje onog prvog. To je dovelo do potrebe za robom koja bi mogla koristiti kao sredstvo razmjene, odnosno koju bi bilo koji proizvo`a` prihvatilo u zamjenu za svoj proizvod.*²⁰⁵ Adam Smit to ozna`ava nastankom novca. Dakle novac je nastao kroz proces prilago`avanja `ovjeka na okolnosti. Kroz proces u`enja, evolutivno `ovjek je shvatio da nešto mo`e popraviti, mijenjati ali ono što je suština jeste da je potreba za robom koja bi mogla koristiti kao sredstvo razmjene bila osnov nastanka novca. Mo`da je klju`na rije~ u svemu ovome `ovjekov proces prilago`avanja, odnosno poštovanje pravila koja je spontani poredak tr`išta ili kako je Smit nazivao

²⁰⁴ Pravo, zakonodavstvo i sloboda – Fridrih Hajek, CID 2002 Podgorica, str. 43.

²⁰⁵ Istraživanje o prirodi i uzrocima bogatstva naroda – Ana Bušković, Diplomski rad, Podgorica 2001, str. 6.

nevidljiva ruka nametnuo kao neophodne za o~uvanje ovog poretka. Ono {to }e kasnije pokazati Hajek jeste da spontani karakter poretka mora se razlikovati od spontanog porijekla pravila na kojima po~iva i mogu}e je da poredak koji mo`e da se opi}e kao spontan po~iva na pravilima koja su potpuno rezultat svjesnog plana, tj. ~ovjek se prilago|avao uti~uji na okolnosti.

U pro{losti po{to su organizmi bili jedine vrste spontanog poretka sa kojim je svijet bio upoznat, analogija sa organizmom se koristila kako bi se opisao spontani poredak dru{tva. Organizmi su specifi~na vrsta spontanih poredaka koja se razlikuje od spontanih poredaka dru{tva zbog utvr|enosti mjesta koje zauzimaju pojedini elementi tako da »kada organizam jednom sazri, ostaje zauvijek« (Hajek) i zbog utvr|enog broja elemenata od kojih neki mogu biti zamijenjeni novim a da se zadr`i poredak u prostoru koji se mo`e opaziti ~ulima. Oni su konkretniji poreci od spontanih poredaka dru{tva jer njihovo postojanje mo`e da se opazi intuitivno pomo}u ~ula, dok apstraktan spontani poredak dru{tva mo`e da se rekonstrui}e samo pomo}u uma. Zaklju~ak bi bio da bi analogija izme|u ovih vrsta poredaka bila vi}e {tetna nego korisna. »Tuma~enje dru{tva kao organizma gotovo stalno se koristi kao podr{ka hijerarhijskim i autoritarnim gledi{tima, {to nije slu~aj sa op{tjom idejom spontanog poretka«. ²⁰⁶ Ako se na primjeru organizma i mo`e primijeniti geneti~ki in`injering, onda bi dru{tveni in`injering bio katastrofalan.

»Privreda nije organizam; privreda nema cilj. Privreda je skup institucija i pravila« – James Buccanen. Otuda sa istim preduze}em i pojedincima mo`ete imati »razli~ite privrede« (Veselin Vukoti}).

Spontani poredak dru{tva ~ine pojedinci i organizacije. Ekonomski sistem funkcioni}e sam po sebi ali to ne zna~i da na individualnom nivou nema planiranja. Kako navodi Hajek u bilo kojoj ve}oj grupi ljudi saradnja }e uvijek po~ivati kako na spontanom poretku tako i na svjesnoj organizaciji. Ali to ne zna~i da mo`emo da ih kombinujemo na bilo koji na~in koji nam se svi|e. Koordinacija aktivnosti svih posebnih organizacija, kao i posebnih individua posti`e se silama koje stvaraju spontani poredak. Za taj ukupni spontani poredak potrebno je rezervisati pojam dru{tvo (Hajek), tako da ga mo`emo razlikovati od organizovanih manjih grupa koje }e postojati unutar njega, kao i od takvih manjih i vi}e ili manje izolovanih grupa kao {to su horda, pleme ili klan, ~iji }e ~lanovi u svakom slu~aju djelovati pod centralnim usmjerenjem za zajedni~ke svrhe. Ta ista grupa anga`ovana u svojoj dnevnoj rutini funkcionisa}e kao spontani poredak odr`avan pridr`avanjem konvencionalnih pravila bez nu`nosti da se zapovijeda, dok }e

²⁰⁶ Pravo, zakonodavstvo i sloboda – Fridrih Hajek, CID 2002 Podgorica, str. 56.

u nekim drugim situacijama, kada lovi, seli se ili bori, djelovati kao organizacija pod usmjeravajućom voljom poglavice. »Od organizacija koje postoje unutar Velikog Društva jedna koja redovno zauzima poseban položaj bi je ona koju zovemo vlada. Iako društvo može da postoji i bez vlade ako se pridržavamo minimuma pravila potrebnih za formiranje takvog poretka, u većini okolnosti organizacija koju zovemo vlada postaje neophodna da bi se osiguralo da se pridržavamo tih pravila.«²⁰⁷ Ovdje se nazire prva funkcija vlade, ono čemu bi vlada trebalo da služi – osiguranje poštovanja pravila na kojima počinje ukupni poredak. Druga funkcija vlade vezana je za usluge koje spontani poredak ne može adekvatno da obezbijedi – upravljanje resursima koji su joj na raspolaganju. U drugom slučaju ona je jedna od mnogih organizacija i slična ostalim djelovima spontanog poretka, dok u prvom slučaju suštinski uslov za ostvarenje tog poretka. Vlada dovoljno snažna da zaštići pojedinca i istovremeno dovoljno uzdržana i ograničena da može da spriječi zloupotrebu svoje moći. To znači da od institucija koje vlada stvori zavisi ostvarenje društva kao spontanog poretka!

»Niko još nije uspio da svjesno uredi sve aktivnosti koje se odvijaju u složenom društvu. Da je bilo kada i uspio da potpuno organizuje takvo društvo, ono više ne bi imalo potrebu da koristi mnoge umove, nego bi potpuno zavisilo od jednog uma.«²⁰⁸ Koji mehanizam uređuje odnose u društvu? Kako to da milioni ljudi uspiju da kupe i milioni ljudi uspiju da prodaju svakog dana? Tržište je mehanizam koji kroz mehanizam cijena (ponuda i tražnja) omogućava da učesnici na tržištu koji ne poznaju jedan drugog dođu do informacije o tome kao da ispune svoje ciljeve. Informacije sa tržišta su muzika koja učesnike na tržištu tjera na gibanje. Oni koji se ne gibaju u ritmu gube ritam. Ta koordinacija između vas i ritma je dobrovoljna. Slobodni ste da izaberete muziku ali kad je jednom izaberete onda morate igrati u njenom ritmu. Sloboda izbora do izbora!

Spontanog poretka nema bez privatne svojine.

Dobijamo nešto ne zato što neko misli da nam to treba, već zato što nam to stvarno treba! Osnova tržišta je privatna svojina. [ta je privatna svojina? Da li se svojinom reguliše odnos između mene i stvari ili mene i vas? Da li je ona institucija koja zauzdava mene u pokušaju da vam oduzmem jedan od oblika slobode? To je preduslov da uvijek oblikuje život prema svojim zamislima oslobađanjem individualnih energija. Privatna svojina je individualizacija i suprotna je kolektivizmu. Ako nema spontanog poretka onda ima ograničavanja individualnih sloboda, tj. JA ili VI određujemo ko će imati

²⁰⁷ Pravo, zakonodavstvo i sloboda – Fridrih Hajek, CID 2002 Podgorica, str. 52.

²⁰⁸ Pravo, zakonodavstvo i sloboda – Fridrih Hajek, CID 2002 Podgorica, str. 53.

profit a ko gubitak. Zar se tu ne gasi svaki interes? *U sistemu slobodnog privatnog preduzetništva nema pojedinca niti organizacije koja bi se svjesno ili sra~unato anga`ovala u rješavanju pitanja [TA; KAKO I ZA KOGA proizvoditi. ... Sistem slobodne konkurencije je slo`en mehanizam nesvjesnog koordiniranja uz pomo} sistema cijena i tr`i{ta.*²⁰⁹ Zna~i nema svjesnog koordiniranja tj. svjesnih akcija, niko ga nije izmislio niti organizovao a to zna~i da je prirodan sistem tj. primjer spontanog poretka.

Privatna svojina je individualizacija i suprotna je kolektivizmu. Ako nema spontanog poretka onda ima ograni~avanja individualnih sloboda, tj. JA ili VI odre|ujemo ko }e imati profit a ko gubitak. Zar se tu ne gasi svaki interes? Nagra|ivanje pojedinih grupa koje su hijerarhijski odijeljene, onemogu}ava razlikovanje izme|u individualnog uspjeha i neuspjeha. Ako su svi ~lanovi grupe jednako nagra|eni, onda se vi{ e ne zna ~ija je djelatnost uspje{nija. Time se bri{e razlika izme|u dobre i lo{ e procjene, izme|u talenta i osrednjosti, izme|u preduzetog rizika i oportuniteti. Ili kako ka`e Hajek ako nagra|ivanje ne odgovara vrijednosti koju proizvod ljudskog stremljenja ima za njegove sugra|ane, jedinka nema osnove za odluku da li je sprovo|enje datih namjera vrijedno poku{aja i rizika!

Karakteristike privatne svojine bi bile:²¹⁰ ekskluzivnost, transferabilnost i institucionalna za{tita. *Ekskluzivnost* zna~i da vlasnik ima pravo da odlu~i {ta }e da radi sa njom i da snosi posledice onoga što je uradio. Ako je rezultat toga što je uradio sa njom pozitivan bi}e bogatiji u suprotnom bi}e siroma{ niji. Nema garancije da }e odluke biti dobre, ali mi moramo donositi odluke. Zato je ekskluzivnost neophodna da bi onaj koji ima svojinu bio motivisan da donosi odluke. *Transferabilnost* zna~i mogu}nost njene prodaje. *Institucionalna za{tita* podrazumijeva da nikada ne}e promjena ~ovjekovog statusa da mu oduzme svojinu. Ono {to je Va{e ostaje Va{e. "Ovakav pristup stvara razvod izme|u politi~ke mo{i i ekonomskog bogatstva" - Stiv Pejovi}.

»Privatna svojina je institucionalizovani instrument decentralizovanog na~ina odlu~ivanja.«²¹¹ To je decentralizacija »prakti~nog znanja«, pri ~emu pod prakti~nim znanjem Hajek podrazumijeva sposobnost ~ovjeka da rje{ava problem. Njime raspola`emo prilikom prakti~ne upotrebe i zato ga je te{kko prenijeti na neko kolektivno tijelo. Prakti~no znanje nestaje u

²⁰⁹ Makroekonomski ra~uni i modeli – Veselin Vukotić, CID Podgorica 2001, str. 44.

²¹⁰ Predavanja Stiva Pejovića, Seminar Freedom and Development, Podgorica 2001.

²¹¹ Teorijske osnove crnogorske ekonomske škole – Veselin Vukotić, Postdiplomske studije "Preduzetnička ekonomija", str. 8.

institucijama koje svoje odluke udaljavaju od pojedinca (Veselin Vukoti}). Kolektivni oblik svojine umanjuje snagu pojedina~nog znanja.

U osnovi slobodnog tr`i{ta le`i slobodan pojedinac-Veselin Vukoti}.

“*To je sloboda u kojoj je svima dozvoljeno da za svoje svrhe upotrijebe svoje znanje*” – Hajek. Sloboda je pretpostavka svakog razvoja, odnosno snaga svakog razvoja je slobodan pojedinac. “*Sloboda je pravo da budemo druga~iji*” – Ber|ajev. Ova definicija slobode nagla{ava individualnost. Naglasak je na pojedinca. Kako ne postoji kolektivno znanje, ve} je ono rasuto, postavlja se pitanje kako pokupiti to rasuto znanje. Dvije su varijante:

a) Svjesni poredak (svjesni izbor)

b) Spontani poredak (tr`i{ni mehanizam)

Prva varijanta bi bila kada bi se okupili najpametniji da okupe najpametnije. Jedino pitanje koje se ovdje postavlja je ko odlu~uje ko je najpametniji. To je pristrasan i subjektivan mehanizam izbora najpametnijih. Izme|u ostalog, {ta u stvari zna~i biti najpametniji? Da li se uop{te pamet mo`e izmjeriti kao na pijaci i da zatim va`i kao neminovnost? Pamet dobija te`inu onda kada se opredmeti. Pamet je uvijek povezana za vremensku dimenziju. To je trenutak kada onaj koji je ne{to nau~io ima uslova da opredmeti svoje misli. Spolja re}i da je neko najpametniji zna~ilo bi da ste umjesto uslova postavili va{ subjektivni vakuum! Drugo ograni~enje da bi jedan ~ovjek mogao znati ko je najpametniji jeste nemogu}nost njegovog uma da obuhvati i uporedi znanja pojedinaca.

Druga varijanta podrazumijeva da svako *bira* i ocjenjuje slobodno, pri ~emu je mehanizam tr`i{te. Spontani poredak tr`i{ta sam uzima ta znanja, pojedina~no svima poznata ali nikome u cjelini, da bi se odr`ao jer ve}ina njegovih elemenata pokazuje pravilnost u pona{anju kao posledicu toga {to im taj poredak omogu}ava bolje stanje ili situaciju u odnosu na prethodno stanje i stanje bez njega.

Indivudalizacija je potpuno suprotna kolektivizmu, gomili i mobilizaciji. Gomila je agregatni pojedinac! Ali i kada vr{ite sjedinjavanje pojava gubite od njihove slo`enosti, tako i kada saberete ljude u gomilu gubite od njihovih razlika i dolazite do agregacije bez posebnosti. Osobine gomile su alat za uni{tavanje spontanog poretka! U gomili nema mog ili va{eg miš{ljenja,

postoji samo mišljenje gomile. Otuda značaj individualizacije, značaj drugačijeg mišljenja, drugojakosti. Samo uvijek slobodan od svih stega oslobađa energiju neophodnu za razvoj. Gomilom vlada politika poslušnosti! Postajete svojina nekog drugog (kao u institucijama ropstva) ili resurs zajednice (kao u socijalističkom društvu) – Veselin Vukoti}. Individualna sloboda je supstanca otvorenog društva.

2. Svjesni poredak

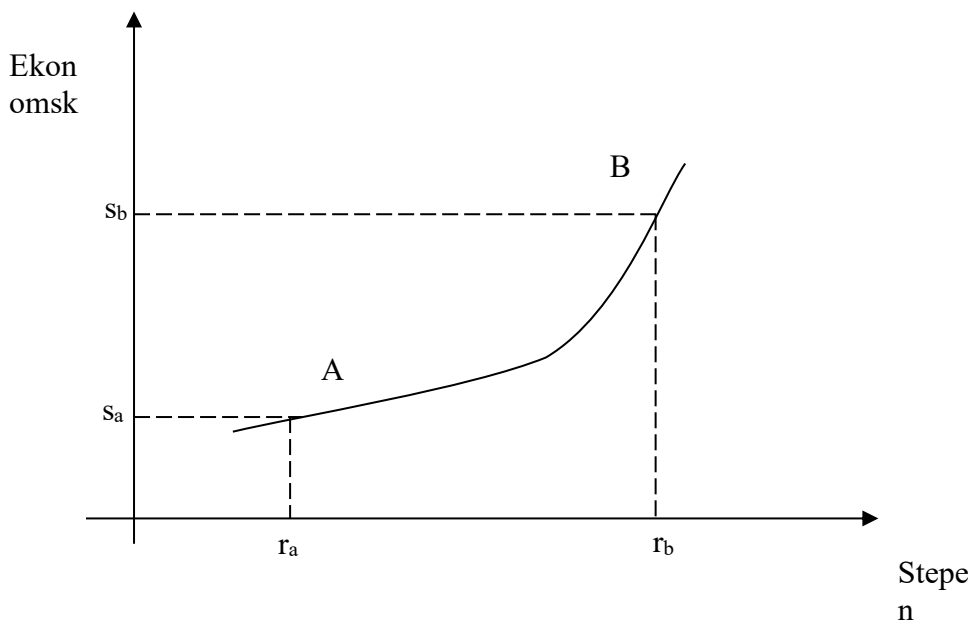
Svjesni poredak je `elja za konstruktivizmom, `elja za mo}i koja dolazi sa jednog mjesta. Ako bi u najkra}em dali odgovor na pitanje {ta je mo} onda bi to bilo: sposobnost pojedinaca i grupa da ostvaruju svoje interese i zahtjeve, ~ak i kada se drugi protive (Entoni Gidens). Hajek ka`e da u procesu svjesnog poretka prvo dolazi do laganog prelaska na planiranje a potom na socijalizam. On isti~e kada jednom dr`ava poku{a regulisati prirodni monopol ta kontrola mora "da postane sve cjelovitija i detaljnija", da zahvata sve vi{e u dubinu i {irinu dok se ne doje do najekstremnijeg slu~aja totalitarizma. Tri su osnovna preduslova da se uspostavi totalitarizam u dru{tvu:²¹² 1) Totalitarizam uvijek apeluje na neobrazovane ljude. Kako Hajek pi{e u svom djelu Put u ropstvo: "...da se spustimo do regija ni`ih moralnih i intelektualnih standarda". Ovdje se tra`e vrste uniformisanih u mi{ljenju. Zato je raznolikost u mi{ljenju imanentna spontanom a ne svjesnom poretku jer nikada diktator ne}e nametnuti svoja uvjerenja intelektualnoj eliti sa istan~anim vjеровanjima i pogledima na svijet. 2) Mase }e lako prihvatiti servirani sistem vrijednosti, jer nemaju sopstveni jak sistem ubje|enja i vjеровanja. Oni svojom "brojno{}u daju te`inu svojim idealima" – Hajek. 3) Diktator }e se uvijek pozvati na odbranu od spoljnjeg neprijatelja. Uvijek }e tu biti neki Jevrej, strani faktor, ili neko ko }e pomo}i diktatoru da homogenizuje mase protiv neprijatelja u sopstvenu korist. "To se upadljivo pokazuje kada se, ponekad, ~ak i izbijanje rata do`ivljava kao zadovoljenje `udnje za takvom zajedni~kom svrhom; ipak u moderno doba to se najjasnije pokazuje u dvije najve}e prijetnje slobodnoj civilizaciji: nacionalizmu i socijalizmu«. ²¹³

Kad postoji ve}i broj onih koji }e zadovoljiti na{e `elje lako je izabrati ali kada je u pitanju monopol nema izbora, jer ne postoji alternativa. Ljudi dolaze u situaciju apsolutne zavisnosti. Hajek navodi primjer da bi bilo idealno kada ne bi bilo saobra}ajnih nesre}a, ali cijena toga je da ukinemo saobra}aj. Dakle, u sistemu slobode ne mo`e se govoriti o apsolutnoj slobodi ve} uvijek o izborima koji }e vu}i posledice, pri ~emu posledice predstavljaju cijenu koja se pla}a. Onog trenutka kada se bude te`ilo da nema cijene koja se pla}a za sopstvene odluke javlja se samo jedna alternativa, tj. odluka je jedna i predstavlja prinudu, moranje.

²¹² Uticaj ideologije na totalitarne sisteme – Darko Hajduković, Seminarski rad iz Razvoja ekonomske misli 2000, Podgorica, str 2.

²¹³ Pravo, zakonodavstvo i sloboda – Fridrih Hajek, CID 2002 Podgorica, str. 53.

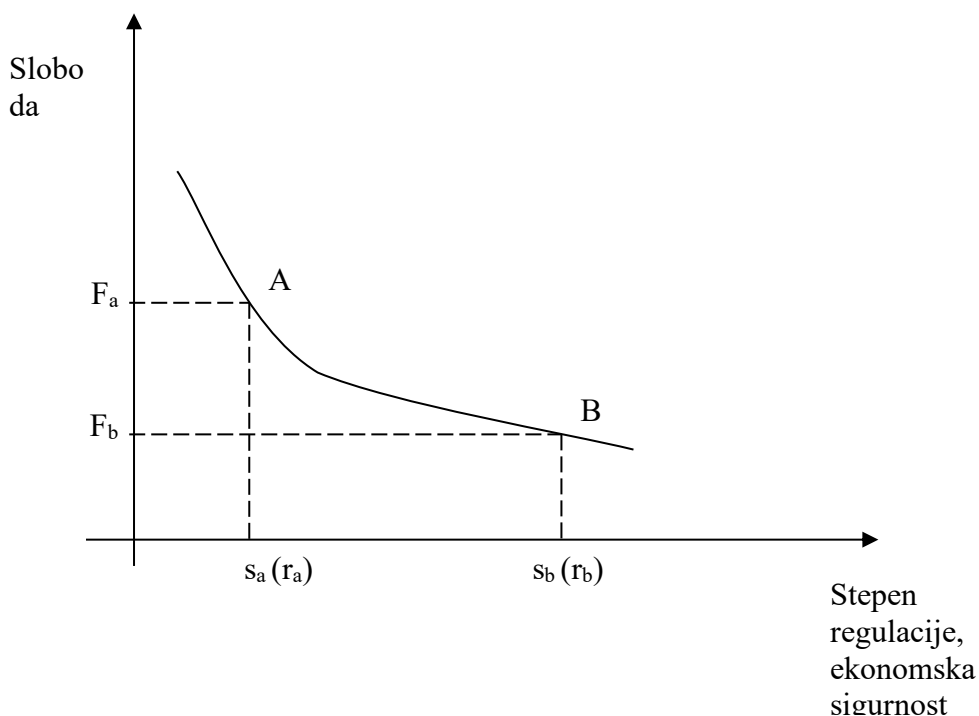
Dilema koju eksploatišu diktatori jeste pitanje ekonomske sigurnosti i centralnog planiranja. Prvi je napad totalitarista na nesigurnost sistema u kojem se živi. U tome se njihova shvatanja mogu prikazati grafikom:



Sa grafika se vidi da sistem A ima znatno manje ekonomske sigurnosti od sistema B ($S_a < S_b$) ali sistem regulacije je osjetno manji ($R_a < R_b$). Na primjer, predvidjeti buduću cijenu opcija na tržištu opcija znatno je teže obaviti ako tržište prima manje regulacije. S druge strane ako se posmatra sistem B, sa većim stepenom sigurnosti buduću cijenu opcije je veoma lako predvidjeti. Opet je logika da to je manja neizvjesnost, veća je koordinisanost, veća je efikasnost. Racionalniji su poreci gdje je neizvjesnost manja. To nije sporno ali ono što je sporno jeste kako nastaje racionalniji poredak. Glavni argument protiv tržišta i spontanog poretka totalitaraca bio je da centralizacijom smanje neizvjesnost (možda nastao kao posledica poistovjeđivanja pojma ekonomija sa Velikom Društvom). Glavni argument za spontani poredak jeste postojanje i stvaranje institucija koje smanjuju neizvjesnost! Dakle ono što je cilj institucija oni pretvaraju u alatku sopstvene moći!

Ovo rješenje kao što se vidi izgleda vrlo primamljivo i podrazumijeva apsolutnu sigurnost u pogledu cijena, posla, proizvodnje itd.. Zbog toga će diktatori rado predstaviti ovaj sistem kao spasonosno rješenje. Naravno ono

{to }e ve}ina diktatora propustiti da ka`e svojim pot~injenima mo`e se prikazati na ovaj na~in:



Izgleda da sistem B ima više uspjeha kada je riječ o planiranoj sigurnosti (»bri`na dr`ava« - Veselin Vukoti}) i pove}anom stepenu ekonomske regulacije, ali na planu slobode on pokazuje znatno gore rezultate ($F_a > F_b$).

3. Tranzicija – preobra`aj od svjesnog ka spontanom poretku.

To je promjena institucionalnog ambijenta. Tranzicija se dešava u glavama ljudi. Tranzicija stvara nove institucije, pravila igre. Upravo tu le`i opasnost, jer institucije imaju odre}ene ekonomske efekte i uti~u na pona{anje ljudi. Opasnost od institucionalnog in`injerin`a u procesu tranzicije. To zna~i nametanje pravila umjesto njihovog izrastanja iz interesa ljudi koji su dio procesa tranzicije. Promjena se dešava u glavama ljudi, odnosno to je poku{aj da ljudi shvate svoj interes. To dakle nije sporno, ono {to je sporno je na koji na~in ljudi treba da do}u do svog interesa! Mogu}a su dva prilaza: prvi je da uspjeh tranzicije zavisi od uspjehnosti nekog svjesnog elementa da planira ciljeve i da ima kompletan nadzor nad ekonomskim tokovima. To je svjesno aran`iranje ne~ega {to treba da bude spontano,

odnosno to je suprotnost egzogenog i endogenog, svjesnog i spontanog; *drugi* je potenciranje značajna institucija, njihov uticaj na ponašanje pojedinca i smanjenje transakcionih troškova. To je učenje u hodu. »Znanje je snalaženje u novim situacijama« – Hajek. Ono što je vrijedno analize jeste kakav efekat, odnosno kakva očekivanja ova dva pristupa proizvode kod ljudi. I prvi i drugi stvaraju očekivanja, jer su i jedan i drugi poreci. Razlika je jedino u načinu njihovog nastanka! Prvi je svjesni poredak koji ima svjesno definisan cilj. Nema procesa učenja, tj. »zakona situacije«. Drugi je spontani poredak, a to znači da je njegov jedini cilj ili svrha ili funkcija da se održi na bazi toga što većina njegovih elemenata slijedi određena pravila u ponašanju (proizlazi iz njihovog interesa i interesa što je potreban uslov za određene karaktere poretka – normativna pravila, koja kažu šta treba a šta ne treba uraditi) dozvoljavajući uvijek da utiče na pravila i to samo neka koja se odnose na pravni okvir (naglasak je na nalizu efekata koje institucije imaju na ponašanje uvijek). Ono što smo u stanju da učinimo u drugom slučaju je da učinimo na stvaranje nekih uslova koji su neophodni da bi se pojavili procesi za koje vjerujemo da će nam donijeti korist. Koji je sa ovog aspekta mogući odgovor na pitanje o očekivanjima koje ova dva pristupa stvaraju kod ljudi? Da li su u oba slučaja očekivani brzi rezultati? Koji je od ova dva pristupa »socijalistička promjena socijalizma«?

Nova institucionalna osnova tranzicije bi bila²¹⁴:

- Vladavina zakona
- Esencijalne osnove institucionalnog restrukturiranja
- Neformalna pravila (običaji, moral, tradicija)

Hajek kaže da su ljudi uvijek u zajednicama, tokom vremena stvorili nepisana pravila. Moral je tražio od ljudi da se ona poštuju. Kasnije su ta pravila kodifikovana u propise i zakone. Znači, kaže profesor Veselin Vukotić, zakonska pravila ponašanja nisu stvorila otvoreni tržišni poredak, već su ona pomogla da se afirmiraju rezultati selektivne kulturne evolucije koja se događala hiljadama godina!

Vladavina zakona postoji samo ako su aktivne tri vrste slobode: političke, ekonomske i građanske. Politička sloboda podrazumijeva odsustvo autoritarne, diskrecione moći vladajuće političke elite. Ekonomska sloboda podrazumijeva zaštitu privatne svojine i slobodu ugovaranja, a to znači stabilna i kredibilna pravila. Građanske slobode podrazumijevaju nezavisno sudstvo.

²¹⁴ Predavanja profesora Veselina Vukotića, Petrovac 2002.

Esencijalne osnove institucionalnog restrukturiranja. Institucionalno restrukturiranje je više kulturno pitanje, nego tehničko i ekspertsko (Vukotić)! »Razvijenost jednog društva nije pitanje tehnologije, nije pitanje tržišta, nije pitanje novca, nego kulture – Isak Adieš.«

Neformalna pravila su tradicija, običaji, moralne vrijednosti, religijska vjerovanja, riječi kultura. Ova pravila nisu prosto proizvod ljudskog razuma iako razum može da objasni njihove posledice. Ljudske interakcije koje su pokazale osobine preživljavanja bile su ponavljane, i ponavljanja koja su prošla test vremena bila su institucionalizovana u tabue, tradiciju, rutinu, vjerovanja, kulturu itd. (Stiv Pejović).

Moral je važan uslova za prosperitet, razvoj i opstanak društva. Sve se više u svijetu potencira pitanje moralnih standarda. Erozijski moral je najsigurniji način propasti jedne zajednice! Moralni preporod je način, put ozdravljenja društva.

»Hajek je uopštio istoriju i razvoj formalnih pravila (institucija) u racionalističku tradiciju sa jedne strane i empirijsku (iskustvenu) tradiciju sa druge strane. Prva je naglasila egzogena pravila (outcome-oriented rules), koja su se pojavila najviše u političkoj sferi, dok je akcentirao druge bio na endogenim pravilima (incremental rules) koja su nastala spontano kroz ponovljene interakcije.«²¹⁵

U sudaru formalnih i neformalnih pravila leži uspjeh tranzicije!

Pravilnost ponavljanja elemenata poretka određuje opšti karakter poretka, ali ne i sve detalje njegovih manifestacija. *„Poseban način na koji se manifestovati apstraktni poredak zavisi, pored pravila koja upravljaju djelovanjem elemenata, od njihovog političkog položaja i svih posebnih okolnosti neposredne okoline na koju se svaki od njih reagovati tokom formiranja tog poretka. Drugim riječima, poredak se uvijek prilagođavanje na veliki broj posebnih činjenica koje nikome ne mogu biti poznate u svom totalitetu.“²¹⁶*

Institucije predstavljaju makro pravila da bi pojedinci mogli da donose odluke. Institucije smanjuju neizvjesnost u jednoj ekonomiji a kao što smo rekli racionalniji su poreci gdje je neizvjesnost manja.

Izgradnja novog ekonomskog sistema je pretpostavka *preobraćaja*. Tranzicija je preobraćaj od svjesnog ka spontanom poretku.

²¹⁵ Hrestomatija o (ne)slobodi – Veselin Vukotić, Seminar Freedom and Development, Stiv Pejović 2001 Podgorica

²¹⁶ Pravo, zakonodavstvo i sloboda – Fridrih Hajek, CID 2002 Podgorica, str. 53.

Tranzicija je promjena toka ideja kod jednog naroda. To je intelektualna hrabrost da priznamo sebi da smo mo`da pogriješili.

Zaključak:

[ta je *svjesni poredak*? To je načelja da ograničimo `elje drugih. To je plan ili dirigovano stanje, koje nastaje kao posljedica ~ovjeka da objektivizira svoje subjektivne preferencije. Sa aspekta ekonomije to bi značilo da država ima obavezu da pojedinca ~ini srećnim, a sa aspekta pojedinca to je vještaka prepreka na njegovom putu ka sreći.

[ta je *spontani poredak*? To je sposobnost i mogućnost donošenja individualnih odluka na bazi pravila i principa. Pravila su osnova spontanog poretka. Zašto pravila, principi? Ako okolnosti utiču na ponašanje ljudi, to znači da ~ovjek dnevno donosi veoma veliki broj odluka. Pošto je broj odluka veoma veliki prosto je nemoguće da se u glavi drži toliko veliki broj pojedinačnih rešenja za svaku pojedinu situaciju. Zato svaki ~ovjek mora imati svoja pravila i principe jer jedno pravilo može da pokrije veoma veliki broj pojedinačnih odluka. Pravila i principa je malo i zato se uvijek nalaze u glavi pojedinca.

Kakav je ~ovjek? Da li je sredjen u svojim težnjama ili razuzdan? Ako je ~ovjek sredjen, da li bi uopšte bilo potrebe da se bavimo nečim što se zovu pravila, principi.

LITERATURA:

1. Pravo, zakonodavstvo i sloboda – Fridrih A. Hajek, CID Podgorica 2002;
2. Put u ropstvo – Fridrih A. Hajek, Global Book, 1997 Novi Sad;
3. Makroekonomski razmini i modeli – Veselin Vukotić, CID, 2001 Podgorica;
4. Sloboda izbora – Milton Fridman, Global Book, 1997 Novi Sad;
5. Priroda firme – Ronald Coase, CID Podgorica 2002;
6. Teorijske osnove crnogorske ekonomske škole – Veselin Vukotić, Postdiplomske studije “Preduzetnička ekonomija”;
7. Hrestomatija o (ne)slobodi – Veselin Vukotić, Seminar Freedom and Development, 2001 Podgorica;
8. Hrestomatija “Ekonomska (psihološka) filozofija” – Veselin Vukotić, 2001 Podgorica;
9. Istraživanje o prirodi i uzrocima bogatstva naroda – Ana Buković, Diplomski rad 2001, Podgorica;
10. Uticaj ideologije na totalitarne sisteme – Darko Hajduković, Seminarski rad iz Razvoja ekonomske misli 2000, Podgorica;

11. Let chaos reign -Peters, Tom; Forbes, 8/26/96 Supplement ASAP,
Vol. 158 Issue 5, p112, 2p, 1bw

Kurt R. Leube²¹⁷

On Menger, Austrian Economics, and the use of General equilibrium²¹⁸

Abstract

Nowadays mainstream economic textbooks maintain that economic laws can be established solely on the foundations of the exact sciences, such as mathematics or physics. The implication is that the historical data collected with the aid of statistics and other technical means can be used to scientifically unveil, explain, and predict mankind's behavior. Although economics today embodies individual tastes in the form of elegant charts that are depicted in text books as 'indifference curves', it has not gone further in characterizing the all important motivations, influences, or feelings of the acting individuals. If the sole purpose of economic research is to analyze the properties of general equilibrium in the conditions of perfect knowledge and perfect competition, this may well suffice. It seems as if all approaches to economic phenomena which do not follow this doctrine are quickly branded unscientific and repudiated. Rather than constructing a system of timeless general equilibrium prices, as is the goal of the mathematically oriented schools of thought, in our world of scarcity, lack or dispersion of knowledge, and ever changing degrees of expectations, the Austrians attempt to explain the forces and causes that stand behind the price formation. The two main pillars of the Austrian school of economics are methodological individualism (a term used by J.A. Schumpeter) and methodological subjectivism. This approach to economic phenomena builds scientific analysis upon the insight that every individual chooses and acts purposively and in accordance with his perception of the expected actions of others. In observing the actions of others we are aided by our ability to "understand" the meaning of such actions because we are human beings and thus have insights into the behavior of our fellow men.

²¹⁷ This paper was written while in residence at ICER (Torino, Italy), one of the most productive, best organized, and truly congenial research centers I know. I would like to express my sincere gratitude to ICER's director, Prof. Enrico Colombatto for providing not only a splendid academic environment, personal cordiality, and generous support, but also for countless encouraging and very helpful comments. I also like to thank ICER's secretary, Alessandra Calosso for her tireless efforts and her inexhaustible patience, and Saverio Iacomussi for his help

²¹⁸ Paper originally published by: ICER, Torino, Italy-Working paper series, w.paper No 35/2002

Introduction

"Since Ricardo's Principles there has been no other book not even excepting Jevons' brilliant but somewhat aphoristic and Walras' unfortunately difficult work - which has had such a great influence on the development of economics as Menger's Principles".²¹⁹

In 1921 when Knut Wicksell wrote these lines about Carl Menger's first book, the Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (1871), he was quite accurate. Despite the fact that the portrayal of 'Austrian' thought in the pertinent German methodological discussion had acquired something of a pejorative undertone²²⁰, the influence of some of the core theses of the Austrian School of Economics in particular in the Austro- Hungarian Empire, in Italy, Scandinavia, England, and even the United States was hard to miss²²¹. Already by the 1890s, the regard of economics as having nearer affinity with

psychology than with mathematics and their sparing in the use of elegant models and graphical illustrations was set out to become widely acclaimed. The deductive methods used by the Austrians steadily gained attractiveness.

The success of the Austrian School between 1880 and 1930 was certainly neither only the work of Menger as its founder, nor of his indirect students Eugen von Böhm-Bawerk and his brother-in-law, Friedrich von Wieser, who were able to advance Austrian economics almost to the status of a mainstream school of thought. For them and the cohort of Menger's direct and immediate students by the turn of the century, Austrian Economics was not a field within economics but an alternative way of looking at the entire domain of the social sciences. To no minor account Eugen von Philippovich's important, three volume text book Grundriss der Politischen Ökonomie (1893) also contributed very successfully to the spreading of Austrian ideas and was in 1920 already in its 15th edition. According to Hayek this much-read text was affectionately called "Grupolök" by many of his fellow students.

²¹⁹ K. Wicksell, Selected Papers on Economic Theory, ed. E. Lindahl, Kelley Reprint, New York, 1969, p. 194.

²²⁰ Among countless other works, see Werner Sombart, Die Drei Nationalökonomien, Dunker und Humboldt, München und Leipzig, 1930. Mention should be made here that Sombart, by far the most dedicated of Gustav von Schmoller's students, succeeded to radically change his methodological and political positions at least three times, always according to the prevailing Zeitgeist. Also G. von Schmoller, "Zur Methodologie der Staats und Sozialwissenschaften," in Schmoller's Jahrbuch, VII, 3, 1883; or T. W. Hutchinson, A Review of Economic Doctrines, Clarendon Press, Oxford, 1962 are of interest here.

²²¹ See, for example, H.R. Seager, "Economics at Berlin and Vienna," Journal of Political Economy, Vol. 1, 1893, pp. 236-262; and Jacob Viner, "The Utility Concept in Value Theory and its Critics," Journal of Political Economics, Vol. 33, 1925.

By the middle of the 1930s, however due to the politically volatile times, an increasing racist bias, and with not much hope for any decent academic position, most of the school's proponents have already left Austria as a matter of survival. Some were compelled to collaborate with the new political system, others had to take what ever inferior jobs there were, and a few of them committed suicide or perished during the Nazi regime. And when Hans Mayer, the editor of the "Zeitschrift für Nationalökonomie" in 1938 proudly welcomed "das weltgeschichtliche Ereignis der von allen Deutschen Österreichs seit Jahrhunderten erstrebten Wiedervereinigung der Ostmark mit dem grossen Deutschen Reich und damit auch der Wiederherstellung des dem einheitlichen kulturellen Leben des deutschen Volkes allein entsprechenden natürlichen Zustandes"²²², the school lost even its highly reputed theoretical organ. With Mises and Haberler in Geneva, Hayek and Rosenstein-Rodan in London, Machlup in Buffalo (NY), Schönfeldt-Illy in hiding, and many others dispersed all over the world, Vienna ceased to exist as the stronghold for Austrian economics. Furthermore, due to the overwhelming acceptance of the "Keynesian Revolution", the Austrian insights have been pushed to the sidelines of economic and political thinking. The firm noninterventionist position of the Austrian school simply could not compete with the politically much more appealing ideas of "under-consumption", "full employment", and "deficit spending". The attractiveness of the new Keynesianism ensured that it dominated most textbooks and of course policy making for something like a quarter of a century after WW II. The problems of varying individual information, uncertainty and lack of knowledge towards which F.A. von Hayek was devoting much of his efforts in his study of the price system in the subjectivist Austrian tradition were not deemed either critical for society nor useful for the career advancement of economists. Although, never completely dormant, this condition more or less prevails until today. The Austrian School of Economics regrettably is still widely perceived as either unscientific, mostly because of its rejection of mathematical methods and techniques. Or at least it is viewed as not much more than a topic studied by historians of economic thought who are specializing in the development of economic theory in the second half of the 19th century. At many places the protagonists of the school are even regarded as aggressive ideologues of extreme free markets or worse, as members of a somewhat distant, anarchical sect. They may encounter outright opposition when it comes to academic hiring, promotions, or the placement of an article in one of the leading professional journals. It is here where most Austrian minded scholars are forced to make concessions and often engage in the questionable strategy of writing mainstream articles that may well get published in reputed periodicals but at the same time do little to advance the Austrian cause. And yet, faced with the apparent break-down of the welfare state and the failing of Keynesian strategies, the Austrian approach to economic phenomena seems to enjoy

²²² See Hans Mayer, "Editorial", Zeitschrift für Nationalökonomie, vol. IX, 9, Aug, 19, 1938

at last a modest resurgence at several universities and research institutions worldwide.

I

Why is it that in many articles and text books we still find Carl Menger, the founder of the Austrian School portrayed simply as one of those intellectual pioneers, who only attempted to solve some important problems of the classical period and to reconstruct economic theory as a holistic doctrine, based on a single system of logical principles?²²³ One almost could get the impression that in order to lay down the foundations of the school, Menger only needed to have a creative mind, the ability to build his ideas on the established theoretical concept of the classical school, and to be equipped with an appropriate dose of academic elbow grease and connections. This gross oversimplification certainly is not accurate as the Austrian School did not develop simply because Menger supplied these conditions. It seems as if hardly anyone so far has taken the effort of systematically linking value theory before 1871 to the development of marginal utility. After all, the works of the Italians, such as Lottini, Davanzati, or Galiani and for that matter also the German Herrman H. Gossen, obviously contributed to the revolutionary breakthrough of the 1870s. It was Gian Francesco Lottini (1512 - 1572) who had already a rough idea of the fact that people value goods that are presently available much more than those available in the future, and, thus he more or less created the fundamentally important theory of time preference which later came to be associated with Eugen von Böhm-Bawerk's work. But also Bernardo Davanzati (1529 - 1606) reflected on subjective value and attempted to solve the famous 'paradox of value.' However, probably more than Lottini and Davanzati, it was Ferdinando Galiani (1728 - 1787) who contributed most effectively to the ultimate development of the modern theories of utility and value, ideas which are closely associated with the 'Austrians'. Born in Chieti, Galiani wrote his most noted book *Della Moneta* (1750) when he was only in his early twenties. This book contains his seminal contributions to the theory of subjective value and his interest theory. Galiani was also quite aware of the ranking of goods, substitution of goods, and diminishing marginal utility, topics which formed the core of Menger's thinking about one hundred years later. Mention should also be made of the work by Francesco Ferrara (1810-1900),

²²³ See, for instance, W. Lexis , *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, 3.ed, Teubner, Berlin und Leipzig, 1926, or more recent, Martin C. Spechler, *Perspectives in Economic Thought*, McGraw-Hill, New York, 1990; and A. Brusatti, *Wirtschafts und Sozialgeschichte des Industriellen Zeitalters*, Styria, Graz, 1967; and Robin P. Malloy, *Law and Economics*, West Publishers, St. Paul, MN, 1990; and M. Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, Heineman, London, 1973. The list could be continued.

another Italian thinker who expanded on subjectivism.²²⁴ H. H. Gossen's visionary and famous *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs* is even hardly mentioned.²²⁵ Similarly, the cogent role of the specifically 'causal-genetic' approach on the development of Middle-European culture²²⁶ is rarely mentioned, let alone systematically analyzed. The approach of the 18th century Austrian students of public finance, the "Kameralisten" was also quite influential to the thinking of the imperial bureaucracy during the time Menger began to work on his first book.²²⁷ It is especially the general view of society that to an extent forecasts the approach of Menger and his followers.

II

Among the three eminent scholars who in the 1870s accomplished a strong renewal of interest in theory, the Austrian Carl Menger was surely in the most unfavorable position. While on the one hand Leon Walras of Lausanne had only been able to address a small selected group of like-minded people due to his exceedingly complicated work and mathematical expositions. The work produced by William Stanley Jevons of England on the other hand was essentially received with passive indifference. But Carl Menger, in this setting not only had to fight resistance in his own country, but also faced an active and aggressive opposition in and from the German Reich. For several reasons his revolutionary *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, published in Vienna in 1871 was not given due attention²²⁸. On the one hand, virtually all universities of the German Reich were dominated by the then omnipresent "Younger German Historical School". The school's conscious rejection of all theoretical issues and approaches emerged as soon as this group was

²²⁴ See James M. Buchanan, *Fiscal Theory and Political Economy*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1960. Francesco Ferrara (1810-1900) was teaching in Turin because he was exiled from the Kingdom of the two Sicily.

²²⁵ For an appropriate understanding of the influence, these precursors of the theory of subjective value had on Menger, refer to the interesting comments and annotations to Menger's first book which is preserved in Tokyo's Hitotsubashi University since 1961. See also, Carl Menger's first draft of his principle work, compiled by Karl Heinrich Rau in 1963 and also preserved in Tokyo's Hitotsubashi University.

²²⁶ The term 'causal-genetic' is used by the Austrian School to refer to the holistic interdependencies of orders. In this sense, orders are simply reactions to purposeful actions. Thus, all human action is a priori and the reactions are the outcomes. As such, all action is linked in a causal-genetic relationship between observed action and subjective interpretation.

²²⁷ See especially the detailed study by Louise Sommers, *Die österreichischen Kameralisten*, Wien 1920-25

²²⁸ Although four professional journal existed in the German Reich at that time, only three of them published short reviews, but mostly missing the central ideas of the book. One exception could perhaps be made for N. Hack who at least appreciated its scholarship, see "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", xxvii, 1872. For an almost exhaustive record of these book reviews, see R.S. Howey's *The Rise of the Marginal Utility School 1870-1889*, University of Kansas Press 1960.

united under Gustav von Schmoller's mostly undisputed leadership. G. von Schmoller believed theoretical analysis to be useless or at best of minor importance since it is applicable only to artificially isolated fragments of the social reality he wanted to perceive in all its many facets. Unlike the older German historical school and despite the fact that Schmoller publicly disparaged Comte's positivism (perhaps mostly on grounds of its atheism and its French origin), this group of scholars was predominantly guided by the positivist philosophy of Auguste Comte²²⁹. Following this historicistic train of thought history thus is widely interpreted as an empirical study of society from which ultimate generalization would eventually emerge and through the discovery of some "laws of history" we can finally get the key to true historical understanding. This historicism is eventually leading to a predetermined end, and therefore history can be interpreted teleologically as a succession of achieved purposes. This peculiar "understanding" is accomplished through the collection of historical data and serves as the only legitimate method. The history of science shows that research is confined to the ordering of quantitative relationships. Auguste Comte's influential key methodological position briefly speaking had it that social wholes are better known than the elements of which they consist and social theory, therefore ought to start from our knowledge of the directly apprehended wholes. Since Comte went even so far as to claim that only the society as a whole is real and that the individual is only an abstraction, his followers turned toward what they believed to be a biological and organic interpretation of social phenomena. From intuitively apprehended abstract concepts of society or civilization he deduced from it his knowledge of the structure of society. Hence, the social sciences must be treated as social physics, shaped according to the epistemological patterns of Newtonian mechanics. Thus economics, probably more than most of the other social sciences is prone to accept the prevailing tendency of using terms that are borrowed from physics or mathematics in order to describe social phenomena. It seems useful to recall here that "understanding" for the Austrians is in sharp contrast to these ideas a method for the interpretation of typical courses of actions with the help of a so-called thought design²³⁰. In the theoretical cultural sciences the significance of typical courses of action is interpreted with the aid of "thought design", such as the logic of choice. This approach is fully justified by the fact that all human action is oriented to individual plans. It was the Austrian school that has gradually developed "verstehen" as a method within the theoretical social sciences. For the Austrians the thought design, the economic calculation of an individual's plan, always is viewed

²²⁹ See especially Fritz Raab, *Die Fortschrittsidee bei Gustav von Schmoller*, Freiburg/Br. 1934; but also of interest here is Hans Wängig, *Auguste Comte und seine Bedeutung für die Entwicklung der Sozialwissenschaft*, Stuttgart 1984; or W. Eucken, "Die Überwindung des Historizismus", *Schmoller's Jahrbuch*, LXII 1938

²³⁰ See Kurt R. Leube, "Begreifen and Verstehen" , *An Austrian in France. Festschrift in Honor of Jacques Gareilo*, K.R. Leube, A. Petroni, and J.Sadovsky, eds. Turin, La Rosa 1997.

as the most important part of the theoretical interest. This statement does not diminish the significance of the concepts of methodological subjectivism and marginal

utility. On the other hand, the administration of the public universities, and hence the direction of research and teaching in the German Reich was systematically controlled by Friedrich Althoff, a political ally and friend of Schmollers²³¹. This guiding supervision of scholarly work developed into the so-called "System Althoff" and severely interfered not only with the ideal of academic freedom, but unlike in the natural sciences proved especially problematic with regard to the social sciences. According to L.von Mises "one of the most eminent German scientists, Emil du Bois-Reymond, boasted that the University of Berlin was 'the intellectual bodyguard of the House of Hohenzollern'²³². Thus, formally well into the last century it was virtually impossible for a scholar devoted to the Austrian tradition to attain a professorship at any decent German university²³³. One additional hurdle was of course that Menger's book was quickly out of print and quite difficult to obtain. It should not surprise then that under these circumstances, Menger's "anti-classical" work did not become particularly well known. However, this state of affairs lasted only until Menger's second book, his seminal *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere* (1883) was published. This work must be regarded as the opening blast for the famous "Methodenstreit" between the Schmoller school and Menger and many of his loyal students. This heated academic conflict was passionately, but not always tactfully fought by both sides, and was eventually won by the Austrians. According to Ludwig von Mises, the frequently used term "Methodenstreit" is truly distorting. For Mises, "the issue was not to discover the most appropriate procedure for the treatment of the problems commonly considered as economic problems. The matter in dispute was essentially whether there could be such a thing as a science, other than history, dealing with aspects of human action."²³⁴ However, all things considered almost gloatingly one might add here that this

²³¹ Friedrich Althoff (1839-1908) was one of Germany's three most influential administrators of science between W. von Humboldt (1767-1835) and C.H. Becker (1886-1933). He dominated higher education from 1882-1907 and systematically manipulated and controlled all professional appointments. See Bernhard vom Brocke, "Von der Wissenschaftsverwaltung zur Wissenschaftspolitik. Friedrich Althoff 1839-1908". *Berichte der Wissenschaftsgeschichte* 11, Marburg 1988.

²³² L.v. Mises, *The Historical Setting of the Austrian School of Economics*, Arlington House, New York, 1969

²³³ Since Schumpeter's methodological position followed naturally from his view that Walras' accomplishments represented the true height of economic thought he cannot be counted as a 'pure' Austrian. The appointment of F.A. von Hayek at the University of Freiburg/Br. to succeed Walter Eucken in 1962 must therefore be regarded as the sole exception to date.

²³⁴ See Ludwig von Mises, *The Historical Setting of the Austrian School of Economics*, Arlington House, New York, 1969

bitter academic controversy which involved most of the leading scholars of the time, did much to make the Austrian approach well known and can be seen as an example of Menger's own idea of the "unintended consequence"²³⁵ of action.

III

Menger's book *Grundsätze* has played a decisive role in the course of the history of economic thought and even after 131 years offers an inexhaustible wealth of pathbreaking insights and a distinctive vision of economics as a science. Suffice it to summarize here some of his most important points. Carl Menger started his elaboration by clearly distinguishing between free and economic goods, whereby the former are viewed as present in excess, because the assured supply exceeds the demand. In the case of economic goods the supply is at least equal but mostly less than demand. It is obvious that only economic goods call for planning and prudence as they are scarce, must be used with care, and should be protected. These goods alone can establish private properties, only they are produced, exchanged, and finally and most importantly, only they can be assessed and valued. Menger also showed how the most marketable good becomes the medium of exchange or in the long run even turn into money. Carl Menger used the term "organic" as opposed to "pragmatic", to refer to phenomena which were generated by "institutions which serve the common welfare and are extremely significant for its development [but] come into being without a common will directed towards establishing them".²³⁶ A "pragmatic" phenomenon is the product of legislation, contract, or an agreement to a specific conscious end. In F.A. von

Hayek's words such phenomena are "the result of human design". The three concepts, subjectivism, atomistic method, and these "organic phenomena" form the basis of the Austrian tradition. Although there is a lot to be said of the many attempts to relate the Austrian school of economics to the supposedly Aristotelian features of the Austrian mind, suffice it to say that most of these attempts seems almost like free associations²³⁷. At any rate, in seeking the Aristotelian essence of

²³⁵ The direct translation of the title would be : *Inquiries of the Method of Social Sciences and Political Economy in Particular*. Nevertheless, there are two translated versions of this book. One has been entitled in English as *Problems of Economics and Sociology*, one under another title. See also, Samuel Bosthaph, "The Methodological Debate Between Carl Menger and the German Historicists" *Atlantic Economic Journal*, Vol. 6, 3, 1978, pp. 3-16. Also, James Bonar, "The Austrian Economists and their View of Value," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 3, 1988, pp. 1-31; not quite as informative, George J. Stigler, "The Economics of Carl Menger," *Journal of Political Economy*, Vol. 45, 2, 1937, pp. 229-250.

²³⁶ Carl Menger, *Problems of Economics and Sociology*, University of Illinois Press, Chicago 1960, p. 146

²³⁷ See, among other works, especially Emil Kauder, "Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School", in *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 17, 1957.

economic relationships, Menger looked for the necessary characteristics of these relationships and intended to determine laws that rule economic events. These principles are derived from the essential factors involved, and are according to Menger invariably true regardless of time and place. At every step of his very detailed story, Menger emphasizes the subjective nature of the properties, their dependence on the individual's knowledge of time and place, and his attitude towards his wants and the ability of the objects to satisfy his needs²³⁸. His subjectivist approach allowed Menger to carry his analysis even to the evaluation of capital goods which he called "goods of higher order". Menger's subjective revolution amounted to the recognition that value has never been nor will it ever be a property or a substance inherent in goods. The basis for property is the protection of ownership of economic goods. As their character can shift with changes in supply and demand, there is nothing inherent in goods that makes them economic or noneconomic. According to Menger then, a good is said to have value if economizing men perceive that the satisfaction of one of their needs (or greater or lesser completeness of satisfaction) depends on their command over the good. Utility therefore, is the capacity of a thing to satisfy human needs and a prerequisite of goods character. The central concept of Menger's value theory, therefore is evaluation, an act of the intellect. The value of any good is simply the relationship between an appraising mind and the objects appraised. Menger thus has introduced the method of subjectivism into economics, and his essentialism concurrently led him to reject the mathematical method.

IV

Carl Menger never made any direct reference to mathematics as an useful research method in his published works. Nevertheless by looking at his sporadic correspondence with Walras and a few annotations which he scribbled into his own books, we can assume that he did not have a particularly strong mathematical bent. There is some uncertainty about the level of mathematical expertise which Menger was able to achieve. His only son Karl, himself a mathematician once claimed that his father's strong distaste for mathematics and its methods, had its origin in the poor, if not inadequate mathematical training he had received in his rural Galician "Gymnasium" years during the 1850s²³⁹. But even if this statement were true, his and later on, his followers' methodological objections against the use of

²³⁸ F.A. von Hayek, "The Place of Carl Menger's Grundsätze in the History of Economic Thought", The Essence of Hayek, K.R.Leube and Chiaki Nyshiyama, Eds. Hoover Institution Press, Stanford 1984.

²³⁹ Karl Menger, jun. made this comment at a luncheon which I have organized in the 'Ancora Verde' in Vienna in 1983 to celebrate the centenary of L.von Mises birthday. In addition to Menger, also M.St. Browne, G.von Haberler, F.A. von Hayek and his wife, Margit von Mises, Max Thurn, myself and my wife were present. The records are in my possession.

mathematics as a research tool must be much deeper. For both, Walras and Jevons, the merit or value of mathematics and the marginal utility concept was the power in demonstrating the conditions for an equilibrium in a given social environment where exchanges usually take place. Thus the economic analysis derived from their works took on an essentially static quality that basically must be viewed as an attempt to determine the necessary prerequisites for an equilibrium state of affairs²⁴⁰. It was especially Walras who emphasized that any passage of time before the equilibrium is achieved must undermine that very equilibrium, because all data-changing events that might happen on the way to the equilibrium necessarily will contribute to determine that state of affairs. All transaction undertaken in the course of achieving the equilibrium thus must be invalidated. Menger's approach on the other hand had in comparison essential dynamic qualities that set it apart from any other school of thought. For Menger an equilibrium was purely a useful limiting case that portrayed the circumstances under which no further motivations for exchange among traders would exist. The importance of marginal utility for Menger was precisely its value in enabling an analysis of the exchange process itself, regardless of the concrete manifestation of any eventual equilibrium outcome. Although the correspondence between Menger and Leon Walras consists of only four letters, two by each man, they should be sufficient here to show the central point which Menger attempted to make. This point which involved an objection to the use of mathematics as a tool, and in Walras' case the most important tool, of economic analysis. From his atomistic point of view Menger made it clear to Walras that "we do not simply study quantitative relationships but also the *nature* [das Wesen] of economic phenomena. How can we attain to the knowledge of this latter (e.g., the nature of value, rent, profit, the division of labor, bimetallism, etc.) by mathematical methods?"²⁴¹ He described the task of economics to Walras as "...the tracing back of the complex phenomena of the economy to their true causes, to their constitutive elements, and the investigation of the laws according to which these build themselves up into complex phenomena of the economy."²⁴² In other words, Menger's real objection to mathematics was that it simply amounted to an auxiliary tool of exposition which in no way enhanced the ability of the economist to deal with the most basic of the task which he had to face. A few significant notes which Menger scribbled into the German translation of John St. Mill's *Grundsätze der politischen Ökonomie* (1864) can yield even a bit more. In one of them he rejected the theory of equilibrium. He argued that because Walras assumes that the different elements of the economic processes are interrelated they must be linked by static

²⁴⁰ See among other works, William Jaffe, "Menger, Jevon and Walras De-Homogenized" in *Economic Inquiry*, Dec. 1976

²⁴¹ Leon Walras, *Correspondence of Leon Walras and Related Papers*, ed. William Jaffe, 2 vols. Amsterdam: North Holland Publishing Co., 1965.

²⁴² *Ibid*,

functional relations, his causal-genetic method renders incompatible with Walras' position.²⁴³ Another significant, yet widely neglected source for insights into Menger's position are his two essays which appeared in the *Wiener Zeitung* of March 7 and 8, 1889²⁴⁴. Here he critically reviewed several new books on economic topics that were published in Austria. Among them was the important work *Zur Theorie des Preises* (1889), by his outstanding direct student, Robert Zuckerkandl (1856-1926) and the *Untersuchungen über die Theorie des Preises* (1889) by Rudolf Auspitz and Richard Lieben. This work was praised by J.A. Schumpeter as one of "the outstanding contributions to mathematical economics and especially to the geometrical treatment of economic problems"²⁴⁵. Although, the authors of this book were overall sympathetic to the theory of subjective value, Menger's review of it carried a somewhat impatient tone (in Menger's copy of this book we can find a few additional sketchy notes). His distinct methodological critique of the Auspitz and Lieben can be summarized here in three interrelated points. Firstly he accused the authors of the use of mathematics as a research tool, rather than only as a device to display or to illustrate certain phenomena. Secondly, he maintained that Auspitz and Lieben have not only adapted the "Suppositions-methode" instead of having used a pure analytical approach. Menger also argued that they took their statically assumptions of an equilibrium simply as data. And finally, Menger wrote sarcastically that although the authors have presented their essentially wrong messages in a graphically correct way, they nonetheless failed to overcome the ultimate deficiency of their suppositions.

V

The application of mathematical methods in economic science is probably as old as the theoretical thinking about the subject, and regretfully seems to follow the popular 'Zeitgeist' of intellectual trends and cultural developments. Ernest Mach's characterization of the 'equilibrium' as the physical status that is equal to a static condition probably has also contributed to the widespread use of these terms²⁴⁶. The vast majority of today's professional economists seem to believe firmly that the

²⁴³ see Emil Kauder, *A History of the Marginal Utility Theory*, Princeton, Princeton University Press 1965, p. 99 and the literature there.

²⁴⁴ C.Menger "Neuere nationalökonomische Literatur I /II" *Wiener Zeitung*, March 7 and 8, 1889.

²⁴⁵ Joseph A. Schumpeter, "Auspitz, Rudolf (1837-1906)", *The International Encyclopaedia of the Social Sciences*, ed. by Sills, New York, Macmillan, 1968

²⁴⁶ See Ernest Mach, *Die Mechanik*, Wien 1883, pg. 8. On the role Mach's ideas have played in the intellectual circles of fin-de-siecle Vienna, see especially F.A. von Hayek's interesting remarks about "Ernest Mach und das sozialwissenschaftliche Denken in Wien", in Ernst Mach Institut ed. *Symposium aus Anlass des 50. Todestages von Ernst Mach*, Freiburg/Br. 1967. Ernest Mach lived from 1838 til 1916.

utilization of “objective” mathematics can warrant a clear and consistent methodology. In order to be considered truly scientific like the natural sciences, economics apparently must be shunned from such concepts as personal purposes, goals or even the ideas associated with studying or learning. Only in the natural sciences can experiments allow us to verify or falsify a hypothesis and to draw conclusions from past experiences. Economic research is confronted with a number of uniform or homogenous bits of events that can be investigated for quantitative regularities and constants. Hypotheses are framed in order to explain classes of behavior or motions, and furthermore, various propositions are then deduced by which theories can be tested against the empirical facts of these observable uniform or homogenous bits of events. The theory is therefore either “verified” or “falsified” by empirical checks. If we were not able to investigate the dependence or independence of the elements of any natural phenomenon through the variation of one or more components in the experiment, then we probably would not be able to grasp the relations that govern nature through empirical laws. But the methods used in the natural sciences must consistently also abandon men’s mind and in the model of positive economics, describe only mere events. The taxonomic approach to quantify relations between different subjects of investigations thus seems the task of economics. Mainstream economic theory thus applies mathematical methods, mechanical images, and technical terms or phrases, like equilibrium or static to describe events and circumstances without the all important dimension of time. Whereas the role of time is absolutely essential for Austrian economics, equilibrium theory is meaningful only in a framework of timeless static. The Austrian focal point however are the transactions undertaken in the course of time. And yet, should it not be obvious that all human actions are dynamic actions that involve plans and therefore require a real time dimension? This cannot be resolved by splitting actions into several successive equilibria as these render sense only if they are used for the analysis of the actions of an individual. Human actions can only be viewed as being in an equilibrium if they are part of a plan. Only if all these human actions were to take place at the same time and under identical circumstances could we substantiate our claim about the links of which we reach a conclusion from our assumption of the knowledge and the subjective preferences of an individual’s action. All data which led to an individual’s action are in their totality necessarily only subjectively known by him and thus cannot be objective facts which are as such recognizable to all. For any social interaction or transfer to take place, the information on which an individual grounds his plans necessarily must represent the expectation that others are going to act in a certain way. Hence it is a necessary precondition for the compatibility of the different plans that the planned actions of one individual contain the data for the strategy of the other. Such an assumption seems highly impossible. The attempt to circumnavigate this serious flaw by assuming that all participating

individuals possess the same bits and pieces of information²⁴⁷ at the same time does not contribute to resolve it. It is exactly this assumption which Menger called the “supposition-method” when he criticized the *Untersuchungen über die Theorie des Preises* (1889) by Auspitz and Lieben mentioned above. It is misleading to believe that all data relevant for the decision making processes are objectively the same for all and as such also available for all at the time of undertaking the ‘logic of choice’. As mentioned above, the categories of the logic of choice are always means and ends. The distinction between logic and factual knowledge is justified in the realm of nature where no meaning is instantaneously accessible to us and in which care must constantly be taken to distinguish between the individual plans and the reality. This means that every singly transaction must depend on the expectations of the market participants. In accepting the logic of choice we can only speak of data known only to the acting person. As soon as the analysis of one individual’s equilibrium is applied to the entire society the definition of the equilibrium necessarily must acquire a different meaning. We are faced with a similar dilemma when it comes to the interpretation of the term “data”. Obviously, by definition data are always known and a given. The decisive question in economics which boils down to who knows and who controls them, however remains unresolved and not even tackled. Is it assumed that the analyst studying the transaction possesses this knowledge or is it taken for granted that the individual whose actions are to be analyzed has this information? This means however, that terms such as “price” or “data” cannot be used to identify a certain thing or a physical good. Instead, the “price” necessarily is a phenomenon that is defined only by the interactions of people and as such has no other properties as those which are reflected by these exchanges. From an Austrian point of view, the price theory thus cannot tell us anything substantial about the behavior of prices of different goods or services, it can only advise us about the prices of goods or services of which the acting people have formed a certain opinion and about how people are going to use the goods. In other words prices serve only as a signal. The mainstream economist thus cannot explain the phenomenon of prices or why prices may change only through his own accumulated knowledge of the good. Only through the “understanding” and “begreifen” of the opinions people who are involved in the transaction have formed of the good, could the economist fully explain the phenomena of prices. In the social sciences all objects are defined never by their specific properties, but always through the judgment and assessment of people. After all, things are what people think they are!

²⁴⁷ See F.A. von Hayek’s seminal book, *Preise und Produktion* (Wien, Springer 1932/1976) where he treats this important subject for the first time; his “The Use of Knowledge in Society” (*AER*, Sep. 1945 and reprinted in *The Essence of Hayek*, K.R. Leube and Ch.Nishiyama, Eds., Hoover Press, Stanford, 1984) is probably the best known and most quoted essay on this topic.

VI

In our world of scarcity and uncertainty the utilization of the terms of the mechanical sciences serves in no small part to pretend that we already possess or at least soon will have accumulated an exact knowledge about the social environment, human action, and future demands. But since we have started to construct models of ideal type settings, economists have been compelled to include in this scenario the image of the perfectly informed and always rationally acting “homo oeconomicus”. As it turns out, this super hero however is mostly a mindless and lifeless construction. In order to remain consistent within the models we even have learned to portray entire social systems with the same technical terms as if these societies, groups, or families were equally homogenous social wholes in which the individual is only an abstraction. The impression that many economists follow Comte’s methodology and thus conjecture their world as a result of some great design but not as a “result of human action”²⁴⁸ can hardly be suppressed. Civilization, societies, culture, or languages however are neither the result of a planning mind nor of any super human ingenious plan: These social institutions evolve without any known purpose, direction or design²⁴⁹. In the natural sciences the particular properties of rocks, planets or molecules can be analyzed and their course of action can at least in principle be measured or predicted. The essence of human beings yet remains that people purposefully aim at the ends they have chosen. Human beings unpredictably can and will change their minds or attitudes, depending on circumstances far beyond their control.

This distinct Austrian approach has emerged slowly and gradually in an evolutionary process and is by no means restricted to economics rather it is applicable to all social sciences. It transcends economics and allows us to “understand” and “conceptualize”(begreifen) the formations of spontaneous social orders and is geared toward the interpretation of cultural facts²⁵⁰.

On the one hand side every change concerning the relevant knowledge of an individual will destroy the state of equilibrium that existed in all actions the individual has undertaken either prior or after the change of knowledge took place. An equilibrium will thus only exist in a period of time in which the so-called rational expectations prove to be correct. On the other hand the time factor become essential as any equilibrium needs to be defined as a relationship between at least two actions

²⁴⁸ See especially F.A. von Hayek “The results of human action but not of human design” in his *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London, Routledge&Keagan Paul 1967.

²⁴⁹ See Carl Menger, *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*, Wien 1883, p. 208

²⁵⁰ This was already clearly seen by Carl Menger, in his *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien 1871, p. 135-145.

that necessarily take place one at a time. However, if the time factor is neglected in the mathematical illustration, the explanatory value of the exposition is quickly reduced to zero.

Conclusion

It is assumed that because all human actions inherently carry the tendency towards a final state of equilibrium, that under certain conditions the intentions of individual market participants will always move towards an ever increasing higher degree of consent. In other words it is taken as known that the rational expectations of people will prove more accurate the more they move towards the equilibrium. This claim not only seems to make good common sense, but also to follow from empirical observations and thus ought to prove correct. However, this thesis neither is able to deliver the prove that there is such an intrinsic tendency towards an equilibrium, nor does it explain under what conditions and why the individuals involved in the transaction will change their decisions as soon as they acquire new information. The inherent equilibrium theory thus may only be accepted if the ever changing knowledge that people gain through their transactions is taken into account. However, as it has been shown the entire equilibrium story is not much of a help to explain the reasons for changes were there even the lightest modifications of the data involved in the transaction. Mathematical economics thus is forced to turn a blind eye to all important institutions on which our social order and institutions rest, such as the law, morals, ethics, or the language. It seems as if the phantom of the “homo oeconomicus” which Carl Menger and his followers have so successfully started to drive out of the social sciences has returned in the form of mindless assumptions such as perfect competition, complete information, perfectly rational men, and a perfect market equilibrium. It is time to focus again on the fact that in economics we never study the state of an equilibrium but always processes.

Vladimir Kavari}

Institucije, pravila i njihova efikasnost- prilog za analizu situacije u Crnoj Gori

Abstract

Main principles of property rights exchange on the market, which provide satisfaction of allocation efficiency principle, can't be fulfilled if one of the interested parties in transaction is state. Imperfection in relations between political and economic markets causes this disproportion. It is unavoidable because state engagement in some public functions can't be avoided (legal system, security, public policies). Main obstacle for exchange between state and individuals, which bear consequences of political decisions, is in market impossibility to evaluate price and volume of offered public goods.

Institutions and rules are basic levers that can control and direct imperfection of this mechanism. Without institutions, which favor individual freedom on the market "social engineering" is used to create new rules. Typical example for necessity of "social engineering" usage is transition society.

Allocation efficiency, reduction of transaction costs, freedom of choice and private initiative are basic recommendations for transition societies in order to redirect common social logic toward use of development possibilities.

Key words: Transaction costs; Allocate efficiency; "Third jurisdiction"; Quasi-public goods; Private initiative

Uvod

Na tr`i{tu dolazi do razmjene svojinskih prava na resursima. Osnovni principi tr`i{ne razmjene su dobrovoljnost, uzajamnost i zakonitost. Ostvarivanjem ovih principa ostvaruju se osnovne funkcije tr`i{ne razmjene, pri kojima je svaka ugovorna strana zadovoljila svoj interes. Pored toga tr`i{na razmjena dovodi i do dru{tveno superiornog ishoda, s obzirom na ~injenicu da je alokativna efikasnost tr`i{ta omogu}ila prelazak dobra u ruke vlasnika koji }e ga efikasnije koristiti.

Ovakav ishod je mogu} samo u situaciji kada postoji izvjesnost vezana za krajnji ishod transakcije, odnosno, u situaciji kada obje ugovorene strane za{ti}ene od eventualnog oportunisti~kog pona{anja suprotne strane. Izvjesnost postoji samo u

slu~ajevima kada postoji "tre}a instanca" koja garantuje izvr{enje obaveza, koje su ugovorne strane dobrovoljno preuzele.

Ulogu "tre}e instance", odnosno, garanta omogu}avanja neometanog funkcionisanja tr`i{nog procesa preuzima dr`ava. U funkciji o~uvanja zakonitosti nalazi se neophodnost postojanja minimalne dr`ave, kao garanta ostvarivanja principa slobodne razmjene. Osnovni razlog postojanja institucija u liberalnim privredama nalazi se u smanjivanju neizvjesnosti i otklanjanju prepreka za neometano odvijanje tr`i{nih transakcija. Pored toga, dr`ava treba da pru`a javne usluge, za koje ne postoje pretpostavke da mogu biti obavljene u privatnom sektoru (nacionalna bezbjednost, javni red itd...).

Me|utim, ove funkcije dr`ave nisu besplatne. Institucije, koje su zadu`ene za pru`anje javnih servisa tro}e resurse za svoje funkcionisanje, tako da u~esnici u tr`i{noj razmjeni putem poreza pla}aju dr`avi za sprovo|enje njenih funkcija. S obzirom na ~injenicu da izme|u u~esnika na tr`i{tu, kao kupca usluge i dr`ave kao prodavca, ne postoji klasi~ni tr`i{ni odnos, preduslovi za efikasnu tr`i{nu razmjenu su naru}eni. Osnovni elementi, koji u ovom odnosu naru}avaju efikasnost su:

- Monopol, jer se na strani ponude nalazi samo jedan ponu|a~, odnosno, dr`ava,
- Nije omogu}ena dobrovoljnost, jer po dono{enju politi~ke odluke o visini poreza oni postaju zakonska obaveza za sve u~esnike na tr`i{tu.

Alokativna efikasnost i distributivni mehanizam

Naplatom poreza, dr`ava vr{i netr`i{nu (nedobrovoljnu) alokaciju sredstava. Dakle, pored dobrovoljne alokacije svojinskih prava postoji i alokacija koja se odvija pod okriljem dr`ave i koja predstavlja naru}avanje tr`i{nog mehanizma i onoga rasporeda svojinskih prava koji se javlja kao rezultat slobodne tr`i{ne razmjene. Naj~e}i na~in za sprovo|enje alokacije od strane dr`ave jesu ekonomske politike (fiskalna, spoljnotrgovinska, monetarna itd.).

Sposobnost dr`ave da jednostavnim administrativnim procedurama i sprovo|enjem politi~kih odluka obavlja preraspodjelu sredstava predstavlja osnov za korupciju i "rent- seeking", kao na~ine ostvarivanja dohotka van tr`i{ta. Potrebno je naglasiti da se ovi procesi po pravilu odvijaju uz ja~anje birokratskog aparata koji, tako|e, predstavlja tro}ak onima koji na tr`i{tu ostvaruju dohodak.

Imaju}i u vidu, s jedne strane neophodnost postojanja minimalne dr`ave u funkciji obezbije|enja servisa koji ne mogu biti obezbije|eni privatnom inicijativom, a s druge strane neefikasnost razmjene izme|u pojedinaca koji pla}aju porez i dr`ave potrebno

je sagledati mogu}nosti minimiziranje ove neefikasnosti. Ovaj problem re{ava se na dva slede}a nivoa:

- 1) Stvaranje i konstantno pobolj{anje uslova za ostvarivanje alokativne efikasnosti, koja je zasnovana na slobodnoj tr`i{noj razmjeni. Osnovni problem u ovom slu~aju predstavlja smanjenje transakcionih tro{kova;
- 2) Minimiziranje distributivnog mehanizma koji podrazumijeva dr`avnu preraspodjelu dohotka ste~enog na tr`itu.

Za potrebe analize izvr{ena je sistematizacija nekoliko indikatora, koji treba da uka`u na stanje u Crnoj Gori, po pitanju obezbijevanja alokativne efikasnosti i distributivnog mehanizma. Analiza je izvr{ena snimanjem stanja slede}ih indikatora, koji vrlo sna`no uti~u na slobodnu razmjenu, a samim tim i alokativnu efikasnost:

a) Spoljno- trgovinska razmjena- sloboda razmjene sa strancima²⁵¹

Mjeru slobode spoljno- trgovinske razmjene u prvom redu predstavljaju carinske tarife. U skladu sa proklamovanim principima otvorenosti i liberalizacije, Crna Gora je koncipirala carinske tarife na vrlo konkurentnom (niskom) nivou. Prosje~na carinska tarifa u Crnoj Gori iznosi 3 %.

Zna~ajno optere}enje slobodi spoljno- trgovinske razmjene predstavljaju instrumenti dodatne za{tite, kao {to su carinsko evidentiranje, posebne da`bine i sezonske carine. Bez obzira na razli~ita poja{njenja, koja se odnose na razloge postojanja ovih instrumenata, mo`e se konstatovati da oni optere}uju cijenu proizvoda, pove}avaju transakcione tro{kove i na taj na~in uti~u da se transakcija ne desi. Ovo se posebno odnosi na sezonske carine, koje se nalaze na nivou od 20,00 % i posebne da`bine koje se izra`avaju u apsolutnim iznosima (Euro/ jed. proizvoda), pa svojom neeksplicitno}u predstavljaju prikriveni rezervoar za{titnih mjera. Sezonske i posebne carine se odnose na poljoprivredne proizvode. Poljoprivredni proizvodi koji podlije`u posebnim da`binama i sezonskim carinama ne nalaze se na spisku 10 najfrekventnijih uvoznih proizvoda (blizu 40,00 % ukupnog uvoza). To govori da one zna~ajno ne poskupljuju postoje}u strukturu uvoza, ali s druge strane uti~u da se trgovina ovim proizvodima ne desi.

Dodatno optere}enje predstavlja carinsko evidentiranje koje se odnosi na sve vrste proizvoda, po uniformnoj stopi od 1,00 %.

Presudan uticaj za procjenu vancarinskih barijera predstavljaju uvozno/ izvozne kvote i dozvole. Mo`e se konstatovati da one u Crnoj Gori ne igraju zna~ajnu ulogu

²⁵¹ Ministarstvo trgovine RCG

s obzirom da se na uvoznoj strani na režimu kontingenata nalazi 3,00 %, a na režimu dozvola 1,40 % roba. Dio obavezne procedure za svaku vrstu uvozno/ izvoznog posla predstavlja Prijava o zaključenom spoljnotrgovinskom poslu kod Centralne Banke. Dodatne procedure, mogu se odnositi na različite vrste dozvola, mišljenja, atesta itd. , koje izdaju ministarstva ili organizacije ovlaštene od strane Vlade RCG.

Opšta ocjena koja bi se odnosila na slobodu spoljno- trgovinske razmjene bila bi da su u Crnoj Gori učinjeni osnovni koraci ka institucionalizovanju otvorenosti i liberalizacije. Međutim, probleme na praktičnom nivou predstavljaju veliki broj birokratskih procedura, koje prate uvozno- izvozne poslove. Bez obzira, što u velikom broju slučajeva na eksplicitan način finansijski ne opterećuju trgovinu, one značajno usporavaju procedure, povećavaju stepen neizvjesnosti i na taj način utiču na rast transakcionih troškova.

b) Unutrašnja razmjena- transakcioni troškovi

Osnovni reprezent odnosa između alokativne i distributivne dimenzije u unutrašnjem prometu predstavljaju razne vrste poreza na promet. Od 1. januara 2003. godine na snagu stupa PDV koncept, u cilju efikasnijeg prikupljanja poreza, širenja poreske baze i eliminisanja dvostrukog oporezivanja. Prihvatanjem PDV- a kao međunarodnog fiskalnog standarda povećava se receptivna sposobnost crnogorske privrede za strane investicije. Međutim, sama stopa koja iznosi 17,00 % čini se poprilično visokom, imajući u vidu potrebu za brzim razvojem privatnog sektora, razvojem novih firmi i prilivom kapitala iz inostranstva.

c) Sloboda razmjene na tržištu kapitala i finansijskom tržištu

Princip slobodne razmjene i protoka roba, novca i kapitala u Crnoj Gori predstavljen je i odsustvom restriktivnih mjera koje se odnose na slobodu građana da u zemlji i inostranstvu poseduju svoj devizni, bankovni račun. Pored toga, ne postoje institucionalna ograničenja vezana za odvijanje kapitalnih transakcija između stranih i domaćih državljanina, a zakonska legislativa predviđjala je "nacionalni tretman stranaca". Na ovaj način, strani privredni subjekti su u potpunosti izjednačeni sa domaćim. Ovo je značajno naglasiti, s obzirom da mjere ograničavanja investicija, raspolaganja profitom i sprežavanja slobodnog protoka kapitala, često egzistiraju u zemljama sa većim stepenom intervencionizma.

Značajan podstrek alokativnoj distribuciji u Crnoj Gori i tržišnom privređivanju predstavlja činjenica da preko 75,00²⁵² svog kreditnog potencijala banke plasiraju lokalnim preduzećima u privatnom vlasništvu, dok se preko 60,00 % depozita po

²⁵² Centralna banka Crne Gore

višenju i oroženih depozita nalazi u privatnim bankama. Na razvoj konkurentskog ambijenta u bankarstvu utiče odsustvo direktne kontrole kamatne stope, kao i regulative koja bi indirektno uticala na njeno formiranje.

d) Struktura privrede i korištenje tržišta

Slobodno formiranje cijena predstavlja neophodan uslov za alokativnu efikasnost, dok svaki vid kontrole cijena predstavlja direktan podstrek netržišnom distributivnom mehanizmu. Naime, u Crnoj Gori postoje rešeni kontrolisanih cijena za sledeće proizvode: električna energija, nafta i naftni derivati i komunalije. Imaju i u vidu da se prometom ove vrste proizvoda u Crnoj Gori bavi samo JEP «Elektroprivreda Crne Gore», «Jugopetrol» AD- Kotor (jedini veleprodavac i najveći maloprodavac) i opštinska komunalna preduzeća, može se konstatovati da preko 99,00 % preduzeća u Crnoj Gori može slobodno formirati svoje cijene.

Dodatni argument u rasvetljavanju slobode formiranja cijena u Crnoj Gori pruža podatak da preko 20,00 %²⁵³ dohotka ostvaruju firme koje se bave prometom proizvoda sa kontrolisanim cijenama. Pored toga, kontrolisane cijene ovih proizvoda direktno utiču na formiranje ostalih cijena (npr. KAP, koji ostvaruje blizu 10,00 % ukupnog dohotka crnogorskih preduzeća u 2001. godini), dok preko 10,00 % troškova prosječnog crnogorskog domaćinstava otpada na proizvode i usluge, koje su cijene kontrolisane.

Osnovu analize kvaliteta distributivnog mehanizma predstavlja sagledavanje funkcionisanja javnog sektora, shvaćenog u najširem značenju te riječi. U sledećem poglavlju analizirane su teorijsko- metodološke osnove ovog problema uz analizu stanja po pitanju nekoliko reprezentativnih pokazatelja u Crnoj Gori.

Pravila i procedure - uticaj na kvalitet javnog sektora

Princip slobodne tržišne razmjene, kaže da pojedinac učestvuje u razmjeni do momenta kada se izjednačavaju granična korist dobra koje se kupuje sa korisnošću dobra koje se daje u zamjenu. Ovaj princip racionalnog ponašanja pojedinaca na tržištu, ne može biti primjenjen kada se radi o javnim dobrima, bez obzira da li je u pitanju pravosudni sistem, nacionalna odbrana, javne površine i objekti i sl. Podsjećanja radi, neko dobro stiče status klasičnog javnog dobra samo u slučaju zadovoljavanja sljedeća dva uslova: (i) neisključivosti, što znači da su svi pojedinci u društvu slobodni da ga koriste i (ii) nerivalne potrošnje, koja podrazumijeva da korištenje dobra od jednog pojedinca ne smanjuje količinu tog dobra drugim pojedincima. Dobra, koja ne zadovoljavaju jednu od ovih karakteristika nazivaju se kvazi- javna dobra.

²⁵³ CARA

Pošto ta javna dobra nisu besplatna postavlja se pitanje, kako omogućiti efikasnost prilikom njihovog isporučivanja pojedincima tj. kako obezbijediti odnos između cijene i isporučenog servisa, koji će biti najbliži optimalnom²⁵⁴? Dakle, osnovna pitanja koja se postavljaju jesu cijena i nivo javnog dobra. Oba faktora nalaze se u rukama državnih organa, što dalje znači da se iznos koji će građani platiti za pojedina javna dobra (porez- tekući trošak, kredit- trošak budućih generacija, primarna emisija- vrsta opreživanja), kao i njegova količina i forma nalazi pod uticajem političke odluke.

Iz ovoga dalje slijedi da je sistemska nesavršenost isporuke javnih dobara građanima, koja se ogleda u nemogućnosti tržišnog određivanja količina i cijena, dodatno pojačana nesvršenošću političkih odluka. Podsjećanja radi osnovna pretpostavka političkog ponašanja jeste, da pojedinci kada postanu političari nastavljaju da se ponašaju kao racionalna bića tj. prilikom donošenja političkih odluka slijede svoje lične interese. Osnovno ograničenje nesputanom ponašanju političara nalaze se u uslovima demokratskog odlučivanja i mogućnostima koje se nalaze pred građanima da neadekvatna ponašanja kañjavaju na izborima. Ovo se posebno odnosi na razvijene demokratije koje pored formirane građanske svijesti o pojedinačnim pravima i slobodama raspolažu i sa više mehanizama za kontrolu ponašanja političara. Oni se u prvom redu odnose na mogućnost uticaja na cijenu javnih dobara koja će biti stavljena na raspolaganje građanima.

Najprihvatljivije tehnike koje se odnose na kontrolu cijene javnog dobra su sledeće:

- Javni konkursi za nabavku i prodaju, kojima se omogućava uvid javnosti i smanjuje prostor za oportunističko ponašanje;
- Eliminisanje diskrecionih prava;
- Definisiranje pravila i procedura;
- Definisiranje kriterija, koji će omogućiti uporedivost između alternativa.

Mogućnost uticaja na nivo ponude javnog dobra značajno je manji zbog nepostojanja mogućnosti za razvoj tehnika koje bi omogućile kvantifikaciju i uporedivost između pojedinih alternativa.

Razvijanje tehnika kvantifikacije i uporedivosti s jedne strane i kontrole troškova sa druge strane omogućava unošenje elemenata konkurentnosti u funkcionisanje javnog sektora. Konkurentnost omogućava ulaz privatnog sektora u vršenje

²⁵⁴ Ostvarenje optimalnog odnosa cijena/ korist prilikom isporuke javnih servisa nije moguće zbog razlika u individualnim preferencijama pojedinaca.

javnih usluga, a samim tim i pove}anje efikasnosti i smanjenje tro{kova, kojima se optere}uju poreski obveznici.

Tipi~ni primjeri usluga, koje zadovoljavaju karakter javnog dobra (neisklju~ivost i nerivalska potro{nja), gdje je mogu}a participacija javnog sektora su: odvoz sme}a, promocija nacionalne turisti~ke ponude, prezentacija mogu}nosti investiranja, odr`avanje infrastrukture itd.

Pored razvijanja tehnika kojima se ponuda javnih dobara stavlja na uvid javnosti slede}i mnogo zna~ajnji i sveobuhvatniji na~in za smanjivanje neefikasnosti javnog sektora ogleda se u su`avanju njegovog djelokruga.

Prostor za ovo nalazi se u oblasti kvazi- javnih dobara. Mogu}nost isklju~ivanja pojedinaca iz kori{}enja javnog dobra upu}uje na mogu}nost naplate usluge onima koji se odlu~e da je koriste, dok rivalska potro{nja uve}ava potrebu za isklju~ivanjem onih koji nisu platili kori{}enje pojedinih usluga i dobara. Ostvarivanjem ovih elemenata otvara se prostor za u~e{}e privatnog sektora, a samim tim i za`ivljavanjem tr`nog mehanizma i koncepta grani~ne korisnosti. Najpoznatiji primjeri usluga koje gube status javnog dobra, i ~ije pru`anje se dominantno nalazi pod kontrolom privatnog sektora su obrazovanje (privatni vrti}i, {kole, fakulteti, razni specijalisti~ki kursevi), zdravstvo (privatne bolnice, klinike, stomatolo{ke ordinacije), televizija (skremblovani porgrami omogu}avaju isklju~ivanje onih koji ne pla}aju). U razvijenim tr`nim privredama ~esti su slu~ajevi da se putevi i mostovi nalaze u privatnim rukama, pri ~emu se tr`na verifikacija ostvaruje kroz naplatu drumarine.

Smanjivanje djelokruga javnog sektora, pove}ava prostor za djelovanje privatnog sektora, pri ~emu su osnovni benefiti:

- Smanjivanje tro{kova, a samim tim i poreskog optere}enja;
- Pove}anje efikasnosti;
- Otklanjanje dilema o cijeni i nivou isporuke javnog dobra, na na~in gdje osnovni regulator postaje tr`ite;
- Tro{kovi se usmjeravaju direktno na korisnike usluga, dok ostali ~lanovi dru{tva bivaju po{teljeni tro{kova za usluge koje ne koriste;
- Korisnici usluga imaju mogu}nost da pode{avaju nivo i cijenu usluge u skladu sa principom grani~ne korisnosti.

Ilustracija odnosa privatnog i javnog sektora u Crnoj Gori, bi}e prikazana kroz analizu slede}ih indikatora:

a) Dr`avna potro{nja²⁵⁵

Opš`ta dr`avna potrošnja (koja ne uklju~uje penzije, socijalne transfere i subvencije) u 2001. godini predstavljala je oko 25,00 % BDP-a. Najve}i bud`etski izdatak (preko 10% BDP) odnosi se na zarade zaposlenih u dr`avnoj administraciji. Ako bi u kalkulaciju uklju~ili penzije, subvencije, potro{nju opština i raznih dr`avnih fondova onda bi udio BDP- a koji tro{i dr`ava narastao na preko 50,00 %.

Ovaj, izrazito visok nivo dr`avne potro{nje (po preporuci Svjetske banke dr`avna potro{nja u tranzicionim zemljama ne bi smjela da prelazi 25,00 - 30,00 % BDP- a), dodatno radikalizuje podatak da se jako malo nalazi u funkciji privrednog razvoja.

b) Monetarna politika i stabilnost cijena

Uvo|enjem € kao zakonskog sredstva pla}anja u Crnoj Gori, dr`ava je izgubila kontrolu nad primarnom emisijom. Na taj na~in eliminisana je mogućnost "infaltornog" oporezivanja, u korist razli~itih dr`avnih prioriteta. Pored toga, prihvatanjem stabilne valute stvoreni su uslovi za stabilno poslovanje u dugom roku. Zadovoljavaju}a stabilnost jo{ uvijek nije postignuta zbog visoke stope inflacije (u 2001. godini - 26,50 %²⁵⁶), koja se uglavnom obja{njava visokim spoljno-trgovinskim i bud`etskim deficitom, kao i postojanjem dispariteta cijena.

c) Struktura privrede i kor{}enje tr`i{ta

Od ukupnog prihoda ostvarenog u Crnoj Gori u 2001. godini oko 57,00 % ostvaruje se u privatnim preduze}ima. Pore|enja radi u tr`i{nim privredama sa visokim nivoom privrednih sloboda, u~e{}e dohotka kojeg ostvaruju privatna preduze}a dolazi i do 99,00 %.

Poseban tretman prilikom definisanja u~e{}a privatnog i dru{tvenog vlasni{tva u ukupnom dohotku imaju mje{ovita preduze}a. Ponderacijom u~e{}a pojedinih oblika vlasni{tva (privatno, dr`avno) u mje{ovitim preduze}ima do{lo bi pove}anja u~e{}a privatnog sektora u ukupnom dohotku. Sa okon~anjem privatizacije velikih sistema (KAP, Elektro distribucija, Telekom...) u~e{}e privatnog sektora u ukupnom dohotku }e porasti.

d) Visina poreza

Nivo poreza u Crnoj Gori mo`e se smatrati znatno vi{im od po`eljnog, imaju}i u vidu potrebu za intenziviranjem privredne aktivnosti, potenciranjem principa

²⁵⁵ MONET

²⁵⁶ Republički zavod za statistiku

alokativne efikasnosti i jačanjem konkurentnosti u pogledu privlačenja stranih investicija. Visoke poreske stope upućuju na nespremnost države, da redukuje sopstvene rashode i princip distributivnog mehanizma smanji u korist alokativne efikasnosti. Naime, Zakon propisuje progresivne stope poreza, i za pravna i za fizička lica. Najveća prihodna kategorija kod fizičkih lica plaća se porez po stopi od 25 %, dok kod pravnih lica ta stopa iznosi 20,00 %.

Zaključak

Strukturalna analiza Crne Gore sa stanovišta obezbijavanja principa alokativne efikasnosti, može biti posmatrana na dva različita nivoa. Prvi nivo odnosi se na zakone, pravila i institucije koji određuju preovlađuju ekonomsku filozofiju, dok se drugi nivo odnosi na njihovu implementaciju i uticaj na formiranje određene ekonomske strukture. Bez obzira na povezanost, međusobnu uslovljenost i po definiciji konvergiraju i efekat ova dva aspekta, može se konstatovati da u ovom trenutku u Crnoj Gori postoji značajna disproporcija. Naime, pisana pravila i zakoni napravljeni su u smjeru koji obezbjeđuje slobodnu razmjenu i eliminisanje transakcionih troškova. Ovo se u prvom redu odnosi na spoljno-trgovinska pravila, carinske tarife i slobodu razmjene na tržištu kapitala i finansijskom tržištu. Pravila u ovoj oblasti usmjerena su u pravcu omogućavanja alokativne efikasnosti. Imaju i u vidu, trenutak u kome se nalazi Crna Gora, to se teže može reći za visinu novih poreskih stopa.

S druge strane, ukupna privredna struktura ukazuje na još uvijek veliku ulogu državnog sektora, koji predstavlja balast za novouspostavljene strukture u crnogorskoj privredi. Posebno drastičan primjer predstavlja izrazito visoka državna potrošnja (preko 50,00 % BDP-a), kao i značajan udio državnih preduzeća u stvaranju ukupnog dohotka.

Značajan simptom neuklađenosti između pisanih pravila i onoga što se dešava u realnosti predstavlja visoko učestvovanje "sive ekonomije" u BDP-u. Procjene pokazuju da se oko 30,00 % BDP-a formira u "sivoj" zoni. Opšte je pravilo, da pojava paralelne stvarnosti i institucija uvijek predstavlja simptom slabosti zvaničnih institucija i spontanu reakciju na potrebu za prihvatanjem određenih pravila koja smanjuju neizvjesnost i transakcione troškove. U slučaju odsustva, efikasnih pravila sa državnog nivoa, interakcija između učesnika na tržištu dovodi do formiranja novih efikasnijih pravila. Ovo je razlog, zbog kojeg "sivu ekonomiju" ne treba posmatrati kao aktivnost koja podrijava ekonomski prosperitet, već kao simptom i razlog preduzimanja korektivnih mjera u oblasti formalnih pravila. Prisustvo "sive ekonomije" u Crnoj Gori predstavlja dijelom reakciju na pravila iz prošlog vremena

(puna implementacija novih pravila zahtijeva vrijeme i sinhronizovane napore na vi{e nivoa).

Bez obzira na postignuti napredak vezan za dono{enje nove regulative, koja mjenja preovla|uju}u filozofiju sistema, analiza ukazuje da treba nastaviti sa reformskim zahvatima. Oni u prvom redu, treba da budu usmjereni na podsticanje privatne inicijative i smanjivanje transakcionih tro{kova (birokratska pravila, procedure, razne takse, saglasnosti itd.), koji predstavljaju prepreku ostvarenju principa alokativne efikasnosti. Ulogu dr`ave treba smanjivati po dva osnova. U prvom redu, potrebno je nastavljanje procesa privatizacije u cilju potpunog povla~enja dr`ave i dr`avne svojine iz preduze}a. Pored toga, neophodno je raditi na smanjivanju dr`avnog aparata, i to uklju~ivanjem privatnog sektora u obavljanje javnog servisa i eliminisanjem svih neefikasnih javnih funkcija.

Izgradnja pravila i institucija ne smije se posmatrati kao jednokratani vremenski ograni~eni ~in. Naprotiv, potrebna je konstatna izgradnja i prilago|avanje va`e}ih pravila novonastaju}oj realnosti. Neophodan preduslov ovome predstavlja izgradnja institucionalnog okvira koji omogu}uju interakciju izme|u kreatora institucija i onih na koje njihovo djelovanje uti~e (privatni sektor, gra|anske institucije, strukovna udru`enja, asocijacije itd.). Samo kredibilna, stabilna i u isto vrijeme evolutivno promjenljiva pravila omogu}avaju izbor privatnom sektoru i pru`aju osnove za njegov razvoj.

Literatura

1. Geoffrey M. Hodges - Economics and institutions, Polity Press, Cambridge, UK (1988)
2. Wolfgang Kasper, Manfred E. Streit - Institutional economics, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK- Northampton, MA, USA (1998)
3. Frederic Bastiat- Ono {to se vidi i ono {to se ne vidi, ISSP, Podgorica (2001)
4. Friedrich Hayek- Poredak slobode, Global book, Novi Sad (1998)
5. Friedrich Hayek- Put u ropstvo, Global book (1998)
6. Milton Friedman- Kapitalizam i sloboda, Global book, Novi Sad (1997)
7. Miroslav Prokopijević - Konstitucionalna ekonomija, E Press, Beograd (2000)
8. Aleksandra Jovanović - Uvod u ekonomsku analizu prava, Beograd (1998)
9. Veselin Vukotić- Teorijske osnove crnogorske ekonomske {kole, Postdiplomske studije: "Preduzetni~ka ekonomija", Podgorica (1998)
10. Mises Ludwig, Friedrich Hayek - O slobodnom tr`i{tu, Mate, Zagreb (1997)
11. Svetozar Pejović- The economics of property rights- toward a theory of comparative systems, 1995
12. Karl Popper- Otvoreno dru{tvo i njegovi neprijatelji, BIGZ, Beograd (1992), www.fmc.co.yu
13. Enrico Colombatto - Discretionary Power, Rent-Seeking and Corruption, www.fmc.co.yu
14. Aleksandra Jovanovic - Legal Rules, Governance Structures and Financial Systems, www.fmc.co.yu
15. Vaclav Klaus - Promena sistema . Osetljiva mje{avina plana i spontanosti, www.fmc.co.yu

16. Svetozar Pejovic - The Choice of Business Firms: A Suggestion to the Rulers in Eastern Europe, www.fmc.co.yu

Prof. dr Cristijan Watrin

F.A. von Hayek kao politički ekonomista²⁵⁷

Nepotrebno je govoriti da F.A. von Hayek (1899-1992) nije bio samo poznati ekonomista već i politički filozofičar, teoretičar kulturne evolucije i psiholog. Doprinio je u različitim oblastima ljudskog znanja i bio je jedan od najvećih mislilaca, koji nije samo branio slobodno društvo od socijalističkih kritičara već je dao ideje kako da razobličimo visoko intervenističke ekonomije naših dana u skladu sa liberalnim principima pravde i političke ekonomije.²⁵⁸ Van njegove trilogije «Pravo, Zakoni i sloboda» (LLL, 1973,1976,1979), njegovo klasično djelo iz političke ekonomije je «Stvaranje slobode» (The Constituion of Liberty», 1960) u kojem on ne obrazlaže samo principe već daje detaljan prikaz ekonomske politike kompatibilne sa glavnim preporukama klasičnog liberalizma.

Za vrijeme njegovog života Hajekov rad je bio meta napada različitih socijalističkih grupa. Ovaj stav se drastično promijenio nakon kolapsa socijalizma u Istočnoj Evropi. Danas, on je izuzetno poznat i prepoznatljiv kao ključna ličnost liberalizma na tim područjima. Istovremeno, trenutno je napadan od strane zapadnih pisaca koji sebe nazivaju liberalima ili anarhistima svojinskih prava. Oni smatraju da, iako je činjenica da se bore protiv sličnog neprijatelja, oni su ipak striktni liberali za razliku od ostalih koji se mogu označiti kao liberali gubitnici. Po njihovom ubjeđenju, Hajek pripada, makar i dijelom ovoj drugoj grupi (de Jasay, 1991. p. 14 seq.; Radnitzky 1999, Hoppe, 1994, 127). Ako sam ja dobro razumio, oni Hajekovu teoriju spontanog poretka ne smatraju pogrešnom, kao ni njegov napad na neograničenu demokratiju ili konstruktivizam. Oni se prvenstveno ne slažu sa Hajekovom vizijom države i njegovim vrednovanjem javnih dobara kao i sa ostalim temama o kojima on govori iz oblasti političke ekonomije. Drugim riječima, oni se ne slažu sa Hajekom kao političkim ekonomistom.

Nastavak mog izlaganja će sadržati prezentaciju Hajekovog pogleda na političku ekonomiju slobodnih ljudi i diskusiju stavova koji se navode protiv njega.

²⁵⁷ Izvorno prezentirano na: Mont Pelerin Society Regional Meeting, Potsdam, 26-29 oktobar 1999.

²⁵⁸ Ovo je podnaslov njegove knjige «Političke naredbe slobodnih ljudi», Hayek, 1979.

1. Carstvo javne politike u slobodnom društvu

1. Hajekov dupli kriterijum

Od objavljivanja knjige Adama Smita «Bogatsvo naroda» (1776) počela je debata političkih ekonomista o dometima pravila laissez-faire-a, kao i o obliku i ulozi države u slobodnom društvu, ili koristeći poznati izraz John S. Milla – ograničenja laissez-faire-a ili neintervenišući principi. Mnogi Ordo-liberali (Eucken, Rustow, Bohm) kao i klasični liberali kao što su von Mises doprinijeli su ovoj raspravi. Wilhelm Ropke, koji je zajedno sa Hajekom osnovao Mont Pelerin Society 1947. godine predstavio je principe tržišnog podudaranja (poslušnosti). To podrazumijeva da samo one mjere koje ne sprečavaju slobodno funkcionisanje svojine i svojinskih prava mogu biti korišćene od strane državnih autoriteta, gdje god izvršenje ovih kriterija nije zabranjeno javnom poslovnom politikom.

Hajek, zajedno sa svojim učiteljem von Mizesom, vrlo je često napadan u javnosti kao pripadnik radikalnog antiintervencionizma. Međutim, ovo nije bio slučaj. Hajek je bazirao svoju misao – kako je on pisao – na fundamentalnoj razlici onih vidova mjera koje jesu i koje nisu u skladu sa slobodnim sistemom. To znači da postoje određene intervencionističke mjere koje ne uništavaju liberalni poredak već koje ga naprotiv štite.

Hajek je razvio dvostruki kriterijum po kome u ove intervencionističke mjere spadaju one koje:

1. su kompatibilne sa zakonom
2. za koje je očigledno da mogu biti primijenjene u slobodnom društvu.²⁵⁹

On takođe tvrdi da je važnija priroda nego obim vladinih aktivnosti. Iz ovoga zaključuje da je rang i različitost vladinih akcija koje su u skladu sa principima slobodnog društva različit i one se mogu razmatrati kao primjenjive.

2. Hajekova lista odgovarajućih vladinih aktivnosti koje su kompatibilne sa slobodnim društvom

Postoji čitava lista vladinih aktivnosti koje se mogu preduzeti u slobodnom društvu. Hajek je pominjao obezbjeđenje vjerodostojnog i efikasnog monetarnog sistema – predlog koji je on kasnije dopunio sa predlogom koji se odnosi na privatni novac. Kasnije, predložio je uvođenje čitavog niza standarda mjera, registracije zemlje,

²⁵⁹ Današnjim jezikom: gubitak interpretacije kriterija efikasnosti u bogatim ekonomijama

statistike, sanitarne i zdravstvene usluge, izgradnja i održavanje puteva, podrška nekim vidovima obrazovanja, zaštita od epidemija, zaštita od poplava i odrona, regulacija poznata kao «ustrojstvo fabrika», obezbjeđenje određenog minimalnog iznosa prihoda za sve, zaštita profesije u slučajevima kada su neki opasni proizvodi ili usluge prodati. Takođe, određene kvalifikacione sposobnosti posrednika moraju biti provjeravane od strane vlasti. Takođe, planiranje gradskih naselja i urbanih zona je takođe poželjno. Takođe, on naglašava važnost uloge države u očuvanju prirodnih ljepota i izgradnji rekreativnih centara kao i u zaštiti istorijskih vrijednosti, nacionalnih parkova, prirodnih rezervata, itd.

Hope je kritikovao Hajekovu listu ustavnih zvaničnih vladinih funkcija navodeći razliku između Hajekovih stavova i stavova socijaldemokrata koja se ogleda u tome da li poštanske usluge trebaju biti privatizovane ili ne. Ali Hope jednostavno ne poznaje političku ekonomiju i teoriju javnih dobara o kojoj Hajek diskutuje, bez korišćenja uobičajene terminologije.

Iz današnje perspektive Hajekovi primjeri ustavne državne intervencije sadrže slučajeve koje mogu biti svrstane pod javna dobra, eksternalije i asimetrične informacije. Hajek ima puno sumnji da li sve mjere trebaju biti donesene i kontrolisane od strane državne administracije. I u skladu sa tvrđenjima liberala, on se zalaže za ograničenu državu. Ali sve dokle intervencionističke mjere su u skladu sa zakonom i ne diskriminišu određene grupe ljudi, nema razloga boriti se protiv njih u slobodnom društvu. Dalje, Hajek smatra, u suprotnosti sa državom blagostanja, da u pojedinim slučajevima kriteriji efikasnosti mogu biti odbačeni, tako da čak i drugo ili treće najbolje rešenje, čak i ono nezadovoljavajuće, može biti usvojeno, sve dok je ono u skladu sa zakonom. I Hajek, kao evolucionista, zaključuje da uvijek postoji okvir za eksperimentisanje i dokaz da je u skladu sa postojećim zakonskim okvirom pronalazak boljeg rešenja i institucija koje će podržati tok tržišne ekonomije.

Hajek takođe navodi mnogo primjera u kojima se mjere ekonomske politike ne podudaraju sa njegovim kriterijumima. Navodimo samo dva slučaja: ni direktna kontrola cijena i kvantitativna kontrola od strane državnih autoriteta ni specijalne privilegije državnim preduzećima (kao što su subvencije ili monopolski status) ne odgovaraju njegovim kriterijumima. On je radije pesimistički nastrojen kada je riječ o progresu na ovim poljima. Kao nigdje drugo, on podržava promjene koje su rezultat privatizacije revolucije (Becker). U mnogim evropskim zemljama, veliki, politički moćni državni monopoli kao što su telekomunikacije, pošta, željeznički saobraćaj i ostale su privatizovane u poslednjoj dekadi. Mnogi od ovih jakih državnih preduzeća su veoma neefikasni i imaju velike mogućnosti da izvuku znatne sume subvencija iz javnih džepova. Novi tehnološki razvoj i napredak ukazuju na činjenicu da je monopolski status ovih preduzeća apsurdan. Oni se više ne mogu

posmatrati kao prirodni monopoli.²⁶⁰ Iako postoje argumenti da oni proizvode proizvode i usluge koji su od velikog značaja za funkcionisanje modernih industrijskih ekonomija (kao što je voda, električna energija i prirodni gas) ovi argumenti više ne važe.

Obavezni standardi koji su uključeni u Hajekovu listu prihvatljivih intervencionističkih mjera takođe se povlače, gube. Na primjer, globalizacija je ostavila veoma veliki trag na tradicionalan način rada u knjigovodstvu. Bivša državna regulativa koja se odnosila na zaštitu investitora od prevara i obmana kao i zaštitu krupnih kompanija od konkurencije je zamijenjena međunarodnim standardima. Ovi standardi su formirani od strane dvije privatne organizacije od kojih je jedna locirana u Njujorku a druga u Londonu i oni su formirani na bazi koncepta vrijednosti akcija.

Čak ni neoklasična podjela dobara na privatna i javna, koja je dugo korišćena za podjelu obaveza između države i tržišta, nije više dobar vodič za podjelu proizvoda i usluga koje treba da budu ponuđene na tržištu ili trebaju biti obezbijeđene od strane države. Postoji jako puno novih primjera koji pokazuju da se tzv. javna dobra nude od strane privatnih ponuđača. Ovo narušava tvrdnju da javna dobra mogu biti ponuđena samo od strane države a ne i razliku između privatnih i javnih dobara.

3. Kako finansirati javna dobra i problem besplatnog jahanja

Na početku, neophodno je razjasniti da javna dobra nisu identična sa robama koje se nude od strane javnih preduzeća. Država obezbjeđuje mnogo dobara koja su po prirodi «privatna», što znači da su to proizvodi i usluge koji se mogu nabaviti na tržištu. Ali takođe postoje određene vrste roba koja se po ekonomskoj logici nikada ne mogu naći na tržištu jer, kako je Adam Smit rekao «profit nikada ne može nadoknaditi troškove pojedincima» imajući u vidu činjenicu da ovi proizvodi nude mnogo više prednosti velikom društvu. Smit je te djelatnosti kvalifikovao kao javne usluge i javne institucije a dugo vremena ekonomisti su ih nazivali infrastrukturnim robama. Danas se mnogo češće koristi termin javnih dobara.

Javnost izaziva probleme koji se obično ne pojavljuju na tržištu. Na tržištu, potrošači moraju platiti, makar i u dugom roku, za sve proizvodne faktore koji su potrebni za realizaciju proizvodnog procesa. Drugačije proizvođači ne bi bili u mogućnosti da na duži rok nude te robe na tržištu jer bi došli u situaciju bankrotstva.

U situaciji javnih dobara situacija je u potpunosti drugačija. Ovdje, veza između potrošnje i finansiranja punih troškova ne prevladuje. Naprotiv, obim proizvodnje

²⁶⁰ Prirodni monopoli su definisani kao oni kod kojih prosječni troškovi opadaju ako se pokrije čitavo tržište. To znači da u konkurentskim uslovima može da opstane samo jedan proizvođač.

je politička odluka, obično donesena od strane parlamenta ili nekog državnog autoriteta, i određivanje iznosa koji treba platiti nije povezano sa obimom potrošnje pojedinačnih korisnika.

Gep između obima potrošnje i iznosa koji treba platiti izaziva nekoliko različitih problema u društvu slobodnih ljudi, jer raste motivacija pojedinaca da ne plaćaju za svoju potrošnju. Ovo je poznati problem «besplatnih jahanja», koji nikada u ekonomskim knjigama nije označavan kao zatvorenička dilema. Ali u skladu sa Smitovom trećom dužnošću vladara, ovo neophodno izaziva određene troškove, a oni opet iziskuju određeni vid prihoda da bi bili pokriveni.

Ali na koji način građani slobodnog društva daju doprinos za pokriće ovih troškova? Dobrovoljne donacije bi bile apsolutno u skladu sa individualnim slobodama. U tom slučaju svi građani bi se slagali da njihov doprinos finansiranju određenih javnih dobara povećava njihovo bogatstvo i bili bi spremni da to finansiraju u skladu sa njihovim interesima. Međutim, klasični liberali kao Hajek, po kome se čovjek ponaša najčešće van granica svojih najužih interesa, naglašava da ovo neće funkcionisati upravo zbog pojave besplatnog jahanja.

Besplatno jahanje može biti prevaziđeno primjenom dvije strategije:

1. stvaranjem države koja ima moć da naplati porez od svojih građana, i ovaj način je obično korišćen u istoriji;
2. da pretvori sva javna dobra u privatna, kao što je i predlog liberala.

Na koju stranu možemo svrstati Hajeka? Na prvu: ovo može iznenaditi sve one koji ga vide kao pristalicu liberalne ideologije i zastupnika tržišne ekonomije. Zapanjujuće je da Hajek nije čak bio pristalica mini države, ako je ovaj stav uopšte razumljiv imajući u vidu da suverenost ima samo dvije funkcije, da brani državu od invazije i da štiti zakon od kršenja. I u skladu sa suverenošću, Hajek zauzima istu poziciju kao i Adam Smit, a to je da postoji i treća funkcija države. On eksplicitno zagovara stav da postoji širok dijapazon ustavnih aktivnosti koje država, kao upravnik opštim resursima, mora po ustavu da preuzme.

4. Argumenti protiv Hajekove koncepcije

Kritički argument, koji može biti upućen protiv Hajeka iz perspektive onih koji ga nazivaju striktnim liberalom, je takav da takvo društvo nikada ne može biti smatrano slobodnim društvom, jer se javnost nikada ne dešava i supstitucija demokratskim pravilima za manjinu predstavlja snažno odbijanje poštovanja javnih dobara, i često je prisiljavana od strane većine kako bi se finansirala nevoluntarnost. Na ovaj način se oduzimaju njihova prava kao suverenih potrošača.

Ali što je alternativa? Državno društvo u kojem ljudi žive u miru zajedno rešavajući probleme ugovorima, održavajući obećanja i smatrajući pravila neophodnim za odvijanje društvenog života? Neki od naših kolega odbijaju bilo kakav oblik sile u društvu, ali odbijaju da predstave ubjedljive primjere kako takvo društvo može opstati u dugom roku. Čak i u malim grupama sukobi su neminovni, sve dok se oni suočavaju sa minimumom zajedničkih socijalnih pravila i sankcija u slučaju kršenja zakona.

Ovakav način razmišljanja je označen od strane Ludviga von Mizesa kao utopijski. Jedno ne smije biti zanemareno od strane svih klasičnih liberala u njihovim kritikama upućenim državi, a to je da je dio produktivne države nešto što se označava kao «evil per se». Oni i dalje vjeruju da treća funkcija države može i mora biti razumno ograničena, ali ne smije biti u potpunosti zanemarena u slobodnom društvu. Ovo uslovljava neophodnost razmišljanja o odgovarajućoj ograničenosti djelovanja države u istoj mjeri kao i legitimaciji korišćenja njene moći. Da li neko može tvrditi da je sila legitimna u državi koja proklamuje slobodno društvo? Pronašli smo Hajekov pozitivan odgovor.

U dijelu koji se odnosi na uslužne funkcije države (NSt 1978, p. 14) on kaže:»Vlada može pružati veliki broj usluga koje ne uključuju primjenu sile izuzev prilikom prikupljanja poreza«. Drugi dio ove Hajekove izjave je kritikovan kao da naglašava da plaćanje poreza može biti kvantitativno neodređeno. Da li je ovo stvarno ubjedljiv argument?

5. Hajekova odbrana

U cilju odbrane sopstvene pozicije, Hajek je prezentovao dodatne argumente. On je tvrdio da postoje određena područja željenih vladinih aktivnosti koja mogu biti detaljno razmatrana. Naveo je kao primjer zaštitu protiv kriminala, prevenciju od širenja zaraznih bolesti i druge zdravstvene usluge kao i čitav niz problema koji se pojavljuju u velikim urbanim sredinama, i dalje tvrdi da pružanje ovih usluga može biti obezbijeđeno jedino kroz oporezivanje.

Hajekov argument da se teško može postavljati pitanje oko određenih vladinih usluga koje tržište teško da može ponuditi, može biti interpretiran kao hipoteza o postojanju određenog vida ugovora između građana koji žive u konkretnoj političkoj zajednici. Pod ovim okolnostima vlada treba samo da izvršava volju svojih građana. Vlada mora imati neograničenu moć da zaštiti građane od potencijalnih slobodnih jahača. Gledano iz ovog ugla, Vlada bi trebalo biti svojevrsan agent svojih građana, koji jednostavno realizuje ugovore. Naravno, ova interpretacija je u skladu sa teorijom socijalnih ugovora, na kojoj je Hajek bazirao četrnaestu glavu svoje knjige

«Zakon, Zakonodavstvo i sloboda» pri čemu nije eksplicitno koristio izraz «socijalni ugovor» niti jedan od njegovih ekvivalenata. Ali, može li neko prihvatiti ovaj argument?

6. Problem agent – starešina

Kritična tačka Hajekove argumentacije je da uvijek postoji problem za starješinu, u ovom slučaju građanina, poreskog obveznika da kontroliše akcije ili radnje agenta, u ovom slučaju političara. Kontrola je izuzetno skupa i svako uvođenje novih mjera kontrole izaziva porast troškova. Posebno u oblasti kolektivnog procesa odlučivanja i odnosa između starešina/građana i agenata/političara. Političari često naglašavaju svoju diskrecionu moć sprovođenja ciljeva umjesto ciljeva svojih građana.

A šta su želje glasača? U slobodnom društvu različitost pogleda je uslovljena kvalitetom i kvantitetom javnih usluga koje će biti obezbijedene. Hajek pokušava da riješi problem postizanja sporazuma interpretirajući ga kao «vrstu razmjene» između učesnika. Svi građani su spremni da doprinesu punjenju bazena iz kojeg će javne usluge biti finansirane, sa razumijevanjem da će njegove želje takođe biti finansirane kroz taj bazen. I sve dok on ili ona budu smatrali da su usluge koje se finansiraju iz bazena vrednije nego što su njegovi ili njeni doprinosi bazenu, biće zainteresovani da podržavaju ovo nasilje.

Nažalost, ovo nije način na koji političari rade. Vidljivo je da postoji borba između političkih partija i velikog broja različitih političkih grupacija oko distribucije javnih dobara i usluga u skladu sa njihovim pojedinačnim interesima. Rezultat ovog procesa nije isti kao u situaciji postojanja tržišne utakmice, gdje je Pareto optimum zadovoljen. U političkom životu uvijek ima političkih koalicija koje dobijaju ili gube i po pravilu, gunitnicima nikada nije kompenziran gubitak od strane onih koji dobiju. Ustaljeni odgovor na ovo je, da u otvorenom društvu sa konkurencijom na mnogim poljima svako može izgubiti kao proizvođač u određenoj djelatnosti, ali može dobiti kao potrošač dijeleći sa ostalima sve dobiti koje nastaju kao rezultat procesa konkurencije. Ovo nije lako dokazati i odbraniti zbog određenih specijalnih okolnosti života samaca.

Bilo kako bilo, Hajekova strategija i strategija ostalih klasičnih liberala da ograniče posjedovanje javnih dobara izgleda mnogo više obećavajuće nego mnogi naponi da se stvori privid da je državna prisila u interesu građana. 1977. godine Hajek je dao veliki doprinos svojoj ideji kada je pokrenuo pitanje teritorijalnog monopola nad novcem. On naglašava pravu stvar kada izlaže svoj stav o privatnom novcu i konkurenciji među valutama. Dalja istraživanja su pokazala da privatni novac ne samo da poražava političare, koji dokazuju da i u situaciji potpuno nezavisne Centralne banke oni utiču na kreiranje, već je i jako opasan instrument.

Konkurentne valute bi doprinijele većoj monetarnoj stabilnosti nego napredne industrijske ekonomije sa demokratskim pravilima čije iskustvo u poslednjoj dekadi je pokazalo da su u stvari oni pod državnim monopolom nad monetarnom politikom.

7. Hajekovo mišljenje o javnim stanovima i državi blagostanja

Negativne javne ustanove, koje su teorijski podkategorija problema javnih dobara, su drugi važan primjer za prezentaciju porasta državne prisile. Naš svijet je pun negativnih javnih ustanova. Veliki porast svjetske populacije za vrijeme posljednja dva vijeka je išao ka promjeni stanja u onim poljima u kojima tehnološki progres nije izazvao oskudnost resursa. Hajek obrazlaže nekoliko primjera u kojima negativne javne ustanove imaju veliku ulogu (npr. okruženje, saobraćaj) – u okviru njih država blagostanja. On počinje poglavlje «Socijalna sigurnost» u njegovom djelu «Constitution of Liberty - Stvaranje slobode» sledećom primjedbom:» U zapadnom svijetu obezbjeđenje sredstava za gladne i nemoćne koji su u takvoj poziciji zahvaljujući dejstvu faktora izvan njihove kontrole dugo vremena se već prihvata kao obaveza zajednice».

Ova izjava automatski ne podrazmijeva da vladini autoriteti moraju voditi računa o nemoćnima. Na primjer, u devetnaestom vijeku privatne dobrotvorne ustanove imale su veliku ulogu u borbi za položaj na tržištu usluga osiguranja i privatne osiguravajuće kuće su pokrile uobičajeni rizik gubitka života, rizik od bolesti, starosti, nesreća i gubitka radnih sposobnosti. Ali nakon uništavajućeg rata koji je bio praćen ogromnom inflacijom u Evropi u prvoj polovini dvadesetog vijeka, političari su iskoristili da uvećaju svoju moć uvodeći sistem države blagostanja. Ova tehnika je primijenjena čak i u onim državama koje su po tradiciji štatile državu od pretvaranja u Levijatansku državu.

Nakon analize istorije socijalne sigurnosti, Hajek dolazi do zaključka da postoje jaki argumenti za postojanje osnovnog osiguranja, jer bi u protivnom onaj ko bi se borio protiv toga bio javno «spaljen na lomači». Ali po njemu ovo ne znači prisilno učlanjivanje u unitarnu organizaciju pod kontrolom države. Alternativa bi bila osnivanje nezavisnih tijela ili Čileanski tip nezavisnih kompanija ili bilo kojih drugih tijela koji bi pružali usluge osiguranja na tržištu.

Na prvi pogled može izgledati da su ova nezavisna tijela samo tehnički detalj. Ali u velikim debatama vođenim prije više od hiljadu godina na temu države blagostanja, stari liberali su se borili za besplatan državni osiguravajući sistem. Sa pravom su se bojali da bi državni sistem zdravstva ili penzioni sistem mogli biti jako dobri instrumenti za postizanje političke moći i pridobijanje biračkih glasova. Na žalost, ovo je bio rezultat u mnogim zemljama i sve one danas imaju probleme kako da privatizuju socijalni sektor, makar i djelimično. Takođe, važno je naglasiti da je

primjer ove dvije djelatnosti postao najbolji primjer u poslednjim dekadama za neefikasnost države.

8. Hajekovo mišljenje o vrednim dobrima i obrazovanju

Vrijedna dobra ili pozitivne javne ustanove su isto tako predmet velikih debata kad je u pitanju njihovo pružanje od strane države. Oni koji to odobravaju, nužno je da prikupljaju sredstva i poreze uz pomoć države. Mises argumentuje da slučaj ekonomija javnih institucija nije jednostavna inverzija slučaja negativnih javnih institucija. Ovo važi za one koji troše svoje resurse na snabdijevanje svojih susjeda i prijatelja vrijednim dobrima kako bi demonstrirali svoje bogatstvo, pri čemu uvećavaju ukupno bogatstvo. Po Heksu, u ovim situacijama postoji dodatna proizvodnja, koja uslovljava pravednost trošenja poreskih prihoda u proizvodnju poštovanih roba i ima smisla jedino u neoklasičnim uslovima kada postoji savršena informisanost. Ali od nastanka Hajekovih djela mi znamo da je konkurencija proces otkrivanja i naše znanje jeste i biće savršeno. Mi jednostavno ne znamo optimalan iznos koji će biti proizveden. Problem koordinacije i neutopijski problem maksimizacije su u domenu ekonomije.

Ali, ovdje je obrazovanje, jedan od najinteresantnijih primjera vrijednih roba. Ranije, u klasičnoj ekonomiji bili su pioniri koji su zastupali stav da država treba da obezbijedi minimum obrazovanja za čitavo društvo. Hajek im se pridružio u njihovim stavovima. Sve dok je finansiranje osnovnog obrazovanja neophodno, on se zalaže za predlog Milтона Fridmana, tzv. predlog vaučera koji bi izazvao postojanje konkurencije među školama i razvoj novih programa. Jedini problem kojim bi država trebalo da se bavi je da natjera svoje građane da steknu onoliko znanja koliko bi zadovoljilo minimalne standarde čitanja, pisanja i računanja – i u uslovima kompjuterizacije i globalizacije – poznavanje stranih jezika i informatička pismenost. Ako svako u određenom životnom dobu ima mogućnost da dobije osnovno obrazovanje, pitanje osnovnog obrazovanja više neće biti toliko važno kao pitanje srednjeg i visokog obrazovanja, jer će samo mala manjina biti u mogućnosti da stekne visoko obrazovanje. Sistem studentskih kredita bio bi jako dobro rešenje za finansiranje investicija u lično obrazovanje.

Ali ono što je mnogo veći i važniji problem, koji izaziva postojanje tržišta humanih resursa, jeste zvanična naredba ili pravila koja uslovljavaju način rada obrazovnih institucija. Javne škole i državni univerziteti nisu rešenje koje je u skladu sa Hajekovom teorijom. Državne škole lako zapadaju pod uticaj političkih partija, koji ih transformišu u instrument za postizanje političkih ciljeva. Ovo isto važi za stare univerzitete sa dugom tradicijom promovisanja znanja, nauke i pripreme studenata da razumiju svijet u kojem žive. Hajek propagira slobodu mišljenja, informacija i komunikacija kao esencijalne elemente na koje državna intervencija može uticati i

spriječiti progres slobodnog društva. Dužnost države u ovom slučaju je da kreira i zaštiti pravni okvir koji će zaštititi slobodu govora, istraživanja i učenja.

II Slobodno društvo kao kompas

Izjava o problemima i institucijama slobodnog društva je normativni biznis a ne opis trenutne situacije. Svrha ovoga je da posluži kao svojevrsan kompas koji će nam pokazati gdje smo i gdje idemo u ovom složenom i zbunjujućem svijetu. Potrebna nam je neutopijska koncepcija kako ljudi koji imaju različite sisteme vrijednosti mogu živjeti zajedno u miru i slobodi i koja će nam takođe ukazati način poboljšanja naših institucija.

Socijalizam, koji Hajek naziva fatalnom sujetom, pokušava da riješi ove probleme u modernom društvu uvodeći planiranje, zanemarujući tržište i kreirajući tzv. Novog čovjeka, savršeno altruističku kreaciju. Klasični liberalizam je baziran na premisi da je čovjek, ili kako bismo rekli stari Adam, ne može biti prevaspitavan ni od strane nekog političkog doktrinatora niti uz pomoć nekih utopijskih ideja diktatorskih mislilaca. Jedini način na koji mi možemo poboljšati uslove života je postepena evolutivna promjena institucija pod kojima živimo.

Kao kulturni evolucionista Hajek je bio optimista da ćemo mi naći naš put kroz veliki broj pokušaja i grešaka. Ovo znači da mi možemo učiti na sopstvenim greškama i da nije normalno da iste greške ponavljamo vječno. Ali Hajek je takođe spreman da napravi sporazum kako progres može biti postignut. Razvio je dvije invencije, kako je to obično on govorio. Jedna je bila prelazak na privatni novac a druga je bila dvokamerni demokratski sistem, u kojem zakonodavci nisu samo političari koji pokreću državnu mašineriju. Kombinacija obje funkcije, zakonodavstva i uspostavljanja pravila, može se okrenuti kao najveća greška današnjeg političkog sistema, i poražavajući rezultati današnje demokratije su rezultat kombinacije oba zadatka u jednoj osobi.

Možda nismo svi mi spremni da slijedimo Hajekov primjer slobodnog društva. Postoje noviji pravci naših dana koji podržavaju tanja ograničenja vlade. Hajek, veliki skeptik, bi uživao u takvom razvoju. Ovo je rezultat ne činjenice da su političari ubijedeni da mogu primijeniti strategiju povlačenja, već zato što je građanima data veća sloboda da sami kreiraju svoje životne planove. Realan slučaj ovog fenomena je nedostatak sredstava za finansiranje svih onih načina rada zbog kojih bi glasači bili spremni da glasaju za političare u njihovim kancelarijama. Individualna sloboda nije mnogo porasla u mnogim evropskim zemljama, prvenstveno zbog toga što je to u interesu klase koja određuje pravila, ali ekonomska snaga i neophodnosti izazivaju oslobađanje građana od neizbježne državne

regulacije. Gledano iz ove perspektive, globalizacija i nekontrolisani inetrnet mogu doprinijeti porastu liberalizma, čak i u mnogim evropskim zemljama. Političke platforme su još uvijek u skladu sa nekim socijalističkim idejama.

Literatura:

1. F.A. Hayek, Stvaranje slobode, 1960, Routledge and Kegan, London
2. F.A. Hayek, Studije u filozofiji, politici i ekonomiji, 1967, University of Chicago Press
3. F.A. Hayek, Zakon, zakonodavstvo i sloboda, 3. Vol (1973, 1974, 1979), Routledge and Kegan, London
4. F. A. Hayek, Studije u filozofiji, politici i ekonomiji i istorija ideja, Routledge and Kegan, London
5. Hoppe, Hans-Hermann, F.A. Hayek o vladi i socijalnoj revoluciji, kritika Christoph Frei and Robert Nef
6. asay, A. De Choice, Contract, consent: A Restatement of Liberalism, 1991, Institute of Economic Affairs, London
7. Ludvig von Mises, Socialism, an Economic and Sociological Analysis, (1936/1981) Liberty Classics, Indianapolis
8. Ludwig von Mises, Human Action, A Treatise on Economics, Thirs revised edition (1949) Yale University Press
9. Radnithky, Gerard Hayek's Political Philosophy-a Critical Assessment
10. Robins, Lionel, Political Economy. Past and Present. A Review of Leading Theories of Economic Policy (1976) Macmillan, London
11. Smith, Adam, An Inquiry into the Wealth of Nations 2 Vols (1776/1976) Glasgow Edition

Danijela Jacimović

Obrazovanje kao ključni element razvoja otvorenog društva i novih institucija

Abstract

The Education system must respond to new economic and civil imperatives of emerging markets and open society. Market economy development generates dramatic changes in required knowledge, skills and values. Furthermore, the education system should create preconditions for development of the new institutions and their efficient work, because economic reform process has to be supported with civil society institutions' development.

Key words: education system, knowledge and civil society institutions

1. Ekonomski imperativi reforme obrazovanja

Promjena ekonomskog sistema zahtijeva brojne promjene u svim segmentima društva. Jedan od najznačajnijih segmenata za uspješnost prelaska jednog sistema u drugi je svakako dobar obrazovni sistem, koji treba da omogući sticanje novopotrebnih znanja. Glavne promjene ekonomskog sistema, koje utiču na obrazovanje i stavljaju nove zahtjeve i ciljeve pred obrazovanje su: promjene od planske ka tržišnoj ekonomiji, zatvorenog tržišta ka izvono orjentisanom i otvorenom tržištu, kao i napuštanje masovne proizvodnje i orijentacija ka specijalizovanoj proizvodnji roba i usluga.

Tranzicija ekonomskog sistema od planskog ka tržišnom modelu, uspostavlja nova pravila igre i zahtjeve na tržištu rada. Novi sistem dovodi u direktnu vezu nivo plata sa kvalifikacijom i sposobnošću radne snage, što nije bilo tako jako izraženo u prethodnom sistemu. Tržišne snage određuju nivo i karakter potrebnog znanja i vještina, što dovodi do konkurencije na tržištu ponude rada i stalne potrebe prilagođavanja pojedinaca rapidnim promjenama u zahtjevima. Upravo svim tim novim zahtjevima i učestalim promjenama, mora da odgovori obrazovni sistem. Odnosno treba da omogući da pojedinci prihvate funkcionisanje tržišta rada na nov način i omogući kontinuirano sticanje novih znanja i vještina.

Većina zemalja CIE primjenjivala je zatvorene i relativno zatvorene spoljnotrgovinske režime, koji nisu bili osjetljivi na promjene okruženja, što se pokazalo kao nefikasna praksa na dugi rok. S druge strane proces globalizacije se nametnuo kao neminovnost. Opstanak na međunarodnoj sceni, zahtijeva stalnu borbu za veću produktivnost, što je ključ povećanja zarada i životnog standarda, tako da sa prelaskom na globalno poslovanje povećavaju se standardi koje treba ispuniti prema inostranim partnerima, koji polako postaju i standardi domaćeg tržišta. Novi zahtjevi i standardi uspostavljeni u praksi moraju naći svoje mjesto u adekvatnom obrazovnom procesu.

Prelazak sa masovne na specijalizovanu-fleksibilnu proizvodnju roba i usluga je nova karakteristika savremenih ekonomskih sistema. Primjena kompjuterizovanih tehnologija je veoma fleksibilna i omogućava realizaciju i kratkoročnih i dugoročnih proizvodnih ciklusa, kao i brzo prilagođavanje zahtjevima tržišta. Ove tehnologije su funkcionalno fleksibilne, a primjena softvera omogućava relativno brzu izmjenu upustava. Tako moderne fabrike na pr. automobila mogu proizvoditi na istim proizvodnim linijama i u istom danu nekoliko različitih tipova automobila. Takođe, fleksibilnost se ogleda i u sektoru usluga, gdje banke mogu značajno proširiti obim svojih finansijskih usluga uz minimalne troškove, kroz uvećanje baze podataka i odgovarajućeg softvera, sve u skladu sa zahtjevima klijenata. Mehaničke tehnologije koje karakterišu masovnu proizvodnju, zahtijevaju rekonstrukciju cijelih proizvodnih linija da bi se operacionalizovala bilo kakva izmjena.

Globalizacija i fleksibilna proizvodnja su u mogućnosti da odgovore na promjene profila kupca i njegovih zahtjeva kod industrijskih, poljoprivrednih roba i usluga. Tako, da međunarodni i domaći kupci mogu uživati u sve većoj, različitijoj i boljoj korpi roba i usluga, bržoj isporuci, kvalitetu i niskim cijenama.

Da bi se odgovorilo svim ovim zahtjevima potrebne su promjene u tehnologiji i organizaciji rada. Masovna proizvodnja roba i usluga zaniva se na rutini i hijerarhijskoj specijalizaciji funkcija, gdje većina radnika prima naređenja. Od njih se ne očekuje da iskažu svoje mišljenje, inicijativu ili riješe nastali problem. Sve odluke se donose na višim nivoima u lancu. Ovakav proizvodni režim podrazumijeva mali i ograničen broj promjena i minimum potrebe dodatne obuke i doškolvavanja radnika.

Fleksibilna proizvodnja, česte promjene i neophodnost da se odgovori novoj situaciji, daje zaposlenima mnogo širi opis posla, tako da radnik dobija ovlašćenja za više komponenti proizvodnje, a horizontalna organizaciona struktura omogućava rotaciju poslova na bazi timskog rada. Ovakvom organizacionom strukturom,

skraćuje se vrijeme donošenje odluka u odnosu na vertikalnu organizaciju, smanjuje se obim srednje menadžerske strukture i nadzornih funkcija. Posao manje obučениh radnika dobija nove funkcije, kao što je kontrola, planiranje, opravke i zamjene, što je prethodno bilo rezervisano za menadžere ili specijaliste. Tako da nove radne potrebe zahtijevaju veći nivo verbalnih i kvantitativnih kvalifikacija, odnosno veće znanje vezano za posao koji obavljaju, bolje vještine u rješavanju problema, usvajanja novih znanja i veće inicijative. Savremena proizvodnja utiče na sve veću tražnju za visoko kvalifikovanom radnom snagom, što utiče na visoke stope nezaposlenosti radnika sa niskim obrazovanjem i kvalifikacijama, dok raste procentualno učešće visoko-kvalifikovanih zanimanja.

2. Obrazovne karakteristike zemalja CIE i Crne Gore

Visoka nezaposlenost i neadekvatna stručnost u ponudi radne snage je savremena karakteristika većine zemalja centralne i istočne Evrope. Nivo obrazovanja i stepen obučенosti u ovim zemljama odgovara pretranzicionim zahtjevima, dok je neadekvatan potrebama modernih privreda, na što ukazuju brojna istraživanja zemalja OECD-a (OECD 2000). Prema ovim istraživanjima obrazovni sistem većine CIE zemalja, stvara proizvod koji nije adekvatan tržišnoj ekonomiji. Takođe, postojeća obrazovna struktura radne snage daleko je ispod prosjeka razvijenih zemalja. Na ovo ukazuje mali procenat osnovnog i srednjeg obrazovanja kod radnika u starosnoj grupi od 15-65 godine, dok je to učešće mnogo veće kod mlađeg dijela populacije od 15-25 godine. Međutim, u zemljama CIE prisutno je mišljenje da još uvijek imaju dobar obrazovni sistem.

Pored nepovoljne postojeće strukture, podatak koji zabrinjava je sve manji broj upisane omladine na pojedine oblike obrazovanja, tokom devedesetih godina u poređenju sa osamdesetim godinama, što se može vidjeti iz tabele 1.

Tabela 1. Procentualno učešće populacije uključeno u obrazovni proces po nivoima u zemljama istočne i centralne Evrope, 1987-1997.

Nivo obrazovanja:	1989. %	1997. %
Predškolsko	51,4	41,0
Osnovno	94,4	90,6
Srednje	71,4	61,3
IV godišnje	26,2	27,4
III godišnje	45,2	33,8
Visoko	13,1	17,8

Izvor: "Hidden Challenges to Education Systems in Transition Economies", World Bank, 1997.

Na bazi prikazanih podataka, može se zaključiti da su devedesete godine donijele smanjene stope učešća mlade populacije u svim vidovima obrazovanja izuzev visokog. Takođe smanjen je i broj godina koje mladi ljudi provedu u školi u ovom regionu, sa 11,3 u 1989.godini na 10,5 godina u 1997.godini, dok je taj prosjek u zemljama OECD-a 15,4 godine (OECD različita izdanja).

Jedan dio objašnjenja za ovakva kretanja je u smanjenom prirodnom priraštaju, dok je značajniji razlog rast siromaštva stanovništva koji je donio tranzicioni period. Pored smanjenja prihoda porodičnog budžeta, troškovi školovanja su postali mnogo veći nego prije tranzicije. Mnoge vlade suočavajući se sa ozbiljnim budžetskim ograničenjima, bile su prinuđene da ukinu ili smanje brojne dotacije. To utiče da veliki broj djece iz siromašnijih familija napušta obrazovni proces tokom osnovne škole ili sa njenim završetkom, dok se mali broj opredjeljuje za zanate.

Kao i kod većine zemalja CIE, situacija u Crnoj Gori je slična. Prema posljednjim relevantnim podacima o obrazovnoj strukturi stanovništva Crne Gore (Popis 1991. godine), od ukupnog broja stanovništva starijeg od 15 godina, oko 81% je bilo obuhvaćeno osnovnim i srednjim, a 8,8% višim i visokim obrazovanjem, što daje ohrabrujuću sliku. Međutim, obrazovna struktura radne snage Crne Gore značajno zaostaje za prosjekom zemalja OECD-a. Učešće stanovništva sa srednjom školom u Crnoj Gori je 35% prema podacima iz 1991.godine. U zemljama OECD taj procenat porastao na 76,3% u međuvremenu, dok je u Crnoj Gori zadržana postojeća obrazovna struktura (World Bank, 2001).

Gledano po starosnim grupama, prema dostupnim podacima za SRJ u grupi do 34 godine, zastupljenost srednjoškolskog obrazovanja je na ostom nivou kao i u zemljama OECD-a, dok je u svim ostalim starosnim grupama situacija mnogo nepovoljnija. Što se tiče višeg i visokog obrazovanja prema posljednjem popisu 8,8% ispitanog stanovništva imalo je ovaj vid obrazovanja, što predstavlja 6,6% tadašnje ukupne populacije. Prema podacima dobijenim u Rektoratu Univerziteta, prosječno godišnje diplomira oko 800 studenata što znači da Crna Gora zadovoljava kriterijum EU od potrebnih 5% populacije sa ovim nivoom obrazovanja.

Dodatni problem u Crnoj Gori je predimenzionirana i razučena mreža osnovnih i srednjih škola. Broj učenika je neujednačen, od svega nekoliko učenika u većini područnih (seoskih) škola, do prevelikog broja učenika u gradskim školama, što nameće rad u dvije i tri smjene. U okviru osnovnog obrazovanja rade 572 škole, od kojih je 167 matičnih i 305 područnih škola, a u okviru srednjeg obrazovanja 45 škola. Ako uporedimo broj učenika sa brojem škola, dobijamo veoma ohrabrujući podatak, koji ukazuje na veoma malu opterećenost škola, sa svega 130 učenika u osnovnom obrazovanju i 692 učenika po školi u srednjem obrazovanju. Ako uporedimo broj učenika sa brojem nastavnika, dobijaju se podaci koji su daleko bolji

nego kod većine najrazvijenih zemalja EU. Tako u Crnoj Gori u osnovnom obrazovanju dolazi 17 učenika, u srednjem 16, a na univerzitetu 10 studenata po nastavniku. Ove veličine su mnogo veće u Velikoj Britaniji i iznose 22, 17 i 18 respektivno. Međutim, odnos broja administrativnog osoblja po učeniku je daleko nepovoljniji u Crnoj Gori nego u ostalim zemljama EU.

Ovakva mreža škola pokazuje se neefikasnom, i u sve tako da se u procesu reforme obrazovnog proseca mora ići na konsolidaciju škola. Međutim, ovi planovi moraju biti veoma pažljivo osmišljeni da pozitivni efekti povećanja efikasnosti ne budu nadmašeni novo-prouzrokovanim troškovima: učeničkog transporta, eventualnog smještaja, migracije seoskog stanovništva u gradove i izostanka iz škole posebno u nižim razredima. U cilju povećanja racia učenik/nastavnik u skladu sa evropskim standardima, reforme moraju ići na smanjivanje kako nastavnog tako i nenastavnog osoblja. Prioritet treba da bude stručnost i kvalitet u obavljanju posla, a ne broj godina provedenih u službi.

3. Građanski imperativi reforme u obrazovanju

Proces tranzicije ne podrazumijeva samo proces ekonomskih reformi već i transformaciju društva i načina na koji ono funkcioniše. Zemlje istočnog bloka, bile su totalitarna društva, čiji su građani bili uglavnom pasivni, sa stalnom težnjom da obaveze i krivicu prebace na drugog. Transformacija ovih totalitarnih u otvorena društva zahtijeva brojne promjene i u organizaciji i u samom shvatanju građanja o novim pravima i obavezama.

Građansko društvo daje u ruke građana mehanizam na osnovu koga mogu pratiti transparentnost i odgovornost države i njenih akcija. Zato je potrebno stvoriti okruženje u kome građani vjeruju da imaju ta prava i obavezu da ta prava koriste. Postojanje građanske kontrole, kojom se prati rad države jako je povezan sa nivoom privredne aktivnosti, a posebno obimom i intenzitetom privatnih investicija (inostranih i domaćih) u zemlji. Mnoga istraživanja ukazuju da je obim privatnih investicija jako povezan sa investitorovom percepcijom o predvidljivosti, transparentnosti i odgovornosti države domaćina. Takođe, na bazi istraživanja koja su mjerila nivo ove korelacije u 69 zemalja, pokazalo se da se zemlje iz CIE nalaze na posljednjem mjestu.

Razvoj novih-građanskih institucija utiče na jačanje povjerenja i veće socijalno jedinstvo društva. Povjerenje smanjuje troškove transakcija-ekonomske transakcije između subjekata praćene su nižim troškovima ako se radi o okruženju visokog povjerenja i obrnuto. Niski transakcioni troškovi su snažan stimulans za intenzitet privredne aktivnosti u zemlji, što posebno pozitivno utiče na privlačenje stranih investitora i rejting zemlje.

Izvršavanje građanskih funkcija zahtijeva angažman svih građana, što briše kulturne razlike i gradi osjećaj pripadnosti zajedničkom društvu ili državi. To utiče na stvaranje socijalnog jedinstva, što podrazumijeva volju različitih socijalnih grupa da sarađuju, bez obzira na razlike koje ih razdvajaju, kao što su: etnička ili politička pripadnost. Istraživanja rađena u višetničkim sredinama, ukazuju da organizacija građanskog društva može jako uticati na stvaranje ili eliminisanje etničkih i drugih problema. Grupe koje su i onako podijeljene razlikama, organizovane da svakodnevnim kontaktom rješavaju lokalne i druge zajedničke probleme, smanjuju prostor za polarizaciju interesa i strategija. Postojanje socijalnog jedinstva unapređuje ekonomski razvoj, kroz smanjivanje rizika od političkih i građanskih nemira.

Većina zemalja CIE susreću se sa višestrukim etničkim i religioznim podjelama. Rješavanje ovih razlika van građanskih institucija donosi pogubne rezultate, kojih smo svi svjesni. Upravo je značaj obrazovnog sistema, pored ostalih institucija, da razvija shvatanje o građanskim pravima i obavezama. Kao podrška tom procesu je i strateška uloga države da omogući podršku u promjenama obrazovnog sistema u osnovi. Ne samo što treba promijeniti sadržaj (kroz promjenu kurikuluma) već i način obrazovnog sistema, odnosno pedagogiju. Sve zajedno treba da rezultira većem standardu obrazovanja omladine, koje treba da se nastavi i u zrelim godinama.

4. Zaključak

Crna Gora kao dio jugoistočne Evrope, neodvojivo je vezana za prostor Evropske unije. Pored geografske blizine, EU je tradicionalno najveći ekonomski partner, a prelazak na EURO je u velikoj mjeri naznačio pravce razvoja Crne Gore. Povezivanje i uključivanje u EU nameće se kao jedan od razvojnih i suštinskih prioriteta Crne Gore. Harmonizacija i usklađivanje privreda prema strogim kriterijuma EU je dug i mukotrpan proces, na što ukazuju i iskustva ostalih istočnoevropskih zemalja.

Osnova načela EU podrazumijevaju slobodu kretanja ljudi, roba, usluga i kapitala. Da bi se obezbjedilo potpuno slobodno kretanje ljudi u okviru tržišta rada EU, potrebno je da su ljudi iz zemalja članica jednako dobro obrazovani. Takođe, u okviru robnog i kapitalnog tržišta ne mogu se imati konkurentski proizvodi i usluge, ukoliko nije angažovana savremeno obrazovana i obučena radna snaga. Bliže povezivanje sa evropskim državama u okviru obrazovnog sistema, zahtijevaće brojna usklađivanja, kako u okviru samog sistema, tako i kurikuluma, što će stvoriti

uslove za povezivanje sa stranim školama, uz povećanu razmjenu nastavnika i učenika.

Karakteristika postojećeg sistema obrazovanja u Crnoj Gori trebala je da podrži osnovne ciljeve socijalističkog sistema, kroz strogu kontrolu nastavnih planova i programa od resornog Ministarstva obrazovanja. Postojanje centralnog planiranja u ovom segmentu društva, uticalo je na odsustvo blagovremenog i paralelnog prilagođavanja sistema obrazovanja promjenama u privredi i novo nastalim potrebama na strani tražnje. Kako je cjelokupni privredni sistem bio usmjeren na jak razvoj industrije, koja je činila oko 70% ukupne privrede, u tom pravcu je bio usmjeren i sistem obrazovanja.

Sa svim promjenama koje su donijele devedesete godine na globalnom i lokalnom planu, značajno se izmijenila privredna struktura, što je dovelo do smanjenja industrijskog sektora i narastanja uslužnog uglavnom u neformalnoj ekonomiji. Ovako izmjenjeno i promjenjivo globalno okruženje, neminovno nameće potrebu adekvatnog pratećeg obrazovnog sistema, koje može na pravi način odgovoriti svim zahtjevima okruženja.

Da bi se ostvarili ovi ciljevi, obrazovni sistem mora biti fleksibilan i veoma osjetljiv, da odražava potrebe društva i privrede, kojoj su namijenji. Kako Crna Gora prolazi kroz proces tranzicije, tako će se definisanje potreba mijenjati zavisno od faze tranzicije. Istim tempom mora se mijenjati i obrazovni sistem, da bi na kraju omogućio optimalnu kombinaciju, lokalnih specifičnosti, savremenih znanja i regionalne kompatibilnosti obrazovnih sistema.

Literatura:

1. OECD. 2000. *Literacy in the Information age*. Paris: OECD; Human Resources Development Canada and Statistics Canada.
2. OECD. Various years. *Education at a Glance: OECD Indicators*. Paris: Centre for Educational Research and Innovation.
3. World bank. 1997. *Hidden Challenges to Education Systems in Transition Economies*, Washington.
4. Republički zavod za statistiku. 2001. *Statistički godišnjak*. Podgorica.
5. World Bank. 2001. *Breaking with the Past, The Path to Stability Growth*. Washington.

Petar Ivanovi}

Tr`i{te vs. monopol u {kolstvu i obrazovanju

Abstract

Paper relies on three premises: (i) the knowledge is economic not a social category, (ii) knowledge is a market commodity and (iii) knowledge can be sold and bought at the market. Based on these premises paper presents historic fact that during the era of state or church domination in a field of education, not to much progress was made, while during the era of free market based movement, education was expanded, the quality was improved and the impact on society was quite strong. Is privatization in education going to resolve all the problems? No, but the free market system based on the entrepreneurship will create an environment that will reduce disturbance, misuse and intellectual tyranny.

“Nikakva disciplina nije potrebna da bi se iznudilo prisustvo na predavanjima koja stvarno zavredjuju prisustvo. Prisila i sputavanje bez sumnje mogu biti u nekoj mjeri potrebni da bi se djeca prinudila da slu{aju one djelove obrazovanja za koje se misli da su im neophodna da steknu u ranom periodu `ivota, ali posle dvanaeste ili trinaeste godine, pod uslovom da je u~itelj uradio svoju du`nost, prisila i sputavanje }e jedva biti potrebni za obavljanje bilo kog dijela vaspitanja.”

Adam Smit, *Bogatstvo naroda* 1776.

1. Polazne premise

Rad se bazira na tri premise: prvo, znanje je ekonomska kategorija; drugo, znanje je roba; tre}e, znanje se mo`e kupiti i prodati na tr`i{tu.

2. Uvod

Debata o obrazovanju, reformama i finansiranju obrazovanja veoma je stara. Pi{u}i svome prijatelju Tacitusu prije gotovo 2.000 godina, Plini mlađji opisao je svoju namjeru da formira {kolu u svom rodnom gradu, ali je pri tome istakao da je spreman da plati samo jednu tre}inu stvarnih tro{kova. “*Obezbijedio bih cio iznos*

da nisam zabrinut da jednog dana moj poklon mo`e biti iskorišten za ne~ije sebi~ne motive, kao što se događa u mom mjestu gdje plate profesora potiču iz javnih fondova. Postoji samo jedan način da se ovo zlo iskorijeni: ako se izbor profesora u potpunosti prepusti roditeljima, i ako su spremni da učestvuju u troškovima u skladu sa svojim odlukama.”

Kako su reforme dobijale na popularnosti, rastao je nivo kritika. Kritike su uglavnom bile usmjerene u dva pravca: (i) roditelji ne mogu da donesu prave odluke za svoju djecu i (ii) škole ostvaruju profite. Ovo posljednje predstavlja kritiku tržišta, koja je, naravno, dolazila od onih koji su zagovarali superiornost državne kontrole u sferi obrazovanja. Na strani ponude, skeptici su dokazivali da škole koje za cilj imaju stvaranje profita otimaju potrošače akademski superiornim intencijama zahvaljujući reklamama i praznim obećanjima. Takve škole, navodno, odbijaju da prime nedisciplinovane učenike ili ako ih već prime veoma lako ih izbacuju, zadržavajući pri tome školarinu.

Vremenom su se razvile dvije teze. Prva je da je obrazovanje potpuno drugačije od svih drugih djelatnosti, pa samim tim ne može biti zasnovano na tržišnim principima. Druga teza polazila je od toga da je tržište obrazovanja propalo baš zbog toga što je pokušavalo da funkcioniše kao i sva druga tržišta. Benefite obrazovanja ne ubiraju samo studenti, već i njihovi roditelji i društvo u cjelini. Sistem javnog obrazovanja je sposoban da proizvodi ovakve benefite, dok sistem koji bi se zasnivao na tržištu, odnosno konkurenciji privatnih škola ne bi mogao da stvara navedene benefite ili bi ih stvarao uz izuzetno velike troškove.

Medjutim, za pristalice slobodnog tržišta prigovori koji se zasnivaju na ovakvim tezama predstavljaju prodaju magle. Da bi funkcionisalo, efektivno tržište zahtijeva: (i) konkurenciju, (ii) mogućnost stvaranja profita i (iii) minimum ograničenja na strani kupaca i prodavaca. Monopol u oblasti obrazovanja dovodi do prinude i stagnacije, dok konkurencija tjera na kvalitet i efikasnost.

3. Istorijska dimenzija problema

Interesantno je da je u novijim analizama gotovo potpuno zanemarena istorijska dimenzija ovog problema. Obrazovanje nije inovacija novijeg datuma. Dvije i po hiljade godina kolstva fundiranog na klatnu koje se kretalo od potpune slobode do totalitarizma, prethodilo je današnjoj praksi. Istorija nam nudi možda najznačajnije lekcije koje se odnose na sagledavanje odnosa između kvaliteta i upravljanja školama. Posebno su značajne razlike između tržišnog i centralnog, birokratskog pristupa koje se mogu izmjeriti pomoću sledećih performansi:

- (i) koliko škole uopšte ispunjavaju očekivanja studenata,
- (ii) kolike su koristi koje studenti dobijaju direktno,
- (iii) koliki su benefeti koje dobija društvo indirektno.

3.1 Obrazovanje u Staroj Grčkoj

Mada je formalno obrazovanje postojalo u Kini jedan milenijum p.n.e. analizu ćemo započeti sa starom Grčkom. Razlika između slobode odlučivanja (*free choice*) i državne kontrole (*state control*) najbolje je vidljiva u grčkim gradovima Atini i Sparti.

Sa izuzetkom dvije godine obaveznog vojnog treninga, vlada nije imala gotovo nikakvu ulogu u obrazovnom sistemu Atine. Sokrat je ovu pojavu opisao na sledeći način: “Kada dječaci postanu dovoljno odrasli, njihovi roditelji pokušuju da ih učine korisnim stvarima. Za sve ono za šta roditelji misle da je drugi naučiti bolje njihovu djecu, šalju ih u škole i za to plaćaju novac”. (Freeman, 1904)

Svako ko je želio mogao je da otvori školu, odredi program i školarinu za koju procjenjuje da je odgovorajuća. Ove škole su radile kao privatna preduzeća, tako da su školarine zavisile od tražnje, odnosno od toga šta roditelji žele da njihova djeca nauče i koliko su za to spremni da plate. Izbor učitelja smatran je važnom odlukom. Konkurencija da se privuku studenti i roditelji bila je velika, tako da su cijene usluga bile niske, pa su i najsiromašnije porodice razmišljale o tome da pošalju svoju djecu u školu iako nisu postojali nikakvi državni fondovi iz kojih bi se dobijala sredstva. Primijetimo da su žene i robovi imali nizak nivo obrazovanja, što je bilo obilježje i mnogih kultura kasnije.

Na osnovnom nivou postojale su tri vrste škola: gimnazija, muzička škola i škola u kojoj se proučavala književnost. Kako se razvijala ukupna kultura Atine, mijenjali su se i razvijali obrazovni programi. Roditelji su sve više tražili da njihova djeca učerctanje i slikanje što je već u vrijeme Aristorela postalo sasvim normalno. Zadovoljenje tražnje postao je zahtini znak obrazovanja u Atini. Svaki korak u evoluciji društva bio je praćen odgovarajućom promjenom u ponudi u sferi obrazovanja. Filozofi i naučnici stalno su pomjerali granice ljudskog znanja postavljajući nove zahtjeve za većim i sveobuhvatnijim obrazovanjem. Atinjani ne samo da su htjeli bolje obrazovanje, već su bili spremni da za to plate više. Ova tržišta ubrzo je popunjena novom klasom učitelja preduzetnika poznatih pod nazivom sofisti. U vremenima kada je tražnja za visokim obrazovanjem bila ograničena, sofisti su putovali u druga mjesta i nastojali da privuku pažnju novih klijenata. Najveći marketing tehnika kojom su se služili bila je besplatno predavanje na gradskim trgovima.

Kako je sve više ljudi sticalo obrazovanje, značaj obrazovanja postao je veći. Postepeno, kako je sazrijevalo tržište visokog obrazovanja, formirano je nekoliko

stalnih {kola u Atini (Platonova akademija, Aristotelova {kola) koje nisu napla}ivale svoje usluge zahvaljuju}i donacijama osniva~a. S druge strane, postojalo je nekoliko srednjih {kola koje su radile na profitnoj osnovi (rije~ je o ~etvrtom vijeku p.n.e.). Jedna od najpoznatijih i najprofitabilnijih bila je {kola koju je vodio Isokrates.

Za razliku od Atine, dominantna ideja u Sparti bila je da pojedinci i porodice ne mogu samostalno donositi tako va`ne odluke kao {to su one koje su se odnosile na obrazovanje, brak i zaposlenje. Od spartanaca se tra`ilo da svoju volju i izbor podrede poludemokratskoj - poluaristokratskoj vlasti. Centralizacija autoriteta dovela je do stvaranja monolitnog obrazovnog aparata koji je vođen od strane dr`ave. Svi stanovnici bili su obavezni da {alju svoje sinove u dr`avne {kole. Sa sedam navr{enih godina dje~aci su odvajani od roditelja i odlazili u {kole. Su{tinu obrazovanja ~inili su: sport, vje`be izdr`ljivosti i borbene vje{tine. Na postavljena pitanja o~ekivao se brz odgovor, a oni koji to nisu bili u stanju da urade bili su ka`njavani. Aritmetika se ne pominje kao dio obrazovanja, a ni pismenost nije bila na zavidnom nivou, jer knjige i pisani zakoni gotovo da nisu postojali u Sparti. Inovacije u obrazovanju, bez obzira da li su se odnosile na promjenu programa ili na nove tehnike rvanja, bile su strogo zabranjene.

Za vrijeme obroka dje~acima su namjerno dijeljene manje porcije kako bi bili konstantno gladni. Takođe, bili su podsticani da krađu. Zapravo, krađa je bila jedna od osovina spartanskog obrazovanja. Oni koji su bili uhva}eni, ka`njavani su, ali ne za ono {to su uradili ve} zato {to su dopustili da budu uhva}eni. Prema Isokratesu, krađa je dosegala i do najva`nijih dr`avnih organa.

Kakvi su efekti dva razli~ita obrazovna sistema? Tri najuticajnija filozofa tog vremena dolaze iz Atine (Sokrat, Platon i Aristotel); istori~ari Tukidides i Ksenofon; pisci Sofokle i Aristofanis takođe. Mada su neki istori~ari poku{avali da poka`u postojanje literature medju spartancima dokaza gotovo da nema. Spartanci su (sa izuzetkom kralja i nekoliko generala) bili nepismeni ljudi. Ekonomija je bila primitivna i mnogo vi{e zavisna od robova nego {to je to slu~aj sa Atinom.

3.2 Njema~ka i reformatori

Sa pronalaskom prese, knjige su postale jeftinije i veoma brzo su bile distribuirane po cijeloj Evropi. Jo{ od pada Rimskog carstva, obrazovanje na Zapadu je postalo prerogativ katoli~kog klera, ~iji je izbor pao na latinski jezik. Medjutim, sa ja`anjem srednje klase, rasli su i zahtjevi da se latinski zamijeni njema~kim jezikom. Kao rezultat rasta tra`nje za njema~kom literaturom pojavile su se nekolike

{kole koje su napla}ivale malu {kolarinu. Ove popularne, nezavisne {kole veoma brzo su se ra{irile po cijeloj Njema~koj.

Pojava novih {kola nije odgovorala klerikancima koji su `eljeli potpunu kontrolu nad obrazovanjem, predava~ima i programima. Mnogi su smatrali da je prirodno pravo crkve da kontroli{e obrazovanje. Tro{kovi {kolovanja pokriveni su kombinacijom {kolarine i taksi (ve} tada se mo`e govoriti o prvim formama parterstva izmedju dr`ave i privatnih lica).

Reforma u Njema~koj unijela je potpuni kaos u obrazovni sistyem. Medjutim, nakon nekoliko decenija pojavile su se privatne {kole. U nekoliko navrata, nakon pojave luterovaca, privatne {kole su obeshrabrivane raznim zabranama i legislativom. Zamisli reformatora o masovnom obrazovanju koje za cilj ima direktnu interpretaciju Biblije pojedincima pretvorile su se u svoju suprotnost.

Nezavisne {kole polako su preuzimane od dr`ave. Latinski je postao dominantan jezik u obrazovanju. O~ekivalo se da polaznici koji zavr{e {kole te~no govore latinski, te da znaju da se sporazumijevaju na gr~kom. Njema~ki jezik polako je nestajao iz kulture i zakonodavstva.

3.3 Promjene u obrazovnom sistemu Engleske

Nakon gradjanskog rata, sredinom XVII vijeka, Engleska je bila zemlja bez kralja. Puritanci imali vlasti nekih desetak godina. Engleska crkva preuzima na sebe pravo da daje licence predava~ima.

Kako su politi~ki vjetrovi po~eli da duvaju u drugom pravcu, puritanci su po~eli da se bave trgovinom i izvozom. Tako je do{lo do stvaranja srednje klase. Da bi se zadovoljila rastu}a tra`nja, pojavilo se nekoliko privatnih akademija. Kako bi privukli {to vi{e klijenata, ove su {kole nudile program obrazovanja koji je obuhvatao: engleski, matematiku i prirodne nauke.

Za siroma{ne porodice koje nisu mogle da priu{te {kolovanje djeci u privatnim {koloma, postojala je alternativa: crkvene {kole i privatne gospine {kole. Ove druge obi~no su se formirale u ku}ama udovica. Bile su prepoznatljive po tome {to su u njima radili veoma sposobni profesori. Broj u~enika se pove}avao, a programi su se uglavnom zasnivali na engleskom jeziku i knji`evnosti.

U drugoj polovini XIX vijeka pove}ava se uticaj dr`ave u sferi obrazovanja. Zapo~inje borba izmedju crkve i dr`ave oko finansiranja i distribucije nadle`nosti.

1862 godine usvojen je zakon kojim se stimulisalo nastajanje privatnih škola i konkurencije među njima. Država je odredila svoje inspektore koji su na osnovu rezultata imali pravo da školama dodjeljuju sredstva. Kretanje novca iz ruku državnih inspektora ka školama (umjesto iz ruku roditelja) dovelo je do toga da su škole sve više posvećivale inspektorima, a ne svojim polaznicima. U situaciji kada studenta ocjenjuje inspektor, a od te ocjene zavise prihodi škole, rezultati tako postavljenog sistema veoma brzo su postali tragični. Nije li ovo nalik je partnerstva između države i privatnih lica.

3.4 Francuska posle revolucije

Obrazovanje u Francuskoj bilo je, više nego u drugim zemljama, poprište velike borbe religije i politike. Od monarhije do republike i nazad, revolucionari su nastojali da koriste škole kako bi pojačali svoju poziciju. Bez adekvatne strategije, sistem obrazovanja primakao se kolapsu. U parlamentu su vodjene dugačke rasprave između revolucionara koji su bili u manjini i koji su zastupali tezu da porodice imaju pravo da biraju škole, i vjere koja je vjerovala da je jedini izbor državna kontrola obrazovanja. Usvojen je totalitarni sistem u obrazovanju sličan onom u Sparti.

U takvim uslovima ponuda profesora koji su trebali da zadovolje tražene zahtjeve države naglo je smanjena. I dok je ponuda bila manja, tražnja je ostala manje-više nepromijenjena. To je omogućilo nastanak nezavisnih institucija.

Deset godina po završetku revolucije, školstvo je nastavilo da bude poprište borbe sukobljenih interesa. Opšti zaključak bio je da je ionako slab sistem sada bio još slabiji. Podstaknuti iskustvom Engleske, 1815. godine u Parizu je otvorena prva nezavisna škola. Rezultati su bili izuzetni. Razvijane su praktično upotrebljive vještine, primjenjivane pedagoške inovacije. U januaru 1819. u Francuskoj su postojale 602 škole, da bi se broj povećao krajem godine na 912 i nastavio da raste na preko 1300 škola 1820. godine. Veliki broj novootvorenih škola rezultat je velike tražnje. S obzirom da su se finansirali iz privatnih izvora, škole su uspjele da održe visok stepen nezavisnosti.

Strah od širenja nezavisnih škola natjerao je Univerzitet u Parizu, čija se funkcija u osnovnom i srednjem obrazovanju potpuno marginalizovala, da se udruži sa katoličkom crkvom i izlobira zakon shodno kojem je dobio pravo da izdaje licence za škole, te da određuje obrazovne program. Za sedam godina broj nezavisnih škola smanjio se gotovo sedam puta (sa 1500 - 1821. godine na 258 - 1827.)

Borba oko kontrole {kolstva u Francuskoj je imala sna`an uticaj na socijalnu stabilnost. Iako su dr`avne {kole nastojale da ostvare socijalnu harmoniju, rezultati su izgleda potpuno suprotni.

4. Pouke iz istorije

Koriste}i se ovim kratkim pregledom istorije obrazovanja, izdvojimo zajedni~ke karakteristike sistema obrazovanja, posmatrano kroz prizmu tri prethodno navedena kriterijuma: (i) odgovornost i inovacije, (ii) direktni benefiti i (iii) indirektni benefiti.

- Nema dileme da je obrazovni sistem zasnovan na konkurenciji bolje odgovarao potrebama i tra`nji korisnika nego centralno kontrolisani sistem zasnovan na subvencijama.
- Kada su u pitanju direktni benefiti, mo`e se zaklju~iti slede}e: privatne }kole su svojim programom obezbjedjivale su prakti~nu korist svojim klijentima, dok su centralizovani sistemi obezbjedjivali samo one predmete koje su birali njihovi osniva~i ili adminstracija. U najve}em broju slu~ajeva u pitanju su predmeti male upotrebne vrijednosti. Primjera ima vi}e, a najreprezentativniji su: knji`evnost, matematika i nauke.
- Mo`da najve}e razlike postoje u indirektnim benefitima (eksternalijama). Zagovornici javnog sistema obrazovanja tvrde da socijalnu harmoniju i stabilnu ekonomiju podsti~e jedino sistem rukovodjen od strane dr`ave. Medjutim, ni}ta nije dalje od istine do ovakvo mi{ljenje. Javne }kole pretvorile su se u jednobraznu ideologiju koja je stala u odbranu monopola u kome sve zavisi od dr`ave.

5. Kakva je situacija u Crnoj Gori?

Dugi niz godina, javne }kole u Crnoj Gori predstavljale su ponos dru}tva. Jednaki uslovi za sve i besplatno obrazovanje podupirali su prividnu socijalnu jednakost. Medjutim, poslednjih godina, na }kolstvo pada sjenka. Roditelji se `ale na kvalitet obrazovanja. Na drugoj strani, nastavnici se `ale na uslove rada, plate, programe. Stvorena je klima obostranog nepovjerenja, gdje su roditelji uskra}eni za obrazovanje kakvo `ele za svoju djecu i gdje su nastavnici uskra}eni za prihode u skladu sa uspjesima koje posti`u sa svojim djacima. Rezultat takvog stanja doveo je do smanjenja efikasnosti i efektivnosti }kolstva, te odlaska onih koji su `eljni novog znanja van Crne Gore pla}aju}i pri tome ne malu cijenu za takvu mogu}nost.

Da li je obrazovanje zaista besplatno kako to na prvi pogled izgleda?

Ne, ono ne samo da nije besplatno, već nepotrebno mnogo košta poreske obveznike. Zašto? Prvo, zato što proizvodi konstantno isti proizvod bez obzira na promjene u zahtjevima tržišta. Drugo, zato što smanjuje slobodu izbora. Treće, zato što ne stvara prostor za alternativna rješenja stvarajući pri tome iluziju sopstvene neophodnosti uz, na prvi pogled jasno zamagljene, visoke fiksne troškove.

Birokratizacija i centralizacija sistema obrazovanja stvorila je efekat birokratskog istiskivanja²⁶¹, koji se manifestuje povećanjem troškova pranim padom proizvodnje. Takvi sistemi istovremeno usisavaju izvore i skupljaju se uslijed emitovane proizvodnje.

Dakle, problem školstva ne razlikuje se od drugih problema koji postoje u jednom društvu. Sve se svodi na bazične principe slobodnog tržišta, odnosno, da li je potrošač slobodan da bira ili ne? To znači da problem školstva nije u veličini, već u kvalitetu. Ako potrošač može slobodno da bira, neko preduzeće može da raste samo ako proizvodi robu koju potrošači, bilo zbog njenog kvaliteta, bilo zbog cijene. Sama veličina neće omogućiti nekom preduzeću da potrošaču nametne neki proizvod, a da ga potrošač ne smatra vrijednim njegove cijene. Kada je potrošač slobodan da bira, veličina će preživjeti samo ako je efikasna.²⁶²

Nema sumnje da će preuzimanje školstva od strane preduzetnika dovesti upravo do povećanja kvaliteta. Nisu li dobar primjer privatne predškolske ustanove? Sistem u kojem poreski obveznici dobijaju kupone (vaučere) sa kojima imaju pravo da biraju u koju će školu poslati svoju djecu već je razradjen u nekim zemljama. Ako bi se isti sistem primjenio u Crnoj Gori, vjerovatno bi se neke škole morale zatvoriti. Na drugoj strani porasla bi školarina u onima za kojima postoji najveća tražnja. Roditelji bi imali dvije mogućnosti: (i) da doplate razliku ili (ii) da upišu djecu u drugu školu kod koje odnos ponude i tražnje nije bitnije uticao na promjenu školarine. Konkurencija bi tjerala škole da stalno poboljšavaju svoje programe na zadovoljstvo roditelja, djaka i nastavnika jer ako bi u tome uspjeli nagrada bi bila već nadoknada za njihov rad.

Postoji još jedna dimenzija ovog problema. Tržište nije ograničeno veličinom Crne Gore. Kvalitetne škole privukle bi djake van Crne Gore. Kvalitetni programi postali bi izvozni proizvod, podjednako značajan kao i pojedine robe koje Crna Gora izvozi.

²⁶¹ Ovu teoriju razvio je Dr. Marks Gemon pravičnjaci i britansku nacionalnu zdravstvenu službu (*Health and Security*)

²⁶² Milton Fridman, Sloboda izbora, Global book, Novi Sad, str. 175-176.

6. Zaključak

Konkurencija i profit moraju biti ponovo uvedeni kao pokretački kriterijumi u {kolstvu. Njihovim uvođenjem predava{i i administrativno osoblje osjeti}e potrebu da udovoljavaju zahtjevima tr`i{ta, odnosno tra`nje, a ne da koriste privilegije monopola i udaljavaju se u suprotnom smjeru od onoga {to tr`i{te tra`i. Eliminacija postoje}ih monopola, naravno, uslovi}e mnoge bitke oko uspostavljanja programa, definisanja sistema vrijednosti i upoređivanja takvog sistema sa postoje}im sistemima u drugim zemljama.

Ostaje otvoreno pitanje kako integrisati tr`i{ne snage i subvencije koje dobijaju porodice sa ograni{enim prihodima. Sistem vau{era ili kreditnog poreza nudi odredjena rje{enja. Ali, naravno, kona{nih rje{enja nema. Potrebno ih je stalno i iznova tra`iti!

Da li }e privatizacija u obrazovanju rije{iti sve probleme i rije{iti ih odmah? Ne! Ali }e dovesti do boljih efekata od postoje}ih. U potpunoj slobodi, koju obezbjedjuje preduzetni{tvo, manje je mogu}e da dodje do poreme}aja, zloupotreba ili intelektualne tiranije. A i poreski obveznici bi}e zadovoljniji.

Literatura:

Frederik Bastiat, *Ono {to se vidi i ono {to se ne vidi*, Institut za starte{ke studije i prognoze (ISSP), Podgorica, jun 2001.

Sheldon Richman, *Can the Free Market Provide Public Education*, Ideas on Liberty, June 2000.

Milton Friedman, *Sloboda izbora*, Global book, Novi Sad, 1996.

Andrew Vonnegut

Assessor Rationality Across Differing Forecast Series

Abstract

JEL Classification Numbers

C44: Statistical Decision Theory

D48: Expectations

E17: Forecasting and Simulation

Extensive past empirical studies on the rationality, as defined by Muth, of expectations have revolved around tests on a single series of forecast data, with results differing widely across studies. Rationality as an *assessor characteristic* has long been of wide interest for both theoretical studies and policy modeling. However, as non-replicated events single series tests do not directly indicate whether results stem from general assessor characteristics. This study uses a unique set of three forecast series, two simulated and one real-time inflationary, simultaneously elicited using the interval method from the same subjects over nine months. Tests on subjective and objective (outcome) distributions examine whether indications of Muthian rationality are significantly dependent upon the particular forecast series or hold across series as an assessor characteristic.

Introduction

Expectations formation is widely studied by economists, lately mainly to test whether forecast expectations are “rational,” or as defined here and most commonly in the literature, coincide with the tenets of the rational expectations hypothesis (REH). The REH defines rationality as a characteristic of economic agents regarding their expectations over the particular relevant set of economic random variables to which they are exposed. As originally put forth by Muth (1961), the core tenets of the REH imply:

..that expectations of firms (or more generally, the subjective probability distribution of outcomes) tend to be distributed, for the same information set, about the prediction of the theory (or the “objective” probability distribution of outcomes) (Muth, 1961).

The literature has since expanded Muth’s concept beyond firms to other economic agents.

In the literature, the main tenets of the REH as laid down by Muth are converted into statistical tests, mainly of forecast unbiasedness and non-serial correlation of forecast errors. The forecast series used in such studies have run the gamut from simple artificially generated random walks to very complex economic series with considerable subjective content. All of the studies in the available literature are based upon tests on a single forecast series. As such, except by assumption the tests do not address whether rationality or a lack thereof is a general assessor characteristic, or whether results may be affected by the particular series forecast. However, it is rationality as an assessor characteristic, not as a specific one time event, which is of interest both for theory and modeling. The references listed below develop the testing methodology and discuss results in more detail.

This essay examines the hypothesis of whether indications of agents' rationality are statistically significantly linked to the series forecasted, or whether rationality is an assessor characteristic independent of the series. Unlike past studies, the purpose here is not to look at whether rationality holds *per se*, but to examine whether indications of rationality, as defined by the REH, differ across multiple series forecast by the same agents at the same time. The analysis uses a new and unique data set, consisting of simultaneous elicitation on three series from the same set of subjects, two artificially generated series and one real-time inflationary series. The interval method was used instead of point estimates in order to record a better indication of the full shape of agents' subjective distributions.

The core tenets of the REH are used to test the hypothesis. Uncertainty is expected to differ across different series, with the objective moments changing in concert with the subjective moments. Similarly, the variance of both subjective and objective distributions can be expected to vary across series as uncertainty varies, but the correlation between the paired objective and subjective distributions should not be testably different across series. According to the REH, agents' expectations should still be distributed about the objective distribution, or in the case of surveys the outcome distribution.

To review briefly, the literature on expectations elicitation and testing is voluminous. Some authors have claimed in their studies that agents' exhibited rationality. These include both econometric tests on survey data such as by Keane and Runkle (1990) using the 1982 ASA-NBER survey of professional forecasters and Rich(1989), using 1986 Institute for Social Research (ISR) household survey data, as well as on artificially generated series such as by Dwyer et. al.(1993), on a random walk.

Other studies, in the majority, have dismissed agents' rationality. They include use of the Livingston survey of economists and business leaders by, Caskey(1985), Figlewski and Wachtel(1981) and Jacobs and Jones(1980). Baghastani(1992) used the Institute for Social Research (ISR) household survey data. Swindler and Ketcher(1990) used the Blue Chip Economic Indicators.

Lovell(1986) used the U.S. Department of Commerce's Manufacturers' Inventory and Sales Expectations(MISE) survey. Bonhan and Dacy(1991) used the ASA-NBER survey of professional forecasters. A number of authors have also used experimental methods with contrived data including, Bergman (1988), Dwyer et. al., Hey(1994), Schmalensee(1976) and Williams(1987). For additional sources, see Dwyer et. al. There have not been any studies to date using simultaneously forecast multiple series.

The Data

The data used in this study is unique to expectations studies. It is derived using a more theoretically consistent elicitation methodology than past studies and is elicited simultaneously over three series from the same set of subjects. Almost all of the data in the previously cited studies, whether survey based or experimental, was collected by eliciting a single point estimate from respondents, or their expected value. In accordance with the theory, this represents the first moment of agents' subjective distributions over the random variable in question. Though point forecast data is most commonly available, its reliability has long been a topic of heated discussion for many authors in the statistical decision theory field. A number of studies maintain that simple elicitation techniques may lead to responses that are biased or do not reflect true expectations. Error may be driven by subjects' recording error, lack of understanding of the technique or variable in question, and/or a tendency to anchor their point forecasts on the last realized variable in a series (Hogarth, 1975, Tversky and Kahneman, 1982). This is especially the case in statistically naïve groups such as households, from which many of the studies cited above have drawn their data.

There is, however, considerable diversity and little consensus on the most effective of alternative methods for eliciting agents' subjective probability distributions (Berger, 1985, Bunn, 1984, Chaloner, 1995, Hogarth, Kadane et al., 1980, Lichtenstein, 1982, Peseran, 1987, Savage, 1971, Spetzler and Von Holstein, 1975). Most authors do steer clear of recommending use of single point forecasts, as agents have trouble intuitively calculating the mean of subjective probability distribution function, especially when the actual distribution may be asymmetric or multimodal. Using a more information intensive method that provides more structure to the distribution and forces the subject to be aware of the process of elicitation can address the bias problems that plague point forecasts. This is accomplished largely by asking subjects for a series of simpler responses that together yield a more precise indication of their subjective distribution. As a series of steps, this method also encourages subjects to think their responses through more carefully. Capturing more information on the distribution rather than a point forecast also allows rationality to be looked at more in the manner intended by Muth above,

or from a distributional standpoint. See Chaloner (1995) for a brief synopsis of current research and an extensive bibliography on the subject of elicitation.

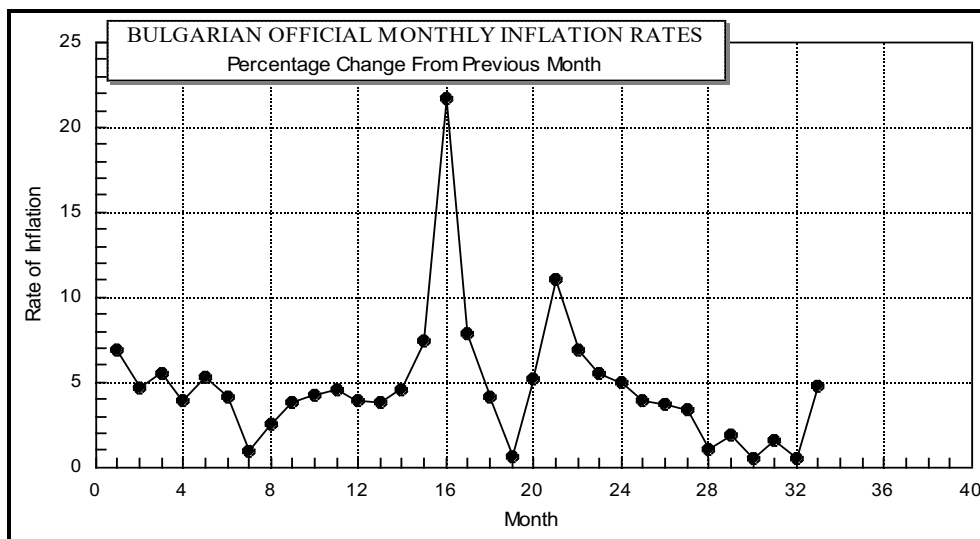
The data set utilized in this study uses the interval method in which respondents state 95 and 60 percent credible sets and a medium for each forecast. This elicitation method addresses many of the criticisms of point estimates and is a more information rich method which, together with Muth's definition of rationality, allows for the development of a methodology to compare assessors across series, as is discussed in the next section.

The three series were elicited once a month over a period of nine months. More precisely:

- Elicitation on two computer generated time series where subjects were shown the previous 40 realizations. One series was AR1 with a small residual drift and the other was regularly cyclical. Each month respondents were shown the cumulative realizations and the means of all of their previous predictions and asked to make a forecast for the following month.
- Elicitation on the official monthly rate of inflation in Bulgaria. Respondents were also given the cumulative means of their distributions, and realizations, less a three week lag on inflation reporting.

Expectations were elicited in Bulgaria over nine months from a group of second year students in the School of Economics at Sofia University. All had taken a year of statistics and were familiar with intervals and medians. The Bulgarian economy at the time of the study had a history of inflationary instability, reducing the likelihood that performance was driven by anchoring on past realizations in a stable series. Hogarth notes that elicitation should be on variables with which subjects have greater than a passing familiarity. Inflation at the time of the study was a carefully watched figure and a statistic with which all respondents were familiar. Since the economy was based upon cash, consumers had to make ongoing assessments about how much local currency to hold. The decision was based upon whether inflation would be erode local currency holdings more or less than the spreads charged by local change bureaus to move between local and hard currencies. The Bulgarian media was also giving quite a bit of attention and discussion to inflation at the time of the study. Figure 1 gives the 36 month inflationary history prior to the study.

Figure 1: Historical Monthly Inflation Rates in Bulgaria



The elicitation and reward procedure for this study was constructed to mimic a market game as closely as possible in order to obtain a set of data that reflected economic imperatives. Though at 75, the pool of subjects was fairly large, respondents in the study were free to participate or not participate during each period of elicitation. Though this led to an incomplete data set and unbalanced panel, it also lessened the probability of getting responses that were not well thought out, or from individuals who were not interested in the topic or the set of rewards. Respondents decided themselves whether they wanted to participate based on the perceived trouble of doing so versus the rewards in much the same way that market participants decide if they want to engage in activities to beat inflation. This allows missing data in the panel to be ignored; the experiment filtered out non-participants in much the same way that the cost of gathering information and participating in the market does. The data set was also trimmed to exclude those respondents who did not participate at least twice in the nine month study period or whose intervals were out of order. The total number of observations collected for each of the three series was 299.

Another common criticism of elicitation methodologies lies in the scoring rules and reward systems used to provide incentives for accurate forecasts. Past survey based studies, including those cited above, are not coupled with any system of rewards for accurate forecasts, though the survey of professional forecasters certainly has an implicit reward structure. Empirical studies have paid more attention to scoring than surveys, likely due to their more controlled environment and that they require more active participation. Two experimental studies, Dwyer et.

al. and Williams, used an absolute error loss scoring rule giving maximum rewards to the median of the subjective distribution, not the mean, unless the distribution is symmetric. This is problematic, as point forecasts are technically the mean of the subjective distribution and inflationary distributions are usually asymmetric, except perhaps in a hyperinflationary equilibrium. Williams paid \$1 to the best forecaster out of his 146 subjects. Bergman paid \$25 to the best forecaster out of 210, though the scoring system was arcane and had to be determined by a UNIVAC computer. Schmalensee was the only study to use intervals and used a complex four-part rule that took the interval length into account, though with arbitrary weights. Hey came closest to providing significant incentives, using squared error loss (SEL) with payouts of up to \$35.

For the data used in this study, payouts were done in kind, rather than in cash.²⁶³ Total value for the nine month period reached \$120, equivalent to one and a half times the average Bulgarian monthly salary at the time, and more than that for students. SEL, a common rule in decision theory, was used:

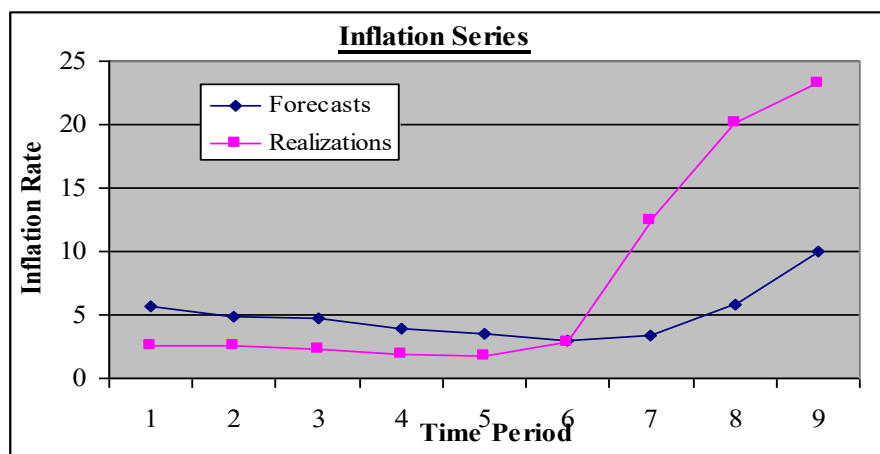
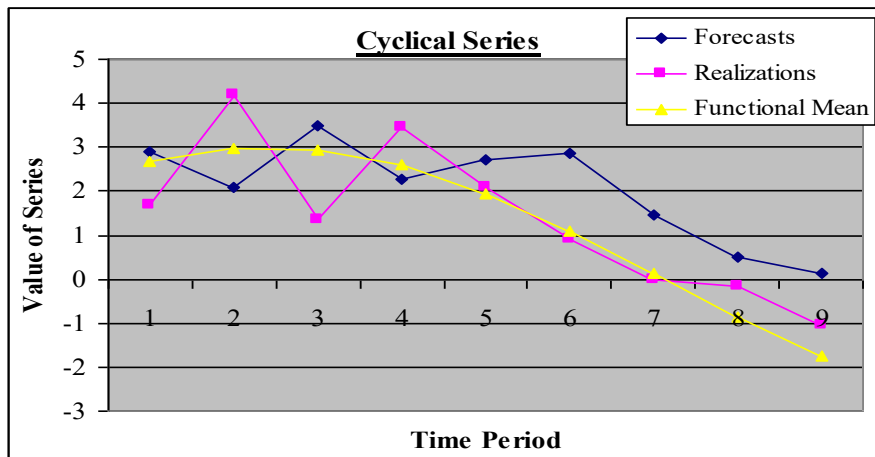
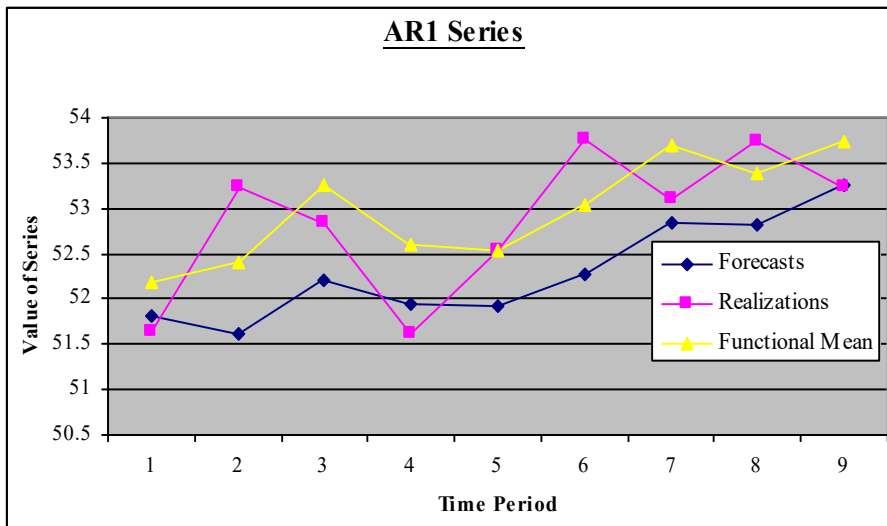
$$\text{Loss} = \left(E[Y_t | \Omega_{t-1}] - Y_t \right)^2$$

where Ω_{t-1} is the information set in the period in which the forecast was made. The advantage of this rule is that it is easily understood by subjects, simple to compute and minimizes loss when the mean is chosen. However, differentiating in a utility function reveals that the rule requires risk neutrality for the forecasts to be interpreted as true expectations on the variable. Despite this technical issue, SEL was used here because it fit other criteria and kept the methodology simpler than proper rules, such as the logarithmic rule. The same score and rewards were used for all three series to keep them equally significant to the respondents.

Figures 2-4 show graphically how the averages of the forecasters' expectations compared to realizations for the three series. It also shows how they compare to the expected value, or functional mean, of the two experimental series.

²⁶³ Cash awards may have led to more resentment than cooperation under the circumstances.

Figures 2-4: Comparisons of Realized, Forecast and Expected Values of Series



Methodology and Analysis:

The general problem of comparing the same forecasters across different series is not well developed in the literature. Furthermore, it becomes additionally problematic from a theoretical standpoint once it enters the realm of economics. Economic series are generally not well defined and independence cannot normally be assumed among forecasters in groups and between series. Given the problems in doing so, rather than attempt to develop a general method for comparing assessors across series, the focus here is on a particular area of economic interest, that of comparing agents' rationality across series as defined by the REH. At first glance, the most reasonable course would be to develop a standardized version of a scoring rule, such as the SEL rule above, to make *ex post* assessments of subjective moments across the series.

However, distance-based scoring breaks down when applied over series. The "closeness" that the scoring rule is meant to assess is relative to the scale and variance of the respective series. Differences in scale and variance between series could be accounted for by standardizing the rule if the distribution of random errors were known, as they are in two of the series. However, there is no clear way to standardize across one known and one unknown underlying process. It is easy to see how using different criteria to standardize the scoring rule across series would lead to vastly different results.

Scoring then requires a set of criteria that can be applied and tested uniformly across the disparate series. Economic interest in the applicability of the REH can provide such a basis for looking at the problem. Tests of the REH center around two areas: statistical tests of the equality of moments of subjective and objective distributions, and tests of the efficient use of information. The first concerns the manifestation of the defining characteristics of the REH and the second the process by which those characteristics must be arrived at, i.e. other than pure chance or a naive rule. These tenets provide a standardizing theme whereby a score may measure the degree to which the REH holds across different series.

Such a score will test the similarity of each subjective and objective distribution against the other objective and subject distribution pairs. The 95 and 60 percent credible sets and median point offer a proxy for moments of a distribution. Realizations provide evidence of the objective distributions. Though the objective distributions are known for the artificial series, using these for two of the series when the real series is unknown could bias the results. The proposed score compares across the series the percentage of times the realized value fell into respondents' credible sets for each series and point in time. Similarly, the number of responses on either side of the median for each series and time period gives an indication of bias.

This measure gets at both the distributional and the information processing requirements at the heart of the REH and leads to a rudimentary joint test. The

distributional side was discussed directly above. In terms of efficient or “rational” use of information, respondents should experience greater uncertainty over series that are more uncertain or “difficult” and consequently widen their intervals to account for this. If the tenets of the REH do hold to an equal degree across series, respondents should still, on average, score statistically similarly across series in terms of the alignment of moments. The intervals are simply wider when there is more uncertainty over the series. Such a “widening” adjustment by subjective deviation units serves to standardize the test over the different series, addressing the failures of exogenously determined, distance related scaling. This test gets quickly to the central point of expectations studies.

The Wilcoxin matched pairs test is used here to compare respondents’ performance in keeping results within the relevant intervals across three series. This procedure is useful for assessing differences in non-independent samples, as is the case here and unlike the T-test is non-parametric so does not make assumptions about underlying distributions. Table 1 below gives the percentage of times the realized value for each series fell into the respondents credible sets for each time period.

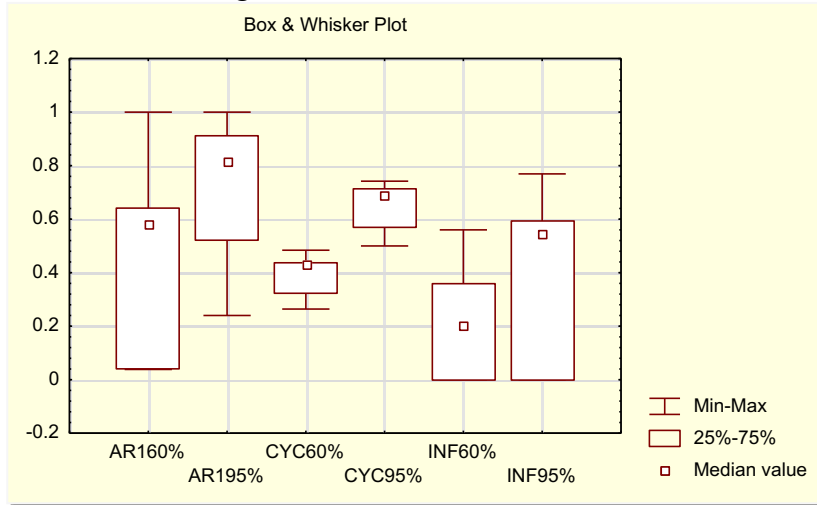
Table 1: Interval Performances

<i>Period</i>	<i>60 Percent Credible Sets</i>			<i>95 Percent Credible Sets</i>		
	<i>AR1</i>	<i>Cyclical</i>	<i>Inflation</i>	<i>AR1</i>	<i>Cyclical</i>	<i>Inflation</i>
1	0.73	0.44	0.36	0.97	0.71	0.54
2	0.04	0.26	0.37	0.52	0.60	0.77
3	0.58	0.32	0.37	0.82	0.57	0.61
4	0.67	0.43	0.20	0.93	0.73	0.53
5	0.30	0.48	0.19	0.80	0.74	0.58
6	0.04	0.46	0.56	0.24	0.63	0.76
7	0.61	0.33	0.00	0.89	0.50	0.00
8	0.17	0.44	0.06	0.54	0.69	0.06
9	1.00	0.43	0.00	1.00	0.71	0.00
<i>Average</i>	0.46	0.40	0.23	0.75	0.65	0.43
<i>Variance</i>	0.11	0.01	0.04	0.07	0.01	0.10
<i>Surprise</i>	0.54	0.60	0.77	0.25	0.35	0.57

Respondents were consistently over-optimistic about their understanding of the series and in some cases extremely so. In two out of nine time periods, the realized value for inflation did not fall within a single respondent's 60 percent credible set. Respondents did not sufficiently widen their intervals to account for the increased difficulty they were having predicting values in the cyclical and inflationary series, as opposed to the AR1 series. Respondents had trouble assessing the increased level of difficulty. Also, here was no marked tendency toward

improvement toward the end of the study. The box and whisker plot in Figure 5 shows the results graphically:

Figure 5: Box and Whisker Plot



The plots show the minimum, maximum and median values for the percentage of respondents who were in the 60 and 95 percent intervals over the nine time periods. For the AR1 series, the median values are actually quite close to the target 60 and 95 percent, though less so with the 95 percent target. Other studies have shown that in simple series results can be quite good (i.e. Dwyer et. al.). However, the cyclical and inflation series are quite a bit worse and neither even hit their mark at the upper bound. Though there is quite a bit of overall variation in the inflation and AR1 series, respondents were quite consistently off in the cyclical series. For example, not once in nine time periods did more than 80 percent of respondents create 95 percent credible sets in which the realized value fell.

The results of the Wilcoxin matched pairs test are given in the Table 2 below

Table 2: Results of the Wilcoxin Matched Pairs Test

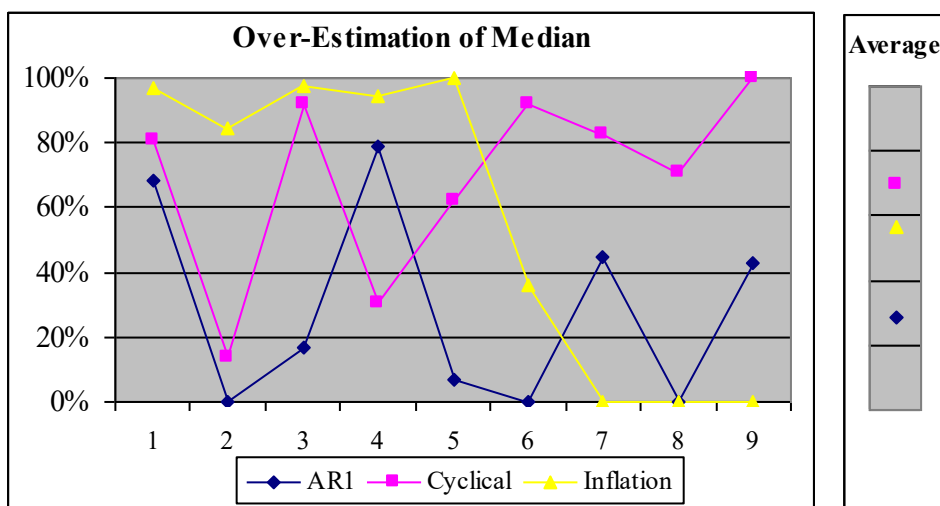
	60 Percent Sets		95 Percent Sets	
	Z	p-level	Z	p-level
AR1 and Cyclical	2.520504	0.011724	2.66557	0.00769
AR1 and Inflation	0.770054	0.441274	1.836282	0.066325
Cyclical and Inflation	2.42863	0.015161	2.201398	0.027715

The hypothesis that the relative performances in judging moments between the series are the same is rejected at the 10 percent level for all but one cross-

comparison, for the 60 percent AR1 and inflationary series. Graphically, the result may be seen in the short boxes in the box and whisker plot of Figure 5 above.

Figure 6 shows the percentage of respondents who over-estimated the median for each series and time period.

Figure 6: Over Estimation of the Median



Respondents tended to be pessimistic about the inflation rate until it began to accelerate, then they greatly underestimated the series. Similarly, as the cyclical series was reaching its peak in the early part of the study, respondents tended to equally under and over estimate the median. This is expected given the normal shocks to the series. As the cycle began its downward movement, however, the respondents did not adjust their estimates quickly enough and over-estimated. Only the AR1 series shows a more regular pattern, where respondents were able to cope with the monthly fluctuations, but underestimated the small upward drift parameter.

Conclusions:

The disparate results across series, according to the REH “score,” indicate that the same group of subjects need not exhibit rationality to a similar degree across dissimilar, but similarly significant, series. It is accepted that certain series can be more “difficult” than others. However, with a multiple moment test, the main effect should have been a widening of intervals to account for increased uncertainty between series, rather than a statistically significant difference in results. One weakness in the experiment’s design may be that inflation was a more important variable to the subjects than the other two series, regardless of the reward structure

used. However, if anything this should have enhanced the performance on the inflationary series, but this is where the subjects performed most poorly.

The basic analysis above indicates that series can quickly become too difficult to assess accurately and that agents do not necessarily adjust their subject moments to account for this. In the cyclical series respondents had to contend with two pieces of information: the cycle and the shock. This proved quite a bit more difficult than the AR1 series, where the shock was the main factor affecting the next period's outcome; even the slight upward trend was sufficient to derail estimates. This again points to the precipitous decline in performance with the introduction of minor complexities. As series become more difficult, i.e. from basic time series with low informational content, to slightly more complex processes, respondents' ability to forecast them depreciates rapidly. In this context, results from artificial series can hardly be carried over into the economic realm, if they cannot even be carried over into slightly more complex artificial series. The only exception would be an economic series that is truly simple and depends only on past values. However, this is of little importance in most practical applications of the REH, where agents must anticipate the effects of policy on economic variables.

The results of this study call into doubt assumptions that indications of "rationality" as defined by the REH are purely characteristics of agents, independent of series. It also questions the validity of non-market studies that are able to either support or reject the REH by using a series that may differ from that agents encounter in the real economy.

Bibliography

- Baghestani, Hamid "On the Formation of Expected Inflation Under Various Conditions: Some Survey Evidence," *Journal of Business* 65(1992): 281-293.
- Berger, James O. *Statistical Decision Theory and Bayesian Analysis, second edition* New York: Springer-Verlag, 1985.
- Bergman, Barbara "An Experiment on the Formation of Expectations" *Journal of Economic Behavior and Organization*, 9(1988): 137-151.
- Bonham, Carl S. and Douglas C. Dacy "In Search of a 'Strictly Rational' Forecast" *The Review of Economics and Statistics* (1991): 245-253.
- Bunn, Derek W. *Applied Decision Analysis* New York: McGraw Hill, 1984
- Caskey, John "Modeling the Formation of Price Expectations: A Bayesian Approach" *The American Economic Review*, September, 75 (1985): 768-776.
- Chaloner, Kathryn "The Elicitation of Prior Distributions" *Bayesian Biostatistics* ed. D. Stangl and D. Berry, 1995a.
- Dywer, Gerald P. Jr., Arlinton W. Williams, Raymond C. Battilio and Timothy I Mason. "Test of Rational Expectations in a Stark Setting" *The Economic Journal* 103(1993): 586-601.
- Figlewski, Stephen and Paul Wachtel "The Formation of Inflationary Expectations" *The Review of Economics and Statistics* 63(1981): 1-10.
- Hey, John D. "Expectations Formation: Rational, Adaptive or...?" *Journal of Economic Behavior and Organization* 25(1994): 329-349.
- Hogarth, Robin M. "Cognitive Processes and the Assessment of Subjective Probability Distributions," *Journal of the American Statistical Association* 70(1975): 271-293.
- Jacobs, Rodney L. and Robert A. Jones "Price Expectations in the United States: 1947-1975" *The American Economic Review*, 70(1980): 269-277.

Kadane Joseph B., James M. Dickey, Robert L. Winkler, Wayne S. Smith and Stephen C. Peters "Interactive Elicitation of Opinion for a Normal Linear Model" *Journal of the American Statistical Association*, December, 75(1980): 845-854.

Keane, Michael P. And David E. Runkle "Testing the Rationality of Price Forecasts: New Evidence From Panel Data" *American Economic Review* 80-4(1990): 714-735.

Lichtenstein, Sarah, Buruch Fischhoff and Lawrence D. Philips "Calibration of Probabilities: The State of the Art to 1980" in Daniel Kahneman, Paul Slovic and Amos Tversky ed. *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases* Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

Lovell, Michael C. "Tests of the Rational Expectations Hypothesis" *The American Economic Review* 76(1986): 110-124.

Mullineaux, Donald J. "Inflation Expectations and Money Growth in the United States" *The American Economic Review*, 70(1970): 149-161.

Muth, John "Rational Expectations and the Theory of Price Movements" *Econometrica*, 1961.

Peseran, Hashem *The Limits to Rational Expectations* New York: Basil Blackwell, 1987.

Plott, Charles R. and Shyam Sunder "Rational Expectations and the Aggregation of Diverse Information in Laboratory Security Markets" *Econometrica* 56:1085-1118. (1988)

Rich, Robert W. "Testing the Rationality of Inflation Forecasts from Survey Data: Another Look at the SRC Expected Price Change Data" *The Review of Economics and Statistics* (1989): 682-686.

Savage, Leonard J. "Elicitation of Personal Probabilities and Expectations," *Journal of the American Statistical Association* 66(1971): 783-801.

Schmalensee, Richard "An Experimental Study of Expectations Formation" *Econometrica*, 44(1976): 17-41.

Spetzler, Carl S. and Von Holstein, Carl-Axel S. Stael "Probability Encoding in Decision Analysis" *Management Science* 22(1975): 340-358.

Swindler, Steve and David Ketcher "Economic Forecasts, Rationality, and the Processing of New Information Over Time" *Journal of Money Credit and Banking* 22(1990): 65-76.

Tversy, Amos and Kahneman, Daniel "Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases" in Daniel Kahneman, Paul Slovic and Amos Tversky ed. *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases* Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

Williams, Arlington W. "The Formation of Price Forecasts in Experimental Markets" *Journal of Money Credit and Banking* February, 19(1987): 10-18.

Dragana Ostojić

Monetarna statistika kao osnov za monetarnu analizu

Abstract

This paper gives an idea about monetary and financial statistics as one of the macroeconomic statistical systems. The reasons for collecting and compiling monetary statistics are presented as creation of basis for policy creation and monitoring, by setting basic instruments, targets, objectives and quantifying relations among them. Basic statistical methodology within given framework and standards and principles are explained. These standards and principles are set by System of National Accounts. Further details on monetary statistics concerning sectorization, classification of financial assets, definition of monetary and financial aggregates are given. At the end, analytical framework of monetary statistic is presented through surveys compiled and basic aggregates that are used for policy creation and monitoring.

Key words

Monetary and Financial Statistics, Monetary analysis, Macroeconomic Statistical Systems, System of National Accounts, Statistical standards, Sectorization, Classification of Financial Assets, Monetary Aggregates, Financial Aggregates, Broad Money, Credit, Debt, Money holders, Money Issuers, Net Creditors, Net Lenders, Central Bank Survey, Other Depository Corporations Survey, Depository Corporations Survey, Other Financial Corporations Survey, Financial Corporations Survey, Net Foreign Assets, Domestic Credit, Net Claims on Central Government.

Uvod

»Ekonomija se ne može objasniti samo ekonomijom«²⁶⁴. Da bi što bolje shvatili ekonomske pojave i relacije zavisnosti među njima koristimo se ekonomskom statistikom. Na osnovu ekonomske statistike indentifikujemo zavisnosti između pojava i kvantificiramo ih. Sve to nam služi da bi upravljali tim ekonomski pojavama, tj. kreirali ekonomsku politiku.

Ekonomska statistika je korišćenje statističkih metoda, principa i načina statističkog razmišljanja sa ciljem da se da odgovor na neko ekonomsko pitanje, riješi neki ekonomski problem, obezbijedi činjenična osnova za vođenje ekonomske politke, politike menadžmenta i korporacija²⁶⁵.

Shodno metodologiji Međunarodnog monetarnog fonda (MMF u daljem tekstu), definisani su osnovni makroekonomski statistički sistemi, koji treba da pruže osnovu za kreiranje makroekonomske politike. U tabeli se daje pregled osnovnih makroekonomskih statističkih sistema.

Tabela 1. Osnovni makroekonomski statistički sistemi

Sistem	Obuhvat	Publikacija	Institucija
Nacionalni računi	Proizvodnja roba i usluga; stvaranje i raspodjela dohodka; štednja i investicije; transakcije sa ostatkom svijeta; nacionalni i sektorski bilansi i finansijski tokovi	Sistem nacionalnih računa 1993	Statistički zavod
Monetarna i finansijska statistika	Transakcije i bilansi finansijskog sistema; novac i kredit; finansijska statistka čitave ekonomije	Priručnik o monearnoj i finansijskoj statistici	Centralna banka
Statistika bilansa plaćanja	Transakcije ekonomije sa ostatkom svijeta; međunarodna investiciona pozicija	Priručnik o bilansu plaćanja, peto izdanje	Centralna banka
Statistika javnih finansija	Svi ekonomski tokovi i stanje opšteg javnog sektora	Priručnik o statistici javnih finansija	Ministarstvo finansija

²⁶⁴ V. Vukotić: »makroekonomski računi i modeli«, CID, Podgorica, 2001.

²⁶⁵ isto

Cilj ovog rada je da pojasni šta je monetarna i finansijska statistika, zašto se koristi, koju su osnovni statistički okviri i principi koji se koriste i kakva je veza sa drugim makrostatističkim sistemima. U prvom djelu rada se objašnjavanju razlozi za prikupljanje monetarne statistike, u drugo dijelu su pojašnjeni statistički standardi koji se primjenju u monetarnoj i finansijskog statistici i veza sa SNA sistemom, a u trećem dijelu se objašnjava osnove za formiranje monetarnih i finansijskih računa.

I Razlozi za prikupljanje monetarne i finansijske statistike

Suština praćenja monetarne i finansijske statistike je da se prikažu transakcije i bilansi finansijskog sektora u jednoj ekonomiji. U grubo, finansijski sektor se sastoji od finansijskih posrednika i finansijskih sekcija.

- **Finansijski posrednici.** Institucionalne jedinice, kao što su na primjer banke, koje su specijalizovane u prikupljanju sredstava na tržištu za njihov račun a sa ciljem pozajmljivanja tih sredstava ili sticanja drugih tipova finansijske aktive. Svi sektori u jednoj privredi su uključeni u finansijsko posredovanje u nekom stepenu, ali se finansijski sektor sastoji od jedinica čija je osnovna svrha posredovanje. Finansijski posrednici usmjeravaju sredstva od zajmodavoca ka zajmoprimiocima i mogu ih prepakovati,, modifikovati ili transaformisati oblik sredstava koja prelaze preko njih.
- **Finansijske sekcije.** To su jedinice koje obezbjeđuje usluge koje su jako povezane sa finansiskim posredovanjem, kao što su na rimjer brokeri ili trgovci devizama, ali koji prvenstvene ne rade kao posrednici.

Aktivnosti finansijskog sektora utiču na poslovanje čitave ekonomije. Statistički agregati koji se fokusiraju na specifične aspekte pozajmljivanja i zaduživanja finansijskog sektora mogu biti korišteni da analiziraju njegovo ponašanje, kako se ostvaruju mjere monetarne i finansijske politike i kako finansijske aktivnosti utiču na čitavu privredu. Osnovni agregati uključuju novac, kredite, dugove, međunarodne rezerve, neto stranu aktivu i dr.

Brze i funadamentalne promjene na finansijskim tržištima su uticale na način organizovanja i kompiliranja monetarne i finansijske statistike. Statitsičke metodologije moraju obezbjedite adekvatne metode da obuhvate raznolikost i promjene, a da ipak organizuju podatke u zajednički okvir koji je razumljiv za kreatore politika i za javnost i normalno uporediv na međunarodnom nivou.

Osnovni razlog za prikupljanje monetarne i finansijske statistike je da se obezbijede kvantitativne informacije za formulaciju, implementaciju i praćenje finansijske i ekonomske politike i za makroekonomske analize i istraživanja. Statistika se koristi za ove svrhe prvenstveno zato što baca svjetlo na veze između varijabli monetarne i finansijske statistike, makroekonomskih performansi i krajnjih ciljeva ekonomske politike.

Monetrana statistika obuhvata novac, depozite i slične instrumente koje izdaje npr. centralna banka, poslovne banke i slični finansijski posrednici, i obuhvata kreditne agregate koje obezbjeđuju ove institucije. Specifičan fokus je opšta likvidnost privrede i kako utiče na ekonomsku aktivnost, inflaciju, devizne kurseve, kamatne stope i na međunarodnu finansijsku poziciju zemlje.

Finansijska statistika je obuhvatnija od monetarne statistike i pored nje analizira finansijske pozicije i transakcije između finansijskog i nefinansijskih sektora ekonomije.

Finansijska statistika se koristi za kreiranje, implementiranje i ocjenjivanje finansijske politike. Ona se koristi:

- a. da se procjene tekući finansijski i ekonomski uslovi;
- b. da se kvantifikuje stepen u koje se određene mjere moraju preuzeti;
- c. da se nadgledaju rezultati na indirektno ciljeve i varijable;
- d. da se analiziraju, konstruišu ekonomski modeli, testiraju hipoteze i prave prognoze.

Odnosi između monetarnih i finansijskih varijabli i ciljeva i rezultata politike mogu biti relativno jednostavni ili sasvim kompleksni i indirektni. Interakcije mogu poticati iz:

- a. direktnih intervencija na finansijske varijable²⁶⁶;
- b. indirektnih mjera finansijske politike kao što su promjene deviznog kursa;
- c. indirektno efekte nefinansijskih politika, kao što su promjene u promjenama regulacije države ili fiskalne politike.

Odnosi između monetarnih i finansijskih varijabli i mjera politike variraju od zemlje do zemlje, a određeni su prije svega:

- a. finansijskim institucijama i infrastrukturu koja postoji u svakoj zemlji;
- b. inovacijama u finansijskim instrumentima i institucijama;

²⁶⁶ količina novca koja se emituje, kamatne stope i sl.

- c. razlikama u regulatornom okviru i mjerama politike, režimima deviznog kursa, strukturi tržišta i kompetitivnosti među nacionalnim finansijskim tržištima;
- d. tehnološkom napretku u kompjuterizaciji, obradi informacija i finansijskoj komunikaciji;
- e. promjenama u strukturi finansijskih aktivnosti vezanih za stepen monetizacije ekonomije ili promjena od neformalnih ka formalnim finansijskim posrednicima.
- f. promjenama u tražnji za finansijskom aktivom koje su vezane sa raspoloživim informacijama i transakcionim troškovima, veze prinos – rizik, performansama tokom vremena i aspektima portfolio menadžmenta.
- g. stepenom integracije sa finansijskim tržištima, tržištima roba, usluga i rada drugih zemalja;
- h. troškova međunarodnih transakcija i preferencija vezano za međunarodnu finansijsku aktivu, robe i usluge.

Definicije monetarnih i finansijskih agregata varijaju od zemlje do zemlje. Npr. definicija novčane mase u svakoj zemlji je različita. Definicije većine finansijskih agregata se najčešće baziraju na njihovoj empirijskoj korelaciji sa ciljevima politika, monetarnim i drugim finansijskim targetima, instrumentima politike. Takve empirijske korelacije postoje i primjenjive su u specifičnom institucionalnom i kontekstu politike. Uzrok ovome su konstante promjene na finansijskim tržištima i različita ekonomska i politička uređenja.

U stabilnom finansijskom uređenju – datim finansijskim uslovima, veze između varijabli su relativno stabilne i mogu se procjenjivati na osnovu ekonometrijskih ili drugih analiza i koristi kao vodič za politiku. Ali, u stvarnosti finansijski uslovi se intezivno mijenjaju – visoka inflacija, konstantne finansijske inovacije, regulatorni sistem, računovodstveni sistem, sistem deviznog kursa, tehnički uslovi. Zadaci onih koji prikupljaju statističke podatke su uslijed ovih promjena izuzetno teški, jer su pravovremeni i tačni podaci od presudnog značaja i shodno tome sistem prikupljanja podataka se mora konstantno unapređivati i ažurirati.

Monetarna i finansijska statistika se baziraju na sistematičnoj organizaciji finansijskih transakcija i bilansa. Metodologija se sastoji od seta odnosa, definicija, klasifikacije po sektorima i klasifikacije instrumenta tako da obezbijede konzistentu organizaciju finansijskih podataka. Metodologija uspostavlja vezu između standardizovanog statističkog okvira i ciljeva ekonomske politike, indikatora, posrednih targeta koje koriste kreatori makroekonomske politike i instrumenata koji su na raspolaganju za kreiranje politike.

Korist statističkih podataka o finansijskim varijablama je vezana za njihov uticaj na krajnje ciljeve ekonomske politike. Obično, ciljevi monetarne i finansijske politike se odnose na:

- stabilnost cijena i inflaciju;
- rast i zaposlenost;
- bilans plaćanja;
- sektorske politike (zaduženost valde, kredit privatnom sektoru, ..);
- efikasnost finansijskih tržišta;
- stabilnost i održivost sistema.

Sprovođenje monetarne politike se oslonja na upotrebu indikatora i posrednih targeta u cilju ocjenjivanja efekata mjera politike.

Indikator je finansijska varijabla koja obezbjeđuje o ponašanju ekonomije ili uticaju mjera ekonomske politike. Na primjer, opadanje ukupnih zajmova koje daju banke može biti indikator zaoštavanja monetarne politike.

Posredni target je makroekonomska varijabla na koju se može uticati mjerama ekonomske politike i koja može uticati na druge makroekonomske varijable. Na primjer, kreatori politike mogu donijeti odluku da uspore rast novčane mase (posredni target) je vjeruju da na taj način mogu usporiti inflaciju. Novčana masa je posredni target koji se često koristi, ali se koriste i brojni drugi zavisno od uslova u svakoj zemlji i makroekonomskog okvira koji se primjenjuje.

Izbor indikatora i posrednih targeta dijelom zavisi i od vremenskog okvira, ažurnosti i obuhvata podataka. Za potrebe dnevne politike indikatora su brzo raspoloživi i fokusirani na osnovne varijable, ali je njihova obuhvatnost ograničena na ključne instrumente ili institucije. Na suprot dnevnim, podaci o drugim indikatorima ili posrednim targetima, kao što je na primjer novčana masa, zahtjevaju veću obuhvatnost instrumenta i institucija, kao i više vremena za prikupljanje podataka.

Monetarana i finansijska politika moraju obezbijediti adekvatno mjerenje efekata instrumenata koji se koriste za sprovođenje politike, uključujući:

- rezerve bankarskog sistema;
- kamatnu stopu centralne banke;
- obim operacija na otvorenom tržištu;
- devizne kurseve;
- kamatne stope itd.

Osim upotrebe za makroekonomsku politiku, finansijska statistika se koristi za praćenje dešavanja na finansijskim tržištima i njihovog značaja za efikasno funkcionisanje i razvoj ekonomije. U poslednje vrijeme efikasnost finansijskih tržišta i strukturalni razvoj tržišta su postali jedan od osnovnih problema makro politika. Takođe, jedan od problema predstavlja i mjerenje različitih finansijskih rizika koji utiču na izloženost riziku održene finansijske institucije i poravnanje potraživanja između jedinica. Efikasnost finansijskog sistema može imati presudan uticaj na čitavu privredu tako što obezbeđuje okruženje koje je pogodno za rast ili okruženje koje ograničava privredu i stavar nepotrebne troškove.

Strukturne transformacije finansijskog sektora u privredama u tranziciji, zemljama u razvoju i zemljama sa velikim neformalnim finansijskim sektorom stvaraju velike probleme prilikom opisivanja finansijski instrumenta i tržišta, za definisanje i kreiranje monetarnih i finansijskih agregata i konstruisanje statističkih mjera za praćenje finansijskog razvoja. Ažuran i precizan opis strukturalnog razvoja finansijskog sektora je veoma značajan za procjenjivanje ukupnih prospekta za razvoj.

II Statistički okvir i standardi koji se primjenju u monetarnoj i finansijskoj statistici

Statistički agregati su smješteni u odgovarajući organizovani okvir u cilju povećanja njihove upotrebljivosti za analize.

Osnovni elementi okvira koji se koriste za monetarnu i finansijsku statistiku su:

1. Harmonizacija monetarne i finansijske statistike sa standardima definicija, klasifikacije, vrijednovanja i tretmana koji se koriste u Sistemu Nacionalnih računa 1993 i sa drugim makroekonomskim statističkim sistemima.
2. Koristi se specifični okvir – Monetarni računi – (Broad Money Survey) za mjerenje monetarnih i kreditnih agregata.
3. Koristi se Finansijski račun SNA i račun tokova fondova da bi se obezbijedila široka statistička obuhvatnost finansijskog sektora i finansijskih aktivnosti nefinansijskih sektora.
4. Pokrivanje nekoliko specijalnih tema koje mogu biti značajne za opštu analizu, uključujući devizne kurseve, kamatne stope, vanbilanse derivate i statistiku koja se koristi za superviziju banaka.

Statistički standardi koji se koriste u monetarnoj i finansijskoj statistici se baziraju na Sistemu nacionalnih računa 1993, koji predstavlja sveobuhvatan okvir za organizovanje, vrijednovanje i tretman nefinansijskih i finansijskih aktivnosti u jednoj

ekonomiji. Harmonizacija monetarne i finansijske statistike sa SNA okvirom obezbjeđuje interno konzistentne definicije i pravila za klasifikaciju, vrijednovanje, vremenski i računovodstveni okvir koji se može primjenjivati u velikom broju situacija i koji je uporediv među različitim zemljama.

SNA 1993 obezbjeđuje potpuno integrisan računovodstveni sistem u kojem se finansijski bilansi i transakcije mogu povezati sa nefinansijskim sektorima i sa međunarodnim finansijskim transakcijama i pozicijom zemlje. Što je posebno bitno, u njemu se ekonomske jedinice grupišu u sektore i identifikuje štednju i investicije svakog sektora. Prati kako se usmjerava višak štednje nekih sektora (direktno ili indirektno preko finansijskih posrednika) u sektore čije investicije prevazilaze njihovu štednju, i povezuje te tokove fondova sa bilansom stanja (računom) svakog sektora. Štaviše, monetarna statistika se može integrisati u okvir i povezati sa nacionalnim dohodkom i proizvodnjom, i sa drugim osnovnim sistemima makroekonomske statistike, kao što su bilans plaćanja i statistika javnih finansija. Na taj način obezbjeđuje efikasnost u kompilaciji statistike i analizu uticaja finansijskih aktivnosti na čitavu privredu.

Da bi se lakše shvatio okvir za monetranu i finansijsku statistiku daje se pregled osnovnih računa SNA sistema.

Tekući računi obuhvata proizvodnju i stvaranje, raspodjelu i upotrebu dohodka. Računi opisuju kako se formira agregat štednje za zemlju i za svaki sektor. Osnovni agregati i stavke računa obuhvataju bruto domaći proizvod, dodajnu vrijednost, raspoloživi dohodak, nacionalni dohodak, štednju i tekući račun bilansa plaćanja.

Računi akumulacije se sastoje od četiri računa koji opisuju upotrebu štednje za nefinansijske i finansijske investicije i promjene u vrijednosti stanja nefinansijske i finansijske imovine i obaveza izazvanih promjenama cijena i raznim promjenama u obimu imovine koje nisu izazvane transakcijama²⁶⁷. Neki sektori su neto kreditori, a neki neto dužnici. Kada institucionalne jedinice obavljaju finansijske transakcije između sebe, višak resursa jednog sektora se stavlja na raspolaganje drugom sektoru.

Kapitalni račun obuhvata upotrebu štednje za svrhu akumulacije kapitala i neto pozajmljivanja / neto kreditiranja zemlje ili pojedinih sektora.

Finansijski račun pokazuje kako neto dužnički sektori stiču finansijska sredstva tako što stvaraju obaveze ili smanjuju finansijsku aktivu i kako neto kreditorski sektori alociraju svoje viškove stvarajući finansijsku aktivu ili smanjujući obaveze. Ovaj račun prikazuje i transakcije po kategorija finansijske aktive i obaveza.

²⁶⁷ Other changes in volume of assets.

Računi revalorizacije prate promjene u vrijednosti imovine i obaveza uslijed promjena deviznih kurseva ili tržišnih cijena.

Račun drugih promjena u vrijednosti prati niz drugih promjena u vrijednosti koje se ne smatraju transakcijama ili revalorizacijom (otpis duga i sl.).

Račun tokova fondova predstvaljaju detaljno razvijanje finansijskih računa koji obuhvataju stanje i tokove, odnose između dužnika i kreditora po vrstama finansijskih instrumenata. Račun tokova fondova često obezbjeđuje i dodatne informacije o finansijskim podsektorima i specifičnim finansijski instrumentima, i na taj način obezbeđuje najobuhvatniju statistiku o strukturi i ponašanju finansijskog sektora.

Bilansi stanja predstvaljaju stanje nefinansijske i finansijske imovine i obaveza za zemlju i pojedine sektore. Neto vrijednost zemlje ili sektora se računa kao vrijednost nefinansijske aktive i neto finansijske aktive (finansijska imovina umanjenja za finansijske obaveze).

SNA okvir je sistem četverostrukog ulaza. Svaki sektor ili jedinica bilježi transakcije po sistemu dvojnog knjigovodstva: svaka transakcija mora biti dvojno proknjižena, *jednom kao resurs* (ili promjena u obavezama), a *jednom kao upotreba* (ili promjena u imovini). Pošto većina transakcija uključuje dvije strane koje knjiže po sistemu dvojnog knjigovodstva – dobijamo četverostruki ulaz. *Svačiji rashod je nečiji prihod*, i obrnuto. Jedna strana knjiži stvar koju je dobila (robu, uslugu, novac, finansijski instrument, ...), a druga stvar koju je dala (robu, uslugu, novac, finansijski instrument, ...). Na primjer, četiri knjigovodstvena ulaza se naprave kada kompanija proda obveznicu domaćinstvu: kompanija izadaje obveznicu (1), i povećava svoju aktivu – novac kada je proda (2). Domaćinstvo prima obveznicu (3) i smanjuje svoju gotovinu (4). Ova četiri ulaza po svojoj prirodi mogu biti finansijska ili nefinansijska. Ekonomski tokovi koji nisu transakcije kao na primjer sticanje dobitka po osnovu finansijske imovine imaju svoj kontraulaz kao promjena u neto vrijednosti.

Sistem četverostrukog ulaza implicira da svaki ulaz ima svoj kontraulaz negdje drugo u sistemu. Odgovarajuće knjiženje ulaza i kontraulaza obezbeđuje odgovarajuću ravnotežu sistema. Sistem četverostrukog ulaza takođe omogućuje bolju analizu uticaja finansijskih transakcija. Takođe, ovaj sistem kroz četvorostruki ulaz omogućava bolju kontrolu podataka, koji moraju korespondirati kod različitih sektora.

Tabela 2. Pregled osnovnih statističkih standarda koji se koriste u monetarnoj i finansijskoj statistici

Standard	Svrha
Standardi za sektorizaciju i kriterijum rezidenta	
Definicija ekonomske teritorije zemlje iz SNA i Bilansa plaćanja.	Obezbeđuje konzistentan obuhvat podataka između različitih zemalja. Standard je prije baziran na ekonomskim nego na pravno formalnim granicama zemlje.
Kriterijum rezidentne jedinice baziran na centru ekonomskog interesa.	Osnovni kriterijum da se locira ekonomska aktivnost jedinice.
SNA definicija ekonomskih sektora.	Definicija finansijskog sektora je konzistentna u različitim zemljama. Finansijski podaci za nefinansijske sektore su takođe konzistentni.
Prikupljanje podataka od »institucionalnih jedinica«.	Podaci se prikupljaju od osnovnih ekonomskih jedinica koje donose odluke i imaju svoj set finansijskih računa; takođe se koristi i za klasifikaciju ekonomskih aktivnosti po sektorima.
Klasifikacija jedinica u sektore bazirana na njihovoj primarnoj aktivnosti.	Tehnika koja se koristi za klasifikovanje ekonomskih jedinica koje se bave sličnim aktivnostima u istu kategoriju.
Standardi za finansijske instrumente i transakcije	
Okvirom su definisane kategorije: stanje, transakcija, revalorizacija i druge promjene u vrijednosti finansijske imovine i obaveza.	Da se unaprijedi analiza stanja, transakcija, revalorizacije i drugih promjene u vrijednosti u njihovim različitim značenjima. Omogućiti integrisanje finansijskih i nefinansijskih podataka; izbjeći uništavanje osnovnih podataka uslijed revalorizacije i druge promjene u vrijednosti imovine.
SNA klasifikacija finansijske imovine.	Klasifikacija finansijske imovine u osnovne kategorije bazirana na njihovoj substanci. Definicija finansijske imovine je konzistentna u različitim zemljama.
SNA računovodstveni tretman finansijskih instrumenata.	Računovodstveni principi za transakcije i stanje finansijskih instrumenata su konzistentni u različitim zemljama. Takođe su konzistentni standardi za finansijske inovacije.
Isključivanje spornih i sumnjivih stavki	Isključuje sporne stavke za koje je neizvjesno da li će se desiti ili ne i shodo tome da li će nastati obaveza ili potraživanje iz finansijskih računa i druge monetarne i finansijske statistike.
Računovodstveni standardi i standardi za vrijednovanje	
Tržišno vrijednovanje finansijske imovine.	Upotreba zajedničkih standarda za vrijednovanje koje se može primjeniti u različitim sektorima i funkcionalnim statističkim sistemima.
Računovodstvo po principu dospjelih obaveza.	Transakcije se bilježe kada se razmjena stvarno desi ili nastanu finansijska potraživanja ili obaveze; obezbeđuje konzistentno knjiženje u vremenu finansijskih i nefinansijskih aktivnosti.
Konverzija imovine nominirane u stranoj valuti.	Koristi se konzistentan metod; ostavlja prostor za rješavanje situacija sa višestrukim kursovima.
Standardi za tretman dospjelih, a neplaćenih obaveza, restrukturiranje i repogramiranje duga.	Računovodstveni tretman za ove posebne stavke.

Pregled naveden u tabeli omogućava da se formiraju statistički »osnovni blokovi« za svaki sektor koji su detaljno razrađeni, a podaci kompilirani po istim principima iako se koriste npr. različiti instrumenti. Na osnovu ovih blokova mogu se fleksibilno formirati različiti agregati i koristi željeni miks instrumenata za analizu. Većina podataka se kompilira direktno iz transakcije i sektorskih računa (bilansa stanja) centralne banke, banaka, centralne vlade i drugih sektora. Neki dodatni podaci se prikupljaju u cilju vršenja posebnih analiza za monetarnu politiku, npr. podaci o emisiji novca bez obzira na sektor koji emituje novac.

Posebni standardi se primjenjuje za na primjer off shore banke, sektorizaciju trustova, razliku između dužničkih i vlasničkih instrumenata, finansijskih derivata itd.

III Monetrana i finansijska statistika

U prva dva djela je navedena upotreba monetrane i finansijske statistike, i definisani standardi. Cilj sve toga je izrada analitičkog okvira računa. Da bi se dobili računi i iz njih izdvojili agregati neophodni za analizu koja je osnova za donošenje odluka na makro nivou, neophodno je prvo sistematizovati podatke koji se dobijaju od institucionalnih jedinica. Statistički okvir objašnjen u prethodnom dijelu definiše standarde, a onda se preuzimaju konkretne radnje sa podacima i one se svode u četiri kategorije. Te kategorije su obrađene u ovom dijelu rada.

Osnovna pitanja su vezana za:

1. sektorizaciju;
2. klasifikaciju finansijske aktive;
3. definisanje koncepata monetranih i finansijskih agregata: novca, kredita, zajma;
4. izradu monetrani računa.

1. Sektorizacija

Sektorizacija predstavlja razvrstavanje pojedinačnih institucionalnih jedinica u sektore, koji se bave sličnim aktivnostima, radi njihovog lakšeg praćenja. Osnovni sektori su definisani SNA 1993, i primjenjuje se takodje u monetarnoj i finansijskoj statistici. Sama klasifikacija finansijskih korporacija je u SNA 1993, podjeljena na 5 kategorija, dok se u monetarnoj i finansijskoj statistici koriste 3 osnovne kategorije (treća je u stvari agregiranje tri podkategorije iz SNA 1993 u jednu), zbog prirode analize, instrumenta, agregata. U tabeli je dat se pregled osnovnih sektora.

Tabela 3. Osnovni sektori i podsektori u monetranoj i finansijskoj statistici

Finansijske korporacije

Centralna banka
Druge depozitarne korporacije – banke
Druge finansijske korporacije
Osiguravajuća društva i penzini fondovi
Ostali finansijski posrednici
Finansijske sekcije

Nefinansijske korporacije

Javne nefinansijske korporacije
Ostale nefinansijske korporacije – privatna preduzeća

Vlada

Centralna Vlada
Lokalna Vlada
Savezna Vlada
Socijalni fondovi

Domaćinstva

--

Neprofitne organizacije koje služe domaćinstvima

Dobra sektorizacija je prvi i osnovni korak za dalje kompiliranje monetrane i finansijske statistike. Jedino ukoliko se institucionalne jedinice pravilno rasporede u sektore, mogu se dobiti kvalitetni podaci koji služe kao osnova za dalje analize. Sektorizacija polazi od najnižeg nivoa izrade podataka, tj. svaka institucionalna jedinica kad pravi svoj bilans mora pravilno sektorizovati podatke, prema kojem sektoru i podsektoru ima potraživanja, a premo kojima obaveze.

2. Klasifikacija finansijske aktive

Klasifikacija finansijske aktive se radi sa ciljem da se definiše koji instrument ulazi u koju kategoriju, a na osnovu tih kategorija se kasnije formiraju agregati koji se prate i koji su osnova za analize i donošenje odluka.

Osnov za klasifikaciju finansijske aktive i ostalih finansijskih instrumenta je SNA 1993, a koji uzima u obzir osnovne karakteristike finansijske aktive neophodne za potrebe monetrane i finansijske statistike.

Finansijski instrumenti u stvari predstavljaju niz finansijskih ugovora između institucionalnih jedinica. Finansijski instrumenti se klasifikuju kao

- a) finansijska aktiva,
- b) drugi finansijski instrumenti.

Finansijska aktiva u stvari predstavlja potraživanja koja imaju opipljivu vrijednost (novac, depozite, hartije od vrijednosti).

Drugi finansijski instrumenti predstavljaju potencijalnu obavezu koja je neizvjesna ili uslovljena nastankom nekog budućeg neizvjesnog događaja i stoga se ne svrstavaju u finansijsku aktivu. To su finansijske garancije kreditne linije, obaveze da se da zajam, kreditna pisma i sl.

Finansijska aktiva se definiše kao *dio ekonomske aktive (imovine) subjekata nad kojom se ostvaruju prava, individualno ili kolektivno, od strane institucionalnih jedinica i iz koje se mogu ostvariti ekonomski benefiti po osnovu držanja ili korištenja imovine u nekom periodu vremena.*

Finansijska aktiva najčešće nastaje kao finansijsko potraživanje po osnovu ugovornog odnosa kad jedna ekonomska jedinica obezbjedi fondove drugoj. Ovi ugovori su osnova povjerilačko dužničkog odnosa po kojem vlasnici imovine dobijaju bezuslovno pravo potraživanja ekonomskih resursa od druge institucionalne jedinice. Povjerilačko dužnički odnos daje karakter finansijskog instrumenta imovini i obavezama. Da li se nešto smatra finansijskom imovinom zavisi od dva kriterijuma:

- (1) likvidnost imovine
- (2) pravne karakteristike koje daju formu dužničko povjerilačkog odnosa.

Koncept likvidnosti uključuje nekoliko specifičnih karakteristika: mogućnost pregovaranja, transferibilnost, utrživost, konvertibilnost. Ove karakteristike određuju kategoriju finansijske imovine, mada se nigdje ne indentifikuju osebno. Klasifikacija finansijske aktive je napravljena kao okvir za analizu transakcija između institucionalnih jedinica i služi za procjena izvora, načina finansiranja i likvidnosti institucionalnih jedinica.

Tabela 4. Klasifikacija finansijske aktive

Monetrano zlato i specijalna prava vučenja

Novac i depoziti

Novac

Depoziti

Transferabilni depoziti

Ostali depoziti

Hartije od vrijednosti osim akcija

Zajmovi

Akcije i drugi ekviti

Osnivački kapital

Neraspoređena dobit

Generalne i specijalne rezerve

Alokacija SPV

Revalorizaciono prilagođavanje

Osiguranje i tehničke rezerve

Finansijski derivati

Vremenska razgraničenja

Monetrano zlato i specijalan prava vučenja (SPV), predstavljaju finansijsku aktivu kod koje ne posotoji odgovarajuća finansijska obaveza. Ove kategorije jedino se mogu naći u bilansu centralne banke ili odgovarajućeg monetarnog autoriteta u zemlji. Pravi se razlika između monetranog zalaat i zlata koje se drži kao rezerva. Ukoliko se drži kao rezerva, smatra se nefinansijskom imovinom. Transakcije sa monetranim zlatom – prodaja i kupovina se bilježe u bilansu centralne banke kao promjene u aktivu, a kontra ulaz je u imovini ostatka svijeta. SPV izdaje MMF, i ona se satraju međunarodnim rezrevama koje je kreirao MMF i alocirao zemlji članici. Ukoliko je MMF alocirao SPV zemlji članici ona nema obavezu da otplati SPV. SPV ustavri predstavljau bezuslovno pravo da se dobije strana valuta ili druga rezervna imovina od drugih članica MMF.

Novac se sastoji od novčanica i kovanica koje izdaje centralna banka (ili neki drugi monentarni autoritet)²⁶⁸. Novac u opticaju se dijeli na nacionalnu valutu i stranu valutu i predstavlja obavezu centralne banke koja ga je izdala. Ukoliko se koristi strana valuta kao sredstvo plaćanja, tada taj novac predstavlja obavezu centralne banke koja ga je izdala, a ne centralne banke na toj teritoriji i tretira se kao strana aktiva, tj. potraživanj prema nerezidentskoj centralnoj banci.

²⁶⁸ U nekim zemlja prvao na emisiju monvca ima Vlada, ili Ministrastfo finansija, ili neko posebno tijelo.

Depoziti uključuju sva potraživanja centralne banke, drugih depozitarnih korporacija (banaka), vlade i vladinih tijela i ostalih institucionalnih jedinica koje se mogu predstaviti dokazom depozita. Depoziti se sastoje od transeferabilnih i ostalih depozita. *Transeferabilni depoziti* su (1) depoziti po viđenju koji se mogu promjeniti na zahtjev at par, bez plaćanja bilo kakve nadoknade i (2) koji se mogu koristiti za direktna plaćanja putem čekova, povlačenja, žiro naloga, direktnog zaduživanja / kreditiranja, ili nekim drugim vidom direktnog plaćanja. *Ostali depoziti* su sva ostala potraživanja osim transeferabilnih depozita koja se mogu prezentovati u formi depozita. Tu su uključeni npr. štednja po viđenju²⁶⁹, štedni depoziti i oročeni depoziti, netranseferabilni depoziti u stranoj valuti, repo aranžmani itd.

Hartije od vrijednosti osim akcija su instrumenti o kojima se može pregovarati, a služe kao dokaz da institucionalna jedinica ima obavezu prema drugoj koju može izmiriti u kešu, finansijskim instrumentom ili sa nekom drugim predmeto koji ima ekonomsku vrijednost. To su najčešće državni zapisi, državne obveznice, korporacijsko obveznice, komercijalni zapisi, dugovnice, certifikati o depozitu koji izdaju banke i sl. Hartija od vrijednosti obezbjeđuje dokaz da postoji potraživanje i precizira plan otplate glavnice i kamate. U ovu kategoriju se svrstavaju preferencijalne akcije, konvertibilne obveznice i sl.

Zajmovi predstavljaju finansijsku imovinu koje (a) nastaje kada kreditor direktno pozajmi sredstva dužniku i (b) podržani su dokumentacijom o kojoj se ne može pregovarati. Na osnovu ove dokumentacije se pravi razlika između depozita i zajmova, jer inače imaju dosta identičnih karakteristika. U zajmove se uključuju sve vrste zajmova i avasni sem oni koji ulaze u aktivna vremenska razgraničenja. U nekim slučajevima i repo aranžamani i reverse repo, kolateralizovani swapovi, zajmovi obezbjeđeni hartijama od vrijednosti i sl. se uključuju u ovu kategoriju. Sa razvitkom novih finansijskih instrumenata ova kategorija je sve brojnija.

Akcije i drugi ekviti se sastoje od instrumenta i drugih zapisa kojima se priznaje pravo vlasniku, pošto se podmiere potraživanja svih kreditora, na rezidualnu vrijednost korporacije. Ovo vlasništvo se najčešće dokazuje akcijama, dionicama, udjelima ili sličnim dokumentima. U ovu kategoriju se uključuje *osnivački kapital* kao inicijani kapital i sve ostale emisije akcija kojim je kapital povećan, *neraspoređena dobit* tj. dobit poslije oprezivanja koja nije raspoređena akcionarima ili uključena u rezerve, *generalne i specijalne rezerve* koje se izdvajaju najčešće iz dobiti kao zakonska obaveza za zaštitu od gubitaka, *alokacija SPV* koje je MMF alocirao centralnim banakama i *revalorizaciona prilagođavanja* koja se odnose na promjene u vrijednosti imovne i obaveza finansijskih korporacija.

²⁶⁹ Gotovina se može automatski podići, ali se ovaj depozit ne može koristiti za plaćanja rema trećim licima.

Osiguranje i tehničke rezerve se odnose na ekvite domaćinstava u osiguravajućim i penzionim fondovima, kao i na uplatu premija osiguranja i premija za neka buduća potraživanja. Prvi dio predstavlja vlasnički aspekt, a drugi se odnosi na trenutna potraživanja i polise.

Vremenska razgraničenja se odnose na (1) trgovinski kredit koji se direktno daje korporacijama, vladi, neprofitnim institucijama, domaćinstvima i ostatku svijeta i avanse za radove koji se obavljaju, kao i predplatu za neke robe i usluge i (2) ostalo, kategorije koje se ne mogu svrstati ni u jednu prethodnu ili za koje je teško odrediti sektorizaciju. Neki odloženi prihodi, obezbjeđenje za loše zajmove i sl. se uključuju u ovu kategoriju.

Na ovako kalsifikovanu finansijsku aktivu primjenju se računovodstvena pravila koja se prije svega odnose na (1) vrijednovanje finansijske imovine, (2) vrijeme bilježenja transakcije i (3) agregiranje, konsolidaciju i netiranje podataka u cilju dobijanja osnovnih finansijskih agregata koji služe za dalju analizu.

3. Osnovne vrste finansijskih agregata

Polazeći od prethodno finansijske aktive, formiraju se finansijski agregati. Koji? Neki finansijski agregat je interesantan za analizu ukoliko on može uticati na ekonomsku aktivnost. Osnovni su novac, kredit, dug i oni se konstruišu na osnovu podataka sakupljenih od specifičnih grupa institucionalnih jedinica koje stvaraju potraživanja i obaveze. Cilj ovog prikupljanja i analize je da se utvrdi veza između finansijskih agregata i dugih ekonomskih varijabli.

Sva ova tri agregata variraju od zemlje do zemlje na osnovu empirijskih koncepata kojima su definisani a koji najbolje odražavaju finansijske instrumente koji se koriste, institucije koje funkcionišu i uslove u zemlji. Kako se tržišta razvijaju i evoluiraju ove definicije se moraju mijenjati. Npr. finansijske inovacije su povećale broj instrumenta koji imaju karakteristike novca, novi finansijski instrumenti i institucije se kreiraju, a finansijski uslovi variraju.

Definisanje monetarnih agregata i njihovih osnovnih karakteristika prethodi formiranju okvira za monetarnu i finansijsku statistiku, gdje kao rezultat nastaju monetarni i finansijski računi.

Tri osnovne dimenzije monetarnih agregata su:

- (1) finansijska aktiva koja predstavlja komponente ovih agregata;
- (2) sektori koji drže novac;
- (3) sektori koji izadju novac.

U svakoj privredi ovo treba definisati i definiše se novac, monetarna baza i likvidni agregati. Uzimajući kredit i dug kao, osnovne finansijske agregate njihove osnovne dimenziju su vrlo slične dimenzijama monetarnih agregata i one su:

- (1) koja finansijska aktiva čini ove agregate;
- (2) koje su sektori neto kreditori;
- (3) koji su sektori neto dužnici.

Novac, kao finansijski agregat je ima specifično mjesto u ekonomskoj teoriji, gdje su definisane osnovne funkcije novca kao:

- (a) sredstva za obavljanje razmjene / transakcija,
- (b) kao mjera čuvanja vrijednosti,
- (c) kao jedinice za obračun - kao denominacija vrijednosti roba i usluga,
- (d) i roba koja ima fiksiranu nominalnu vrijednost.

Novac u ekonomskoj teoriji se često vezuje za makrovarijable kao što su inflacija, rast outputa, bilans plaćanja, devizni kurs. Količina novca u opticaju se često reguliše raznim mjerama politike, koje u krajnjem utiču na inflaciju.

Specifični instrumentni koji su klasifikovani kao novac su se mijenjali tokom vremena. Na primjer, plemeniti metal su obavljali funkciju novca, zatim novac koji izdaje centralna banka ili monetarni autoritet, transakcioni i depoziti po viđenju kod banaka, do ostalih depozita i njihovih substituta koji se u posljednje vrijeme uključuju u novčanu masu.

U posljednje vrijeme novac i transferibilni depoziti su svuda uključeni u novčanu masu, ali u različitim zemljama različiti likvidni finansijski instrumenti se uključuju u novčanu masu – ostali depoziti (štedni, oročeni na određeni period, neke hartije od vrijednosti, u nekim slučajevima i neki instrumenti denominirani u stranoj valuti,...). Definicija novčane mase se sastoji od definicije nekoliko agregata koji treba na najbolji način da reflektuju lokalne uslove i odgovaraju za različite vrste analiza.

Sektori koji drže novac (money holders) su manje više isti u svim zemljama. Oni obično uključuje sve rezidentske sektore sem banaka i centralne vlade. Znači, depoziti koji drže banke i centralna vlada se ne uključuju u novačanu masu. Takođe se depoziti nerezidenata isključuju iz novčane mase. Osnovni razlog za ovo je uticaj koji ovi depoziti imaju na makroekonomske agregate i najčešće proističe iz prakse. Prvenstveno banke su sektori koji izdaju, te je jasno zašto se oni ne uključuju u novčanu masu. Depoziti nerezidenata najčešće služe za međunarodne transakcije. Depoziti centralne vlade najčešće u praksi ne reaguju na makroekonomske uticaje na

isti način kao depoziti ostalih sektora koji drže novac zbog specifičnosti finansiranja vlade, ograničenja u finansiranju, načina upotrebe sredstva i sl. Ne mogu se na isti način povezati sa promjenom u ekonomskoj aktivnosti, kamatnim stopama, deviznim kursovima i sl. Jedna od specifičnosti monetarne i finansijske statistike je da posebno pokazuje neto poziciju vlade u monetarnim računima, te je ovo još jedan od razloga da se isključi iz novčane mase. Agregirajući depozite ostalih sektora u monetarnim računima se dobija agregat »novčana masa« (broad money), koji se dinamički prati – po mjesecima, i daje osnov za odluke koje se donose u monetarnoj i ekonomskoj politici.

Sektori koji izadju novac su najčešće depozitne korporacije, tj. centralna banka i ostale depozitne korporacije (banke), a novčana masa u jednoj zemlji u stvari predstavlja njihove obaveze. Cilj monetarne i finansijske statistike je upravo pravljenje agregatnih bilansa i istarživanja preko kojeg se prate ovi agregati. U slučaju da pored centralne banke još neko izadaje novac, kao npr. ministarstvo finansija, agregat novčane mase se ne može isključivo pratiti preko monetarnih računa, te se oni moraju dopuniti sa ovim podacima. Takođe, se prave izuzeci za zemlje koje koriste tuđu valutu kao sredstvo plaćanja, jer novac u opticaju ulazi u novčanu masu, a ne predstavlja obavezu domaćih depozitnih korporacija. Ovdje se još prati agregat **monetrana baza** koji u stvari predstavlja obavezu centralne banke sa kojom ona podržava ekspanziju novčane mase i agregata kredita. Taj agregat se zove još i **vruć novac (high – powered money)**, jer promjene u ovom agregatu izazivaju još veće promjene u agregatu novčane mase ili kredita zbog dejstva multiplikatora. Monetrana baza se u suštini ne smatra monetarnim agregatom, jer predstavlja instrument kojim se kreiraju monetarni agregati. Monetrana baza uključuje novac koji izadje centralna banka, depozite banaka kod centralne banke i gotovinu koja se nalazi kod banaka. Svi ovi elementi su obaveze centralne banke, a samo je na primjer novac koji izdaje centralna banka uključen u monetarne agregate. Definicija monetarne baze takođe varira od zemlje do zemlje.

Dva osnovna finansijska agregata su **kredit i dug**. Ne postoji univerzalana definicija ovih agregata. Kredit i dug su dvije korespondirajuće kategorije. Kredit nastaje kada jedna institucionalna jedinica (kreditor) obezbijedi sredstva drugoj institucionalnoj jedinici (dužnik). U isto vrijeme nastaje i dug. Kredit u stvari predstavlja finansijsko potraživanje jednog sektora, a dug je finansijska obaveza drugog sektora. Kredit se posmatra sa strane imovine (aktive), a dug sa strane obaveza (pasive). Postoje izuzeci kada je nemoguće od nekog sektora skupiti podatke o dugu, pa se on posmatra samo kao kredit drugog sektora. Na primjer podaci o dugu domaćinstava se posmatraju sa strane aktive, kao kredit drugih sektora domaćinstvima, jer je teško agregirati podatke o dugu svih domaćinstava.

Kredit kao finansijski agregat se posmatra preko tri navedene karakteristike (1) koji instrumenti čine ovaj agregat; (2) koji su sektori koji ga izadaju (kreditori) i (3) koji su sektori koji uzimaju kredit (dužnici). Agregat kredita se može mjeriti za čitavu privredu, ili za pojedine sektore. Najčešće se analizira iznos kredita koji banakrski sektor daje drugim sektorima ili iznos kredita koji je odobren vladi. Agregat kredita je bitan jer se putem kredita nefinansijskom sektoru finansira proizvodnja, potrošnja i formiranje kapitala. Takođe, djeluje kreditni multiplikator, tako da u krajnjem ekspanzija kredita uticati na ukupnu količinu novca. Takođe, ukoliko se analiziraju neki širi kreditni agregati (hipotekarni zajmovi, potrošački krediti, krediti za građevinarstvo,...) može se uspostaviti veza sa opštom ekonomskom aktivnošću ili aktivnošću pojedinog sektora.

Dug se posmatra kao finansijski agregat koji predstavlja buduće obaveze za plaćanje. Ove obaveze mogu uticati na likvidnost pojedinog sektora ili čitave ekonomije i uticati na održivost uopšte. To je osnovni razlog za analizu ovog agregata. Dug čitave ekonomije se može tretirati kao dug svih domaćih sektora ili posebno kao spoljni dug. Spoljni dug se dobija konsolidovanoj osnovi kada se eliminiše dug koji ima kontra stranu u kreditu rezidentskih sektora (finansijske transakcije fondova između rezidentskih sektora), pa se dobija dug prema nerezidentima. Osnovni element analize kod duga koji utiče na likvidnost je ročnost, i u osnovi se analiziraju kratkoročni i dugoročni dug, a prema potrebi se mogu dijeliti na još podkategorije. Posebno su bitni podaci o spoljnjem dugu, jer govore o problemima likvidnosti ili osjetljivosti na solventost i koriste se za opšte makroekonomske analize, pregovore oko restrukturiranja duga, procjenu međunaodnih tokova dohodka, i za određivanje međunarodne investicione pozicije.

4. Monetarni računi ili analitički okvir za kompilaciju i prezentaciju monetarne statistike

Kao što je već rečeno, monetarna statistika obuhvata stanje i tokove podatake o imovini i obavezama finansijskog sektora – finansijskih korporacija i podsektora. Šira kategorija, finansijska statistika pokriva stanje i finansijske tokove u čitavoj ekonomiji. Cilj ovog rada je bio da se prezentira šta se dobija monetarnom statistikom.

Monetarna statistika obuhvata podatke za sektor finansijskih korporacija, koji se po SNA 1993 dijeli na 5 podkategorija²⁷⁰, a za potrebe monetarne statistike i analize na tri:

²⁷⁰ (1) centralna banka; (2) depozitarne korporacije; (3) osiguravajući ipenzioni fondovi; (4) drugi finansijski posrednici; (5) finansijske sekcije.

1. centralna banka
2. druge depozitarne korporacije (banke)
3. druge finansijske korporacije.

Za svaki od ovih sektora se pravi **sektorski bilans stanja** i na bazi konsolidacije **sektorski račun (istarživanje)**.

Prvi nivo kompilacije je stvaranje sektorskog bilansa stanja, gdje se agregiraju podaci iz pojedinačnih bilansa stanja: centralna banka²⁷¹, drugih depozitarnih korporacija (banaka), ostalih finansijskih posrednika i dobijamo *bilans stanja centralne banke, sektorski bilans stanja banaka i sektorski bilans stanja drugih finansijskih institucija*.

Na drugom nivou analize podaci se konsoliduju, tako da dobijamo: istraživanje ili **račun za centralnu banku**, istraživanje ili **račun depozitarnih korporacija (banaka)**, i istraživanje ili **račun drugih finansijskih korporacija**.

Račun za centralnu banku daje pregled komponenta *monetrane baze*.

Kada se konsoliduju istraživanja za centralnu banku i druge depozitarne korporacije / banke dobija se istraživanje ili **račun depozitarnih korporacija**, koji je po prethodno navedenim agregatima i instrumentima osnov za monetranu analizu. Iz njega se dobijaju podaci o *novčanoj masi* (kao obavezi depozitarnih korporacija), i podaci o kreditu koji depozitarne korporacije obezbjeđuju ostalim sektorima (dio njihove imovine koji se predstavlja kao potraživanja prema ostalim sektorima). U ovom računu se nalazi i pregled potraživanja i obaveza prema nerezidentima ili *neto strana aktiva*, koja je jedan od agregata za analizu eksternog sektora i predstavlja vezu sa bilansom plaćanja.

U okviru monetarne statistike spada i **račun finansijskih korporacija** koji se dobija kada se konsoliduju račun depozitarnih korporacija i račun drugih finansijskih korporacija. Ovo istraživanje daje sveobuhvatnu mjeru **kredita** koju finansijski sektor daje drugim sektorima u ekonomiji.

Svi ovi računi se mogu prezentirati u odgovarajućoj formi, da bi pokazali osnovne identitete i omogućili njihovo praćenje u vremenu, a da se u isto vrijeme uspostavi veza sa drugim makroekonomskim statističkim sistemima.

Osnovna veza je agregat novčane mase koji se dobija iz računa depozitarnih korporacija i predstavlja obavezu depozitarnih korporacija, a povezan je sa njihovim potraživanjima od nerezidenata i ostalih domaćih sektora, kao i sa drugim

²⁷¹ Ovdje je obično samo jedan bilans stanja.

imovinom i obavezama depozitarnih korporacija. Daje se pregled jednačina preko kojih se prati stanje i tokovi odnosa.

Tabela 5. Osnovne jednačine monetarnih računa

$$\mathbf{BML = NFA + DC - OIN}$$

$$\mathbf{\Delta BML = \Delta NFA + \Delta DC - \Delta OIN}$$

$$\mathbf{DC = NCG + CORS}$$

$$\mathbf{\Delta DC = \Delta NCG + \Delta CORS}$$

BML – novčana masa (broad money liabilities)

NFA – neto strana aktiva (net foreign asstes)

DC – domaći krediti / kredit rezidentskim sektorima (domestic credit)

OIN – neto ostale stavke

NCG – neto potraživanja od vlade (net claims on central government)

CORS – potraživanja od ostalih rezidentskih sektora (claims on other resident sectors).

Novčana masa je jednaka zbiru neto strane aktive (rezultat potraživanja i obaveza prema nerezidentima) i domaćeg kredita (kredita koje depozitarne korporacije daju rezidentskim sektorima). Umanjuje se za neto ostale stavke koje predstavljaju međubankarske odnose (rezultat njihovi međusobnih potraživanja i obaveza) i razlike između ostale (nefinansijske) aktive i pasive banaka.

Domaći kredit je kredit depozitarnih korporacija svim rezidentskim sektorima i dijeli se na neto potraživanja (kredite) vladi i potraživanja od ostalih sektora. Neto potraživanja od vlade se dobijaju kada se svi krediti (potraživanja) dati vladi od strane bankarskog sistema umanje za depozite vlade.

Osnovna veza sa bilansom plaćanja je neto strana aktiva **NFA**, a sa statistikom javnih finansija neto potraživanja od vlade **NCG**.

Sve navedeno, predstavlja samo statističku osnovu čiji je osnovni zadatak da pruži dobar pregled podataka kako bi se mogle vršiti analize i na osnovu njih donositi odluke u domenu ekonomske politike. Dobar podatak je dobra osnova za dobru odluku.

Literatura:

1. V. Vukotić: »Makroekonomski modeli i računi«, CID, Podgorica, 2001.
2. »Monetary and financial statistics manual«, IMF, Washington, 2000.

Marko Backović
Zoran Popović

Antagonistička tržišna igra – ispitivanje efikasnosti tržišnog nastupa

Uvod

Najveći broj modela koji su predmet razmatranja kvantitativne analize ekonomskih pojava jesu modeli u kojima postoji samo jedan donosilac odluka. Pri tome, postojanje samo jednog donosioca odluka podrazumijeva da se svi potencijalni subjekti koji bi u oblasti ponašanja donosioca odluke imali suprotne interese u odnosu na njega, smatraju egzogenim elementima modela i predstavljaju ograničavajućim uslovima za ostvarenje unaprijed definisane funkcije cilja. U takvim slučajevima, uobičajeno, na osnovu rješavanja pogodno odabranih modela donosilac odluke poznaje moguće alternativne rezultate svojih različitih odluka i u skladu sa tim se ponaša. Ne postoje, dakle, drugi subjekti koji direktno utiču na rezultat odluke, kao što i ne postoje subjekti koji se nalaze u sukobu interesa sa donosiocem odluke.

Ovakav pristup u modeliranju ekonomskih aktivnosti isključuje mogućnost matematičkog opisivanja i rješavanja situacija u kojima postoje suprotstavljeni interesi ekonomskih subjekata. Takve situacije obuhvataju sve one slučajeve ekonomskog (poslovnog) ponašanja u kojima se dva ili više ekonomskih subjekata nalaze u konfliktnim odnosima, iz kojih žele ostvariti za sebe što povoljniji rezultat. Tako, na primer, neko proizvodno preduzeće u postupku definisanja svojih planova prodaje mora voditi računa o potencijalnim potezima preduzeća konkurenata koja na tržište izlaze sa sličnim ili istim proizvodom, koji takođe iz svog tržišnog nastupa žele da ostvare što povoljniji finansijski rezultat (veći profit). Osim navedenog, u domenu poslovnog odlučivanja na nivou preduzeća u uslovima razvijene tržišne privrede veoma često se mora voditi računa o potencijalnom ponašanju ekonomskih subjekata (tržište, banke, konkurentska preduzeća, potrošači, itd.) sa kojima se to preduzeće nalazi u odnosima izraženog sukoba interesa. Pri tome, nijedan od ekonomskih subjekata ne može u potpunosti kontrolisati rezultate svojih odluka, zato što i suprotstavljena strana takođe odlučuje u uslovima nepoznavanja odluka "protivnika".

Cilj ovog rada jeste da prikaže jedan mogući pristup u modeliranju procesa donošenja poslovnih odluka u uslovima kada postoji izražen sukob interesa između različitih poslovnih subjekata, koji nastoje optimizirati svoje poslovne odluke. Teorija igara predstavljaće model za opisivanje i razrješavanje konfliktnih odnosa koji nastaju na tržištu, koji su posledica konkurencije različitih firmi sa sličnim proizvodnim programom. U cilju definisanja teorijskog okvira za formulisanje

tržišnog modela u prvom dijelu rada ćemo predstaviti karakteristike teorije igara i mogućnosti primjene ovog modela za potrebe analize i predviđanja efikasnostiposlovanja preduzeća.

Osnovne karakteristike i vrste igara

Teorija igara predstavlja matematičku teoriju i metodologiju koja se koristi za analizu i rješavanje konfliktnih situacija u kojima učesnici imaju suprotstavljene interese. Razmatranje situacija u kojima dva ili više subjekata donose odluke u uslovima sukoba interesa nazvano je teorijom igara zato što tipične primjere ovakvih situacija predstavljaju različite društvene igre, kao što su sportske utakmice, kartaške igre (poker, bridž, i sl.), šah, itd. Naravno, iako je veći dio termina koji se koriste u okviru matematičke teorije igara sličan terminologiji društvenih igara, teorija igara ima mnogo širu primjenu i koristi se za modeliranje konfliktnih situacija u matematici, politici, ekonomiji, vojnoj strategiji, itd. Pri tome, neophodno je istaći da metodi teorije igara služe za analizu i rješavanje takvih konfliktnih situacija koje karakteriše višekratno ponavljanje pojedinih odluka o mogućem razrješenju sukoba interesa između učesnika, tj. igrača.

Da bi korišćenjem odgovarajućeg matematičkog modela mogli analizirati konfliktnu situaciju, neophodno je izvršiti takvo uprošćavanje koje omogućava uključivanje u razmatranje samo najznačajnijih faktora koji utiču na mogući ishod konflikta. Zbog toga, možemo kazati da igra predstavlja uprošćeni model konflikta koji obuhvata ukupnost pravila ponašanja učesnika u igri (igrača), koja opredjeljuju njihove moguće poteze kao i potencijalne rezultate njihovog izbora. Igrači, tj. učesnici u igri, mogu biti pojedinci, grupe pojedinaca, preduzeća, vojne formacije, itd. Pri tome, cilj svakog od učesnika u igri jeste da postigne u igri takvo rješenje koje mu obezbjeđuje ostvarenje najpovoljnijeg mogućeg rezultata. Potencijalne rezultate igrača učesnika, odnosno ishod igre, obično predstavljamo tzv. funkcijom plaćanja koja predstavlja numerički izraz dobitaka odnosno gubitaka učesnika neke igre.

Osnovna karakteristika teorije igara sadržana je u činjenici da veličina rezultata koji će pojedini igrači ostvariti u igri ne zavisi samo od njihovog izbora mogućeg pravila ponašanja u igri, već i od izbora ostalih igrača. Svaki od igrača unaprijed poznaje moguće alternative koje mu stoje na raspolaganju u toku igre, koje nazivamo njegovim strategijama. Strategije predstavljaju ukupnost pravila ponašanja igrača i potencijalne rezultate izbora pojedinih alternativa u svakoj konkretnoj situaciji. Očigledno, strategija predstavlja centralni pojam ukupne teorije igara, kojim se unaprijed definišu mogući izbori različitih alternativa od strane igrača za koje se oni mogu opredijeliti u svim mogućim varijantama igre. Svaka igra se realizuje preko pojedinačnih poteza igrača, pri čemu potez predstavlja jedan izbor moguće alternative od strane igrača. Skup većeg broja poteza obrazuje partiju.

Postoje različite vrste igara, pri čemu se kao kriterijumi za klasifikaciju igara obično uzimaju slejedeći kriterijumi: broj igrača, broj strategija, karakter funkcije plaćanja i međusobna povezanost igrača.

Zavisno od broja igrača učesnika, sve igre dijelimo na igre sa dva lica, igre sa tri lica, ..., igre sa n lica. Za realizaciju neke igre, odnosno postojanje odnosa konflikta (ili kooperativnosti), neophodno je učešće najmanje dva lica. Postojanje tri ili više učesnika u igri otvara mogućnost stvaranja tzv. koalicija, tj. mogućnost da se dva ili više igrača usklađujući svoje interese koordinisano opredjeljuju u izboru strategija.

Ukoliko svakom od igrača u igri stoji na raspolaganju konačan broj strategija, tada se radi o tzv. konačnoj igri. U suprotnom slučaju, kada broj strategija igrača nije ograničen, igra predstavlja beskonačnu igru.

Prema karakteru funkcije plaćanja sve igre dijelimo na igre sa nulom i igre sa nenulom sumom. Igra sa nulom sumom predstavlja takvu igru u kojoj je suma ukupnog plaćanja jednaka nuli, tj. ukupan dobitak jednog ili više igrača je jednak ukupnom gubitku "porażenih" igrača. Tipičan primer za ovakvu vrstu igre jeste igra pokera, u kojoj je ukupna suma plaćanja jednaka nuli. Nasuprot ovome, u igrama sa nenulom sumom, u kojima se obično prepliću odnosi konflikta i kooperacije igrača, suma ukupnog plaćanja je različita od nule. Na primjer, u igrama na sreću (loto, lutrija) organizator zadržava za sebe dio ukupnog dobitka

Zavisno od međusobnog odnosa igrača učesnika, sve igre dijelimo na kooperativne i nekooperativne. Kooperativne igre predstavljaju takvu vrstu igara u kojima igrači formiraju koalicije koje im služe za međusobno usklađivanje ponašanja i izbor pojedinačnih strategija koje im obezbjeđuju postizanje najpovoljnijih rezultata. Ukoliko u toku igre ne postoji koordinacija u ponašanju (izboru poteza) od strane igrača, takva igra predstavlja nekooperativnu, tj. antagonističku igru.

Za potrebe matematičkog modeliranja, analize i rješavanja igra može biti predstavljena na različite načine. Jedan postupak primjenjuje se za igre kod kojih ne postoji potpuna informisanost igrača o potencijalnim odgovorima protivnika na njihov izbor pojedinih strategija. Za takve igre je karakteristično da se rezultat svih poteza u toku neke igre obračunava tek na kraju igre, kada se obavi predviđeni broj poteza, odnosno realizuje jedna partija. Ovakva vrsta igre, koju nazivamo igrom ekstenzivnog (opšteg) oblika, predstavlja se obično preko odgovarajućeg stabla igre, u kome se ex post predstavljaju odabrani potezi igrača. Tipičan primer ovakve igre jeste igra pokera. Drugi postupak predstavljanja i analiziranja igre primenjuje se u situaciji tzv. pune informisanosti o potencijalnim rezultatima odabranih strategija od strane igrača. Kod ovakve vrste igre, koju nazivamo igra u normalnoj formi, za sve alternativne kombinacije odabranih strategija od strane igrača unaprijed su poznata plaćanja, odnosno rezultat igre. Za potrebe modeliranja i analize efikasnosti tržišnog nastupa koristićemo antagonističku igru u normalnoj formi.

Model tržišne igre

U cilju predstavljanja načina primjene teorije igara za modeliranje i ispitivanje efikasnosti tržišnog nastupa, pretpostavićemo da su učesnici tržišne igre dva proizvodna preduzeća sa sličnim (konkurentnim) proizvodnim programom. Radi ostvarivanja što povoljnije pozicije na tržištu i , na taj način, ostvarivanje veće dobiti firme ulažu određeni iznos sredstava.

Neka jedna od firmi (igrač B) proizvede iz svoga proizvodnog programa prodaje na n tržišta. Pri tome, druga firma (igrač A) želi nastupati sa svojim proizvodnim programom na tržištima na kojima već nastupa firma B. Firma A, u cilju osvajanja ovih tržišta izdvaja sredstva u iznosu od N novčanih jedinica. Firma B, radi zaštite već zauzete pozicije na ovim tržištima izdvaja M novčanih jedinica. Strategija firme A realizuje se donošenjem odluke o raspodjeli N novčanih jedinica radi osvajanja n tržišta. Radi osvajanja svakog od tržišta i ($i = 1, 2, \dots, n$) preduzeće A izdvaja sumu novca od x_i jedinica, pri tome preduzeće B u cilju očuvanja postojeće pozicije na svakom od tržišta izdvaja sumu novca od y_i jedinica.

Neka je koeficijentom k_i ²⁷² predstavljen stepen važnosti osvajanja tržišta i od strane preduzeća A, a koeficijentom α_i stepen realizacije uloženi sredstava preduzeća A na tržištu i .

Na osnovu date postavke preduzeće A ostvaruje **dobit** na i -tom tržištu datu izrazom

$$k_i(\alpha_i x_i - y_i),$$

Ovako definisan adobit je pozitivna ukoliko je nivo realizovanih sredstava $\alpha_i x_i$ preduzeća A (radi osvajanja tržišta i preduzeće A je uložilo x_i novčanih sredstava) veći ili jednak nivou uloženi sredstava y_i preduzeća B radi zaštite osvojene pozicije na tržištu i , tj. ako je

$$\alpha_i x_i - y_i \geq 0.$$

Preduzeće A u suprotnom slučaju ne ostvaruje dobit, odnosno ako je nivo realizovanih sredstava preduzeća A manji od uloženi sredstava preduzeća B na i -tom tržištu, preduzeće A ostvaruje gubitak, tj.

$$\alpha_i x_i - y_i < 0.$$

Ako je nivo ukupno realizovanih sredstava $N \sum_{i=1}^n \alpha_i$ preduzeća A, manji ili jednak nivou ukupno uloženi sredstava M preduzeća B, tj. ako je

$$N \sum_{i=1}^n \alpha_i \leq M,$$

²⁷² Stepen važnosti osvajanja nekog od tržišta određen koeficijentom k mora ispuniti uslov da je za svako i -to tržište koeficijent $k_i > 0$.

tada preduzeće A neće biti zainteresovano za ulaganje sredstava radi osvajanja tržišta pa je rješenje igre trivijalno, a vrijednost igre je jednaka nuli.

Pođimo sada od obrnutog slučaja, tj. pretpostavićemo da je nivo ukupno realizovanih sredstava $N \sum_{i=1}^n \alpha_i$ preduzeća A veći od ukupno uloženi sredstava M

$$\text{preduzeća B, tj. } N \sum_{i=1}^n \alpha_i > M,$$

Na osnovu čega iznos ukupne dobiti koju ostvaruje preduzeće A na svim tržištima možemo predstaviti u obliku

$$\sum_{i=1}^n k_i (\alpha_i x_i - y_i).$$

Sumirajući iznos dobiti po svim tržištima dobija se vrijednost igre za igrača A uz iznosu

$$H(x, y) = \sum_{i=1}^n \max(0, k_i (\alpha_i x_i - y_i)). \quad (1)$$

Ovim sada možemo definisati antagonističku igru u obliku

$$G = (x, y, H) \quad (1a)$$

gdje je

$$X = \left\{ x = (x_1, x_2, \dots, x_n) \mid \sum_{i=1}^n x_i = N, \quad x_i \geq 0 \right\} \quad \text{skup čistih strategija}$$

preduzeća A, a

$$Y = \left\{ y = (y_1, y_2, \dots, y_n) \mid \sum_{i=1}^n y_i = M, \quad y_i \geq 0 \right\} \quad \text{skup čistih strategija}$$

preduzeća B,

pri čemu je vrijednost igre H data izrazom (1).

Da bi postojao ravnotežni ishod antagonističke igre uvodimo slijedeće pretpostavke za skupove strategija i funkciju vrijednosti igre :

X – je konveksan zatvoren skup strategija preduzeća A;

Y – je konveksan zatvoren skup strategija preduzeća B;

Funkcija vrednosti igre H je konveksna i neprekidna na skupu $X \times Y$;

Na osnovu uvedenih pretpostavki o skupovima strategija igrača A i B i funkcije vrijednosti igre H definisane na skupu $X \times Y$, kao i postojanja Neš ravnoteže, ishod (x^*, y^*) antagonističke igra G definisane izrazom (1a) je ravnotežni ishod ako je

$$H(x, y^*) \leq H(x^*, y^*) \leq H(x^*, y),$$

za svake $x \in X$ i $y \in Y$.

Strategije x^* i y^* igrača A i igrača B koje formiraju ravnotežni ishod antagonističke igre G nazivaju se optimalnim strategijama. Pri tome situacija ravnoteže (ravnotežni ishod) antagonističke igre G predstavlja sedlastu tačku njene funkcije vrijednosti igre H.

Kako je svaka od funkcija $\max(0, k_i(\alpha_i x_i - y_i))$ konveksna za svako x_i i y_i tada je i funkcija H konveksna po svakome $x \in X$ i $y \in Y$, čime su ispunjene prethodno uvedene pretpostavke za postojanje ravnotežnog ishoda antagonističke igre.

Pošto postoji mogućnost odsustva Neš ravnotežnog ishoda u čistim strategijama, odnosno nepostojanje sedlaste tačke u čistim strategijama igrača A i B to uslovljava proširenje antagonističke igre, odnosno skupa čistih strategija na skup mešovitih strategija, kao i funkcije vrijednosti igre na funkciju vrijednosti igre koja predstavlja matematičko očekivanje.

Kako su skupovi strategija X i Y preduzeća A i B konačni, uvodimo proširenje antagonističke igre G date izrazom (1a) skupovima mješovitih strategija za preduzeća A i B. Tada igra

$$G_m = (S_A, S_B, H^m) \quad (1b)$$

predstavlja proširenje antagonističke igre G, gdje funkcija raspodjele vjerovatnoća

$$\mu(X) = (\mu(x_1), \mu(x_2), \dots, \mu(x_n))$$

ili, u jednostavnijem obliku napisano

$$\mu = (\mu_1, \mu_2, \dots, \mu_n)$$

formira mješovitu strategiju igrača A, koja mora zadovoljavati uslove da je

$$\mu_i \geq 0, \quad \forall i = 1, 2, \dots, n$$

$$\sum_{i=1}^n \mu_i = 1,$$

pri čemu imamo da $\bar{x}_i = \mu_i x_i$ predstavlja očekivani iznos ulaganja novčanih sredstava preduzeća A na i -to tržište, odakle je

$$\sum_{i=1}^n \bar{x}_i = \sum_{i=1}^n \mu_i x_i = N.$$

Funkcija raspodjele vjerovatnoća (vjerovatnoće izbora čistih strategija)

$$\eta = (\eta_1, \eta_2, \dots, \eta_n)$$

koja formira mješovitu strategiju igrača B, za koju moraju biti ispunjeni uslovi

$$\eta_j \geq 0, \quad \forall j = 1, 2, \dots, n$$

$$\sum_{j=1}^n \eta_j = 1,$$

gdje $\bar{y}_j = \eta_j y_j$ predstavlja očekivani iznos ulaganja novčanih sredstava preduzeća B na j -to tržište, odakle je

$$\sum_{j=1}^n y_j = \sum_{j=1}^n \eta_j y_j = M .$$

Skupove mješovitih strategija igrača A i igrača B moguće je interpretirati kao skupove vektora zadate u obliku

$$S_A = \left\{ (\mu_1, \mu_2, \dots, \mu_n) : \mu_i \geq 0, \sum_{i=1}^n \mu_i = 1, i = 1, 2, \dots, n \right\}$$

$$S_B = \left\{ (\eta_1, \eta_2, \dots, \eta_n) : \eta_j \geq 0, \sum_{j=1}^n \eta_j = 1, j = 1, 2, \dots, n \right\} .$$

Na bazi ovako definisane antagonističke igre G_m (1b) mješovite strategije igrača predstavljaju konveksne kombinacije čistih strategija. Tada u igri G_m igrači A i B imaju optimalne mješovite strategije, a vrijednost igre se nalazi u intervalu

$$\left[\sup_{x \in X} \inf_{y \in Y} H(x, y), \inf_{y \in Y} \sup_{x \in X} H(x, y) \right] = [v_g, v^g]$$

tj. intervalu donje i gornje granice vrijednosti antagonističke igre G.

Prema unaprijed datom koeficijentu k_i kao stepenu važnosti osvajanja i -tog tržišta od strane preduzeća A, možemo definisati vjerovatnoću da će se preduzeće A opredijeliti za ulaganje sredstava na i -to tržište u obliku

$$\mu_i = \frac{\frac{1}{k_i}}{\sum_{j=1}^n \frac{1}{k_j}}, \quad (2)$$

gdje su zadovoljeni uslovi da je

$$\frac{1}{k_i} \geq 0, \text{ za svako } k_i > 0, \text{ i}$$

$$\sum_{i=1}^n \frac{\frac{1}{k_i}}{\sum_{j=1}^n \frac{1}{k_j}} = 1.$$

Ovako definisana vjerovatnoća izbora i -tog tržišta od strane preduzeća A obrnuto je proporcionalna važnosti i -tog tržišta.

Neka igrač B ima optimalnu mješovitu strategiju η^o , tada prema stavovima iz antagonističkih igara važi da je

$$\max_{\mu_i \in S_A} H^m(\mu, \eta^o) = v,$$

što znači da optimalna strategija igrača A pripada skupu mješovitih strategija S_A .

Na bazi teoreme o minimaksu važi uslov da je

$$\forall \eta \in S_B \quad H^m(\mu^o, \eta) \geq v,$$

odnosno za preduzeće A važi nejednakost prema kojoj je

$$H^m(\mu^o, \eta) \geq \frac{\sum_{i \in S_A} (\alpha_i N - y_i)}{\sum_{i \in S_A} \frac{1}{k_i}} \geq \frac{N \sum_{i \in S_A} \alpha_i - M}{\sum_{i \in S_A} \frac{1}{k_i}} \quad (3)$$

Na taj način, igrač A nezavisno od preduzete strategije igrača B ostvaruje vrijednost igre koja se nalazi sa desne strane nejednakosti (3).

Očigledno da desna strana nejednakosti (3) zavisi samo od podskupa S_A . Pri tome, igrač A treba da izabere takav podskup S_A^o , odnosno takvu strategiju μ^o pri kojoj ostvaruje maksimalnu vrijednost igre, odnosno

$$v = \max_{S_A} \frac{N \sum_{i \in S_A} \alpha_i - M}{\sum_{i \in S_A} \frac{1}{k_i}} = \frac{N \sum_{i \in S_A^o} \alpha_i - M}{\sum_{i \in S_A^o} \frac{1}{k_i}} \quad (4)$$

Sa druge strane, potrebno je za igrača B pokazati da raspolaže takvom strategijom η^o , pri kojoj je

$$\forall \mu \in S_A, \quad H(\mu, \eta^o) \leq v \quad (5)$$

Neka je η^o optimalna strategija za igrača B, i neka strategija μ^o pripada podskupu S_A^o koji predstavlja skup optimalnih strategija za igrača A. Tada, na osnovu teoreme o minimaksu važi stav da je

$$\begin{aligned} \forall \eta \in S_B \quad H(\mu^o, \eta) &\geq v, \\ \forall \mu \in S_A \quad H(\mu, \eta^o) &\leq v, \end{aligned}$$

odnosno, za optimalne strategije igrača A i B važi uslov da je

$$\forall \mu^o \in S_A^o, \quad \forall \eta^o \in S_B \quad H(\mu^o, \eta^o) = v. \quad (5a)$$

Primjenjujući uslov (5a), tada je na optimalnom skupu mješovitih strategija igrača A zadovoljena jednakost da je

$$\forall i \in S_A^o \quad k_i (\alpha_i N - y_i^o) = v, \quad (6)$$

odakle, koristeći izraze (4) i (6) određujemo strategiju preduzeća B, tj.

$$\forall i \in S_A^o \quad k_i(\alpha_i N - y_i^o) = \frac{N \sum_{i \in S_A^o} \alpha_i - M}{\sum_{i \in S_A^o} \frac{1}{k_i}},$$

odakle je

$$\forall i \in S_A^o \quad y_i^o = -\frac{N \sum_{i \in S_A^o} \alpha_i - M}{\sum_{i \in S_A^o} \frac{1}{k_i}} \frac{1}{k_i} + \alpha_i N. \quad (7)$$

Tada je $\sum_{i \in S_A^o} y_i^o = M$, odnosno

$$\begin{aligned} & \sum_{i \in S_A^o} -\frac{N \sum_{i \in S_A^o} \alpha_i - M}{\sum_{i \in S_A^o} \frac{1}{k_i}} \frac{1}{k_i} + \alpha_i N = \\ & = -\frac{N \sum_{i \in S_A^o} \alpha_i - M}{\sum_{i \in S_A^o} \frac{1}{k_i}} \sum_{i \in S_A^o} \frac{1}{k_i} + N \sum_{i \in S_A^o} \alpha_i = \\ & = -(N \sum_{i \in S_A^o} \alpha_i - M) + N \sum_{i \in S_A^o} \alpha_i = M \end{aligned}$$

Osim toga, neophodno je pokazati da strategija y^o predstavlja optimalnu strategiju za igrača B, odnosno provjeriti da važi uslov dat izrazom (5).

Ako uvedemo pretpostavku da teme $j \notin S_A^o$ ($y_j^o = 0$), tada je na osnovu izraza (6)

$$H(x, y^o) = k_j \alpha_j N,$$

odnosno, nejednakost data izrazom (5) ekvivalentna je nejednakosti

$$\frac{\alpha_j A}{\frac{1}{k_j}} \leq \frac{N \sum_{i \in S_A^o} \alpha_i - M}{\sum_{i \in S_A^o} \frac{1}{k_i}} = v. \quad (8)$$

Ukoliko ne bi bila zadovoljena nejednakost (8) tada bi važila nejednakost

$$\frac{\alpha_j N}{\frac{1}{k_j}} > \frac{N \sum_{i \in S_A^o} \alpha_i - 1}{\sum_{i \in S_A^o} \frac{1}{k_i}},$$

koja protivurječi definiciji skupa optimalnih strategija S_A^o . Ovim je pokazano da skup S_A^o predstavlja skup optimalnih strategija koje formiraju ravnotežni ishod antagonističke igre dat izrazom (5a). Pri tome, strategije μ^o i y^o date izrazima (2) i (7) predstavljaju optimalne strategije za preduzeća A i B, a vrednost igre G data je izrazom (4).

Može se uočiti da optimalna strategija μ^o preduzeća A ne zavisi od koeficijenta realizacije uložениh sredstava α_i . Pri određivanju skupa S_A^o koeficijenti α_i moraju se uzimati u razmatranje, odnosno firme pri vođenju svoje poslovne politike moraju voditi računa o stepenu realizacije uložениh sredstava na svako od tržišta.

Empirijska analiza mogućnosti primjene modela tržišne igre

U cilju empirijske verifikacije prethodno predstavljenog modela, pretpostavićemo da preduzeće A ulaže 800 novčanih jedinica u projekat marketinškog nastupa na tri tržišta, pri čemu konkurentna firma B radi očuvanja postojeće pozicije na ta tri tržišta ulaže 400 n.j. Na osnovu istraživanja potencijala posmatranih tržišta preduzeće A je izvršilo njihovo rangiranje, i utvrdilo odgovarajući stepen efikasnosti ulaganja sredstava, što je predstavljeno tabelom:

Tržišta	1	2	3
α_i	0,4	0,6	1
k_i	2	4	3

Uložena sredstva preduzeća A : N= 800

Uložena sredstva preduzeća B : M= 400

Skup mogućih strategija preduzeća A predstavljen je vektorom:

$$S_A = \{(1), (2), (3), (1,2), (1,3), (2,3), (1,2,3)\}$$

Primjenom prethodno definisanog modela dobijeni su slejedeći rezultati:

S_A	
1	v = -160, odnosno v = 0
2	v = 320
3	v = 1200
1,2	v = 533,33
1,3	v = 864
2,3	v = 1508,57
1,2,3	v = 1107,69

Kao što vidimo, maksimalna očekivana vrijednost igre je $\max v = 1508,57$ ostvarena na podskupu $S_A^o = (2,3)$

Optimalna mješovita strategija igrača A : $\mu_2^o = 0,428$ $\mu_3^o = 0,572$

, odnosno preduzeće A treba da uloži 342,4 n.j. na tržište 2 ($x_2^o = 342,4$) i 457,6 n.j. na tržište 3 ($x_3^o = 457,6$).

Preduzeće B raspolaže optimalnom mješovitom strategijom čija se ulaganja svode na 102,86 n.j. na tržište 2 ($y_2^o = 102,86$) i 297,14 n.j. na tržište 3 ($y_3^o = 297,14$)

REFERENCE

1. Binmore, K (1994). *Game Theory and the Social Contract* (v.1.): *Playing Fair*, Cambridge, MA: MIT Press.
2. Binmore, K (1998). *Game Theory and the Social Contract* (v.2): *Just Playing*. Cambridge, MA: MIT Press.
3. Bhaskar, V.and I.Obarra (2002) »Belief-Based Equilibria in the Repeated Prisoners' Dilemma with Private Monitoring«, *Journal of Economic Theory*, 102, 40-69.
4. Fudenberg,D. and D.K. Levine (1998): *Learning in Games*, (Cambridge: MIT Press).
5. Fudenberg, D.and D.Kreps (1990): »Lectures on Learning and Equilibrium in Strategic-Form Games«, CORE Lecture Series.
6. Fudenberg, D. and Tirole, J., *Game Theory*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1991.
7. Ginitis, H. (2000), *Game Theory Evolving*. Princeton: Princeton University Press.
8. Osborne, Martin J. and Ariel Rubinstein, Game with procedurally rational players, *American Economic Review* 88 (1998), 834-847.

9. Rodin R., *Optimization in Operations Research*, Prentice Hall, New Jersey, 2000.
10. Winston, W., *Operation Research : Applications and Algorithms*, Belmont, California, 1994.
11. Wisniewski, M., *Introductory Mathematicla Methods in Economics*, McGraw-Hill Book Company, London, 1996.

Ana Bušković

Istraživanje na bazi uzorka (Primjer: Household Survey)

Abstract

Survey by sample is study in which individuals, households or enterprises are chosen by random sample method.

In purpose of getting data from the sample, the most common instrument is questionnaire. Questionnaires have to comprehend all needed questions from the researched field, but not and unnecessary ones. According to the way of choosing issues in to the sample, samples can be random and purposeful. The principles of sample theory can be applied only for random samples.

The date base for Household Survey is provided by random sample method. The basic goals of this research are: collecting the data that can be used for poverty measurement, citizens' perception of Government efforts in improvement of quality of life and data concerning private economy and market. Specific goals, in particular for Montenegro, relate on currently issues that are interesting in this particular moment: pension reform, environment protection and electricity supplying.

Key words

- **Survey by sample** – study in which individuals, households or enterprises are chosen by random sample method;
- **Random sample** – sample in which every element from the basic cluster have the same probability (that is not zero) to be in the sample;
- **Directly interviewing** – one of the methods that is most common used for data collecting;
- **Data collecting** – the process of polling in which respondents and their good will to answer the questions, have basic role;
- **Supervision** – monitoring, control of interviewers.

Statistički uzorak

Pojam.

Osnove istraživanja na bazi uzorka prvi put je objavio Neyman, američki matematičar poljskog porijekla 1933. godine.

Statistički uzorak predstavlja jednu od metoda prikupljana podataka u cilju određivanja karakteristika definisanog statističkog skupa. Uzorak je dio osnovnog skupa. Istraživanje na bazi uzorka je studija u kojoj su lica, domaćinstva ili preduzeća odabrana iz ciljne populacije metodom slučajnog uzorka. Pored uzorka u ove svrhe se koristi još i: metoda popisa i statistički izvještaj. Uzorci se, po pravilu, koriste kao dopuna popisnog metoda ili zamjena izvještajnog. Uzorak je efikasniji i ekonomičniji od popisa, dok se, ipak, potpuna informacija o karakteristikama osnovnog skupa može dobiti samo na osnovu popisa.

Kod rezultata istraživanja na bazi uzorka prihvata se određen stepen netačnosti (greška uzorka), ali zauzvrat imamo značajne uštede na troškovima istraživanja, jer je samo jedan mali dio ciljne populacije obuhvaćen istraživanjem

Da bi se dobili podaci iz nekog uzorka koriste se upitnici, koji treba da sadrže sva potrebna pitanja iz domena oblasti koja se ispituje, ali ne i nepotrebna pitanja. Za popunjavanje upitnika od velikog značaja je uloga anketara, koji najprije treba da sam razumije pitanja i ponudjene odgovore, a zatim i da ih učini razumljivim i ispitanicima koji nisu statističari.

Izbor jedinica uzorka.

Izbor jedinica u uzorak treba da bude takvo da uzorak bude reprezentativan, to jest da oslikava strukturu statističkog skupa. Struktura uzorka u mnogome zavisi od veličine uzorka. Ako se uzorak povećava onda je njegova struktura sve vjernija slika osnovnog skupa i manji je uticaj slučajnog uzorka. Međutim isuviše veliko povećanje jedinica u statističkom uzorku povećava troškove istraživanja i nije racionalno.

Prema načinu izbora uzorke dijelimo na slučajne (probabilističke) i na namjerne (neprobabilističke).

Slučajnim uzorkom se naziva takav uzorak u kome svaki element osnovnog skupa ima jednaku vjerovatnoću (različitu od nule) da bude izabran u uzorak.

Namjerni uzorak sastavljen je iz jedinica koje su po nekom osnovu tipični ili reprezentativni za osnovni skup. U zavisnosti od toga po kom osnovu je izvršen izbor jedinica u uzorku, namjerni uzorci dijele se na:

Uzorak zasnovan na subjektivnom sudu istraživača, koji se sastoji iz jedinica izabranih slobodnim sudom istraživača. Reprezentativnost ovakvog uzorka zavisi od procjene i stručnosti istraživača.

Kvota uzorci. Struktura ove vrste uzoraka mora da odgovara cilju istraživanja. Elementi osnovnog skupa svrstavaju se u nekoliko grupa, prema jednom ili više obilježja, nakon čega izbor jedinica iz svake grupe vrši anketar.

Pogodni uzorci, koji su najmanje reprezentativni.

Slučajni uzorci:

Principi teorije uzoraka ne mogu se primjenjivati na namjerne uzorke. Jedino na slučajnim uzorcima mogu se primjenjivati statistički metodi i donositi zaključci o osnovnom skupu. Slučajni uzorci mogu biti:

Stratifikovani, koji se najviše koristi u slučaju kada je osnovni skup heterogen tj. ukoliko se njegovi elementi medju sobom mnogo razlikuju po jednom ili više obilježja. Do stratifikovanog uzorka dolazi se tako što se osnovni skup podijeli na više podskupova ili stratuma, a zatim se iz svakog stratuma bira po jedan prost slučajan uzorak. Stratifikovani uzorak, zapravo predstavlja uniju prostih slučajnih uzoraka izabranih iz pojedinih stratuma.

Uzorak skupina i višetajni uzorak. Ukoliko je osnovni skup veoma veliki ili ako ne možemo da identifikujemo sve jedinice toga skupa, umjesto pojedinačnih elemenata osnovnog skupa biramo pojedine grupe tj. skupine. Ukoliko u svakoj od tih grupa izvršimo popis radi se o prostom uzorku skupina. Ukoliko uzorkom ne obuhvatimo sve elemente iz skupina, već samo neke od njih, radi se o dvoetajnom uzorku. Ovakav uzorak je obično manje precizan od prostog slučajnog ili stratifikovanog.

Sistematski je takav uzorak kod koga izbor elemenata vršimo po nekom sistematskom redu, polazeći od slučajno izabranog početka. Za određivanje ovakvog uzorka potrebno je da su svi elementi na spisku sa rednim brojevima. Zatim se primjenom tablica slučajnih brojeva bira prvi element uzorka i interval, na taj

način slučajnim izborom prvog elementa određujemo i ostale. Ako je redosled elemenata u osnovnom skupu slučajan, tada se bira samo jedan sistematski uzorak, dok ukoliko to nije slučaj bira se više sistematskih uzoraka.

Prosti slučajni uzorak je uzorak koji nastaje ukoliko se iz osnovnog skupa izvlače elementi koji svi imaju jednaku vjerovatnoću da budu izvučeni. Razlikujemo prost slučajan uzorak sa ponavljanjem i bez ponavljanja. Prost slučajni uzorak iz beskonačnog osnovnog skupa ekvivalentan je prostom slučajnom uzorku sa ponavljanjem iz konačnog skupa. Prost slučajan uzorak bez ponavljanja se najčešće koristi, a on je i efikasniji od uzorka sa ponavljanjem iz razloga što u njima nema ponovljenog izbora istih elemenata iz osnovnog skupa pa svaka jedinica nosi novu informaciju. Izbor jedinica iz konačnog skupa u prost slučajni uzorak najčešće se sprovodi primjenom tablica slobodnih brojeva. One su tako konstruisane da svi brojevi u njima imaju istu i nezavisnu vjerovatnoću javljanja. Time se stvaraju uslovi za reprezentativnost uzorka, ako sve jedinice imaju istu vjerovatnoću izbora uzorak bi trebalo da sadrži najveći broj jedinica sa osobinama koje su najčešće u skupu i najmanji broj onih kojih je u skupu najmanje.

Istraživanje na bazi uzorka

Istraživanje na bazi uzorka ima prednosti u odnosu na ostale:

- podaci do kojih se dolazi ovim putem nisu dostupni iz drugih izvora,
- podaci se dobijaju relativno brzo i po razumnim cijenama,
- varijable istraživanja se mogu definisati i mjeriti tako da odgovaraju problemu istraživanja ili su saglasne sa teoretskim konceptima,
- preciznost istraživanja je dovoljna za pokrivanje korisničkih potreba za informacijama.

Osnovne faze istraživanja na osnovu uzorka su:

- Planiranje, koje obuhvata određivanje cilja istraživanja, definisanje ciljne populacije i definisanje varijabli studije;
- Selekcija uzorka iz bazičnog skupa, određivanje njegove veličine, dizajn;
- Sastavljanje upitnika. Ovdje je od značaja kvalitetno sastavljanje pitanja. Anketno pitanje treba da bude razumljivo (prvo za anketara pa onda i za ispitanika), da tačno znači ono što želimo da saznamo, da ispitanik zna ili bi trebalo da zna odgovor na pitanje i da je ispitanik u mogućnosti da formuliše odgovor koji je u skladu sa upitnikom. Pri formulisanju upitnika bitno je da su lakša i jednostavnija pitanja u upitniku stavljena na početku, da su pitanja grupisana u odjeljke i poredjana po logičnom redu, da su osjetljiva pitanja pri kraju da bi se izbjegle negativne reakcije.

- Priprema za terenski rad. Obuka anketara je veoma važna etapa priprema za istraživanje. Od toga koliko dobro su anketari obučeni i upoznati sa osnovnim ciljevima istraživanja zavisi i kvaliteta podataka. Ukoliko anketar u potpunosti ne razumije upitnik velika je opasnost da ni ispitanik neće biti u mogućnosti da da korektan odgovor.
- Prikupljanje podataka predstavlja sam proces istraživanja i anketiranja u kojem veliku ulogu ima volja ispitanika da da odgovarajući odgovor. Na ispitanikovo odgovaranje na pitanja utiče nekoliko faktora kao: kontekst, tj. raspored po kome se postavljaju pitanja, rječnik, socijalna prihvatljivost teme, ponašanje i spoljni utisak koji ostavlja anketar kao i socijalni status anketara. Ovdje može da budu od koristi razne metode motivisanja ispitanika (simbolični pokloni, zahvalnice i sl).
- Supervizija. Ovo je metoda nadgledanja rada anketara koja se sastoji u tome da supervizor odredi određeni broj domaćinstava koja su anketari već posjetili i postavi im par kontrolnih pitanja (kontrolnih u smislu njihovog odgovora iz ankete) da bi se uvjerali da je anketar zaista posjetio to domaćinstvo i postavio im pitanja iz upitnika.
- Obrada podataka: ispravke itd. Ponekad je potrebno podatke dobijene od anketara ispraviti ili korigovati (pogrešno unesene šifre, upisano brojevima umjesto slovima, nečitak rukopis i sl.). Nakon toga slijedi dokumentacija podataka i njihovo unošenje u kompjuter.
- Analiza podataka obuhvata kao prvo rad na kompjuterskoj ispravki podataka i imputaciji nedostajućih vrijednosti. Slijedi kreiranje novih varijabli, tabeliranje i analiza.
- Pisanje izvještaja i
- Arhiviranje i diseminacija.

Iako istraživanje na bazi uzorka ima mnoge prednosti, koje su već navedene, moguće su mnoge greške u toku odabira uzorka, kreiranja upitnika, samog ispitivanja ili analize dobijenih podataka, koje su uzrokovane različitim faktorima. Greške se dijele na greške u mjerenju i uzorkovanju.

Izvori grešaka u istraživanju mogu biti:

- Upitnik nije unaprijed testiran,
- Previše pitanja,
- Preduga pitanja, prezahtijevna, teška terminologija nerazumljiva za ispitanika i sl,
- Upitnik je loše postavljen za rad anketara,
- Nedovoljno obučeni anketari, koji ne vladaju dovoljno tehnikom ili nisu upoznati sa problematikom,
- Nedovoljno motivisani anketari,
- Nedovoljno motivisani ispitanici,

- Neodaziv,
- Moguće predrasude,
- Teoretski orijentisana studija ne pogodja pravo interesovanje ispitanika,

Istraživanje o prihodima i rashodima domaćinstava u Crnoj Gori (Household Survey)

Osnovni cilj ovog istraživanja je prikupljanje podataka koji se mogu koristiti za mjerenje opšteg nivoa siromaštva, podataka korisnih u anticipiranju uloge Vlade u poboljšanju životnog standarda domaćinstava i podataka koji se tiču uloge privatne ekonomije i tržišta. Posebni ciljevi koji se tiču ovog istraživanja, konkretno u Crnoj Gori odnose se na trenutno aktuelne teme: penzionu reformu, pitanja zaštite životne sredine i snadbijevanja električnom strujom.

Prva tri istraživanja uključivala su 2.000 domaćinstava iz 12 crnogorskih opština, a odnosila su se samo na njihove prihode. Četvrto i peto istraživanje, koja su obuhvatila i troškove, odnosilo se na 500 domaćinstava, ili 1.891, odnosno 1.879 pojedinaca iz svih opština u Crnoj Gori. Podaci su dobijeni putem upitnika koji je sadržao sledeće grupe pitanja: stanovanje, imovinu, demografiju, zdravlje, glavni posao, drugi posao, nezaposlenost, obrazovanje i sl. Pripreme za četvrto i peto istraživanje trajale su oko jedan i po mesec, trening anketara ukupno 25 sati, dok je samo anketiranje domaćinstava trajalo tri nedelje, nakon čega se vršilo unošenje podataka i njihova analiza. Analiza podataka radjena je u SPSS softveru.

Metoda koja se koristi za prikupljanje podataka je direktno intervjuisanje, što je zapravo najbolja metoda za ovakvo istraživanje iz više razloga: s'obzirom da je upitnik poprilično dugačak potrebno je ispitanicima pružiti dodatna objašnjenja, direktnim kontaktom anketar može da se uvjeri da li ispitanik daje tačne podatke, moguće je postaviti osjetljiva ili teška pitanja i sl.

Do istraživanja broj 5 uzorak se birao na osnovnu brojnosti stanovnika u pojedinim opštinama, u najbrojnijim opštinama se radilo najviše anketa. Koliki će broj anketa biti zavisi od toga koliki je odredjen ukupan broj na nivou Republike, pa srazmjerno broju stanovnika određuje se broj anketa za pojedine opštine.

U toku su pripreme za istraživanje broj šest, korekcija prethodnog upitnika, kontakt sa anketarima, savjetovanje sa drugim institucijama i zainteresovanim subjektima.

Kontakt sa drugim institucijama omogućiće da se obrati pažnja na aktuelna pitanja. Savjeti I sugestije su uvijek od koristi.

Ovo istraživanje će obuhvatiti 800 domaćinstava. Povećanje broja domaćinstava u uzorku potrebno je radi analiza na nivou regiona ili analize pojedinih grupa domaćinstava (npr. ako nas interesuju samo domaćinstva koja imaju bar jednog člana penzionera) I sl. Na nivou Republike broj od 500 domaćinstava bio je sasvim dovoljan, ali je za detaljnije analize potrebno imati što je moguće više ispitanika.

Bitna razlika ovog istraživanja u odnosu na prethodna sastoji se u tome što anketari više neće imati slobodu izbora domaćinstva koja će anketirati, već će se sa spiska svih punoljetnih građana slučajno odabrati domaćinstva, njihove adrese I imena članova. Anketar će dobiti zadatak da intervjuiše tačno određeno domaćinstvo, identifikovano sa spiska koji se koristio za raspodjelu vaučera u procesu Masovne Vaučerske Privatizacije. Anketari će voditi evidenciju o broju posjećenih I anketiranih domaćinstava na osnovu koje će se kasnije izračunati racio uspješnosti anketara (broj anketiranih podijeljeno sa brojem posjećenih domaćinstava puta sto). Na ovaj način će se postići potpuna slučajnost uzorka.

Literatura:

1. Dr. Janko Radulović, «Statistika»
2. Dr Mileva Žižić, Dr Miodrag Lovrić, Dr Dubravka Pavličić, «Metodi statističke analize»
3. Adam Smith, «Istraživanje prirode i uzroka nastanka bogatstva naroda»
4. Ms Cathleen Beegle (World Bank), Dragana Radević (CEED), Obuka anketara za Household No 6, 24. 10. 2002;
5. Projekat jačanja državnog Zavoda za statistiku, «Metode istraživanja u društvenim studijama», Podgorica 02.09.-06.09. 2002;

Tijana Leković

Penzijska reforma - Put ka individualnoj odgovornosti za starost

Abstract

This paper is story about collective responsibility for old ages and population aging as sure step forward to pension reform. The main objective is to explain why pensions should be thought in 18 not in 60.

The following text consists five sections. *The first* one is regarded to the pension systems, created in the period of time when nations that applied it were young. *The second and third* sections are analyzing implications demographic trends and projections on the pension systems and reasons that are contributing to its unsustainability. *The fourth*: as PAYGO system was product of specific circumstances in past, new circumstances are creating need for different models of pension systems. Thus, many countries faced with these problems are applying pension reforms. This paper provides explanation of characteristics used for creating different pension systems. Instead of conclusion, as *the fifth* part, you can find three major advantages of the reformed system: first, domestic investments increase and international diversification of the pension funds; second, financial incentives for longer employment period and labor mobility; and third, sound capital and its governance considered as very important in economy as a whole. *The sixth part* highlights the most important terms in this paper.

I Kolektivna odgovornost za starost

Sistem generacijske solidarnosti je sistem jednog vremena i specifičnih okolnosti. Kako se nijedan trenutak ne može ponoviti dva puta na isti način, tako ni principi i pravila jednog sistema ne mogu rezultirati istim efektima u drugačijim okolnostima. Jedino sigurno pravilo koje važi u penzijskom, kao i u svakom drugom sistemu, jeste kontinuitet diskontinuiteta.

Sistem generacijske solidarnosti, pay as you go (PAYGO) sistem, ili u slobodnom prevodu iz ruke u usta, je sistem koji je važio kada je odnos mladih radnih snaga i penzionera bio toliki da su doprinosi generacije zaposlenih mogli finansirati generacije penzionera. Radnici su 'izdržavali' penzionere jer im je država sa sigurnošću obećavala da će budući zaposleni finansirati njihove penzije u starosti.

Da bi shvatili takav sistem možda treba pokušati zamisliti svijet gdje nemate direktno pravo svojine na svoja najvažnija finansijska sredstva, koja sigurno vrijede više od Vašeg stana ili kuće; gdje vrijednost tih sredstava nema direktan odnos sa onim što ste uložili, i gdje su ta sredstva i njihov povraćaj često raspoređivani nepravično i proizvoljno. Ili pokušati zamisliti penzijski sistem generacijske solidarnosti kao jednu formu osiguranja za koju plaćate premiju dok radite, nasuprot predvidivom riziku u periodu kada ne budete bili u mogućnosti da zaradjujete. U ovakvom sistemu osiguranja očekujete da se doprinosi zajedno sa kamatom pretvaraju u penzije na statistički fer način. Kad odete u penziju Vaša penzija bi reflektovala doprinose koje ste uplaćivali, plus uvećenje po određenoj stopi rasta, i dužini vremena koju biste vjerovatno željeli da provedete u penziji. Tu je predviđen i minimalni iznos kao garancija za one koji nisu bili u mogućnosti, zbog bolesti ili nesreće, da uplaćuju dovoljno doprinosa za svoju penziju.

U stvarnom životu ovakav penzijski sistem je pao na testu. Sistem generacijske solidarnosti ne postiže razuman trade-off odnos između statističke pravičnosti i zaštite protiv siromaštva u starosti. Ono što se uglavnom radi je redistribucija prihoda od mlađih (koji su možda siromašniji) starijim (koji su moguće bogatiji) često na neadekvatan način.

Obećavajući penzije mladim generacijama, država je preuzimala odgovornost za prihode u njihovoj starosti. Postavlja se pitanje zašto programi penzionog osiguranja uopšte postoje? Ovo pitanje je posebno sada na mjestu kada se desio kolaps komunizma i povećao broj tržišno orjentisanih ekonomskih sistema. Ovo dovodi do sve većeg oslanjanja pojedinaca na same sebe u zaradjivanju životnih prihoda, nego na državu.

II Starenje jedne nacije

Svjetsko stanovništvo stari kao nikad u istoriji čovječanstva. Svakih pedeset godina se broj starijih u svijetu utrostručuje tako da će ih 2050. godine biti 2 milijarde. Prema podacima Ujedinjenih Nacija rast broja starijih stanovnika (preko 60 godina starosti), nije uskladjen sa rastom mlađe populacije (do 15 godina starosti) koja pada. Prema ovom istraživanju, iste godine će broj starijih, po prvi put u istoriji, biti veći od broja mlađih. Ljudi žive duže i zdravije, pa i stopa mortaliteta pada od 1950. godine. Kako je niži mortalitet i povećano očekivano trajanje života, projekcije su da će stanovništvo od 80 godina i starije činiti 19% stanovništva od 60 i više godina.

Za zemlje u kojima se primjenjuje sistem generacijske solidarnosti ovakvi demografski trendovi nagovještavaju finansijske teškoće, a samim tim njegovu

bezuslovnu reformu. Sve manje zaposlenih plaća doprinose iz kojih se finansiraju penzije rastućeg broja penzionera.

Godine 1950. starosna stopa zavisnosti²⁷³ pokazuje da je po jednom penzioneru bilo 12 radno sposobnih, 2000. godine 9 po jednom penzioneru, dok su projekcije da će 2050. godine samo 4 radno sposobna stanovnika na planeti biti po jednom penzioneru. Dugoročno, demografski trendovi sve više utiču na penzijski sistem, i to negativno. Niska stopa nataliteta, koja ne osigurava ni prostu reprodukciju stanovništva, te povećanje očekivanog trajanja života, dovodi do smanjenja broja mladog, radnoaktivnog stanovništva, i povećanja starijeg penzionisanog i utiču na kretanja u penzijskom sistemu.

III Neodrživost PAYGO sistema

Sistem generacijske solidarnosti PAYG penzioni sistem oporezuje dohodak građana i pretvara ga u penzije. On počiva na primijenjenom ali neformalnom ugovoru između generacija: buduće penzije onih koji rade danas zavise od budućih generacija radnika. Penzije su plaćene kao definisana prava, što znači da nisu direktno povezana sa onim što radnici plaćaju kao doprinose. Umjesto toga penzioneri dobijaju definisan iznos prihoda, najčešće povezan sa prosječnom platom.

Jednostavna prezentacija odnosa između plaćanja poreza i isplate penzija u PAYG sistemu pomoćice da naglasimo značaj demografskih trendova stanovništva i radne snage i da, takodje, istaknemo neke osobine 'pay-as-you-go' sistema. Ovaj odnos se može predstaviti na sljedeći način:

$$\boxed{\text{Radno sposobni}} * \boxed{\text{Prosječna plata}} * \boxed{\text{Stopa doprinosa}} = \boxed{\text{penzioneri}} * \boxed{\text{Penzija po penzioneru}}$$

Lijeva strana predstavlja plaćene poreze, dok desna isplaćene penzije. Starenje stanovništva povećava broj penzionera. Rano napuštanje radne snage povećava broj penzionera i smanjuje broj radno sposobnih.

Prema tome, bez promjena u stopi doprinosa, više penzionisanih prema broju radno sposobnih znači niže penzije.

²⁷³ Stopa zavisnosti predstavlja odnos broja penzionera i radno sposobnog stanovništva

Iako se problemi penzijskih sistema razlikuju od zemlje do zemlje generalno se mogu grupisati u nekoliko kategorija. Većina problema proizilazi upravo zbog načina na koji funkcioniše sistem generacijske solidarnosti.

- *Sistem je dostigao fazu zrelosti.*
U početku, novi penzijski sistem, sistem generacijske solidarnosti, je se po definiciji oslanjao na veći broj radnika koji su uplaćivali doprinose za manji broj penzionera. Kako sistem sazrijeva, sve više je onih koji ulaze u starije doba ili su invalidi i počinju primati penzije. Ovo vodi rastu stope zavisnosti. Ovo bi se desilo i bez starenja stanovništva, jer ako sistem nije kreiran tako da može pevazići fazu sazrijevanja finansijska neravnoteža penzijskog sistema je vrlo moguća.
- *Nepovoljni demografski trendovi.*
Kao što sam već naglasila, demografski profil zemalja širom svijeta predstavlja najrasprostranjeniji problem sa kojim se suočavaju penzijski sistemi. Pad stope nataliteta i rast očekivanog trajanja života uzrokuju starenje stanovništva. Ovo je posebno karakteristično za zapadne zemlje i centralnu i istočnu Evropu. Starenje stanovništva sa sazrijevanjem sistema generacijske solidarnosti povećava stopu zavisnosti²⁷⁴ i povećava pritisak na sadašnje zaposlene. U sistemu sa definisanom penzijom (defined-benefit system ili DC), kako visina penzija nije direktno povezana sa visinom doprinosa tokom vremena, povećanje očekivanog trajanja života znači da će se penzije duže isplaćivati nego što je predviđeno kada je sistem kreiran. Ta činjenica najvećim dijelom otežava finansijski teret penzijskog sistema generacijske solidarnosti.
- *Izbjegavanje plaćanja doprinosa*
Izbjegavanje poreza je problem sa kojim se suočavaju mnoge zemlje u kojima su poreske stope visoke, a siva ekonomija rasprostranjena. Ovo dodatno otežava finansijsko stanje penzijskog sistema. Rezultat je ili neplaćanje poreza na vrijeme ili na propisanom nivou. Da bi bilo gore za cjelokupni ekonomski sistem, teret doprinosa vodi spirali neformalne ekonomije i gubitku konkurentne pozicije za one koji posluju u formalnom sektoru. Mnoge post-komunističke zemlje se suočavaju sa situacijom sa kojom su se suočavale zemlje Latinske amerike i Jugoistočne azije.
- *Darežljivost sistema*
Da li je sistem generacijske solidarnosti suviše darežljiv je relativno. Neke zemlje i njihove ekonomije mogu priuštiti više penzijskih naknada nego

²⁷⁴ Stopa zavisnosti predstavlja odnos broja penzionera i broja zaposlenih

druge. Međutim, postoji nekoliko načina na koje penzijski sistem može biti previše darežljiv:

- Rano penzionisanje, ili niska starosna granica kao uslov za sticanje penzije
 - Visoka stope zamjene²⁷⁵
 - Ograničen radni staž kao uslov za penziju
- *Ekonomska tranzicija i nestabilnost*
Trade-off odnos između trošenja na penzijsko osiguranje i investiranja u ekonomski rast je posebno teško u zemljama u tranziciji. Razlog tome je nestabilna finansijska i socijalna situacija, kao i pritisci na sveukupne troškove koji proizilaze iz ekonomskog tranzicionog procesa.

PAYGO sistem je neadekvatan za trend starenja stanovništva, zbog toga zahtijeva radikalne promjene u strukturi.

IV Put ka održivosti penzijskog sistema i individualnoj odgovornosti za starost

Penzijsku reformu zemlje širom svijeta prepoznaju kao potrebu, zbog različitih razloga, ali sa istim ciljem: obezbijediti siguran prihod u starosti za svoje građane. U Sjedinjenim Američkim Državama, reforma socijalnog osiguranja se stavlja u centar pod pritiscima pitanja solventnosti budućeg penzijskog sistema. U centralnoj i istočnoj Evropi i bivšem Sovjetskom savezu, stari penzijski sistem je pred bankrotstvom. U ovim zemljama reforma programa penzijskog osiguranja je usko povezana sa ukupnim procesima ekonomskih reformi. U Čileu, penzioni sistem nekada baziran na definisanim penzijama (eng. Defined Benefits ili DB) je reformisan u sistem definisanih doprinosa (eng. Defined Contributions ili DC), vodjen privatnim sektorom.

Penzijsko osiguranje je uvijek kontraverzno sa socijalnog i političkog stanovišta sa jedne i analitičkog sa druge strane. Političke razlike se javljaju iz više razloga:

- Penzijsko i socijalno osiguranje uključuju redistribuciju prihoda, pri čemu neki pojedinci dobijaju, dok drugi gube
- Ko treba da snosi rizik da će penzije obećane u prošlosti biti i isplaćene u budućnosti
- Promjene u postojećem sistemu se mogu posmatrati i kao kršenje obećanja zaposlenim datih u prošlosti

²⁷⁵ Stopa zamjene predstavlja odnos prosječne plate i prosječne penzije

- Koje grupe bi trebalo da koriste penzijsko osiguranje koje bi trebale da se tretiraju drugačije

Penzijski sistem mora uključiti podsticaje za radnike koji će plaćati doprinose i učestvovati u penzijskom sistemu. Ciljevi koje penzijski sistem mora postići su socijalne i ekonomske prirode.

Socijalni ciljevi:

- Obezbijediti adekvatan, minimalan iznos za pojedince u slučaju ekonomskih poteškoća prouzrokovanih faktorima koji su van njihove kontrole (dug životni vijek, invalidnost, inflatorni rizik)
- Redistribucija bogatstva iz perioda kada se prihodi obezbjeđuju kroz rad u periode kada to nije moguće (bez međugeneracijske solidarnosti)
- Sigurnost da će penzija biti isplaćena
- Jednostavnost i transparentnost koja će omogućiti radnicima, građanima i strazezima da budu informisani kako bi donosili odluke
- Izolacija od političkih manipulacija koje mogu dovesti do loših ekonomskih rezultata
- Obezbijediti sistem koji će omogućiti onima koji mogu da štede više nego što je propisani minimum

Ekonomski ciljevi:

- Održivost (u dugom roku, očekivani prihodi bi trebali da pokriju očekivane isplate, uzimajući u obzir promjene u kretanju stanovništva i ekonomskih uslova)
- Povećanje agregatne štednje
- Smanjenje budžetskog deficita
- Smanjenje sive ekonomije, odnosno izbjegavanja plaćanja doprinosa
- Povećane investicije na tržištu kapitala
- Osigurana sredstva od prihoda od doprinosa za kupovinu državnih obveznica
- Povećana stopa povraćaja na investicioni portfolio bez uvećanja rizika

Modeli penzijskih sistema

Osnovna struktura penzionih sistema se najbolje može razumjeti kroz njegove karakteristike:

1. Penzijski sistem je model definisanih penzija, definisanih doprinosa ili njihova kombinacija.
2. Finansiranje se bazira na sistemu generacijske solidarnosti, potpuno finansiranom ili djelimično kapitalizovanom
3. Učešće je ili obavezno ili dobrovoljno
4. Višestubni sistem predstavlja kombinaciju ovih bazičnih pristupa

Krenimo od svake karakteristike pojedinačno:

Kreiranje penzija se vrši ili kroz sistem definisanih penzija ili sistem definisanih doprinosa.

Sistem definisanih penzija

U modelu definisanih penzija, formula za izračunavanje penzija je jasno definisana i prema njoj je određena visina doprinosa kako bi se došlo do iznosa iz kog bi se mogle isplatiti penzije. Ukupni trošak je podijeljen između radnika, poslodavaca i ponekad države. Doprinosi su obično u nekoj proporciji sa zaradama. Znači, zaposlenom je obećana penzija, izražena u penzijskoj formuli. Međutim, ponekad su doprinosi manji od neophodnog iznosa za isplatu penzija, pa je ovo jedan od osnovnih motiva u reformi penzijskih sistema.

Sistem definisanih doprinosa

U ovom modelu stopa doprinosa je jasno određena. Uplaćeni doprinosi se investiraju, dok radnik ne stekne uslove za penziju koja predstavlja akumulirane doprinose i njihovu kapitalizaciju. Ova sredstva se akumuliraju na individualnim računima. Ovi doprinosi se skupljaju od strane vlade, poslodavca ili dobrovoljno od samog korisnika penzije

Ako uporedimo ove sisteme dolazimo do prednosti i nedostataka istih:

Sistem	Prednosti	Nedostaci
DC	<ul style="list-style-type: none"> • Ljudima je lako da razumiju sistem koji radi na principu bankovnih računa • Radnik može da bude siguran da će novac koji je štedio za sopstvenu penziju biti tu kad se penzioniše • Penzije su povezane sa doprinosima • Radnici učestvuju u akumulaciji sredstava za penziju ne oslanjajući se na obećanja vlade ili političara 	<ul style="list-style-type: none"> • Redistribucija prihoda se ne vrši automatski. Oni koji su više uplaćivali više doprinosa će i primati višoj penziju, ukoliko nije definisana minimalna penzija. • Ne znajući koliki će biti povraćaj od investicija, radnicima je otežano planiranje finansija u starosti
DB	<ul style="list-style-type: none"> • Radnicima je poznat iznos penzije ili makar stopa zamjene • Sistem distribuira prihod od društvenih grupa koje zaradjuju više onima koji zaradjuju manje, od mlađjih strijim, od muškaraca ženama, itd. 	<ul style="list-style-type: none"> • Doprinosi nisu povezani sa penzijama, odlivaju se u jedinstveni državni fond i nisu povezani sa osobom koja ih uplaćuje • Radnik ne može biti siguran da će u trenutku njegovog odlaska u penziju biti dovoljno novca za isplatu • Sistem se mijenja sa ekonomskim i demografskim promjenama, što unosi nestabilnost i nesigurnost u sistem • Nepovoljne ekonomske i demografske promjene povećavaju stopu doprinosa ili nemogućnost isplate obećanih penzija, i obratno.

a) Kapitalizacija penzijskog sistema

a) Pay-as-you-go²⁷⁶

To je obavezna i javna penzijska komponenta u kojoj doprinosi nisu direktno povezani sa penzijama zaposlenih. Sistem PAYGO se primjenjuje u mnogim zemljama u kojima nisu reformisani penzijski sistemi. Njegovi troškovi nisu amortizovani niti unaprijed finansirani, već novac koji je potreban za odnosnu godinu se iste godine i sakuplja. Kao što je već gore navedeno sistem generacijske solidarnosti se suočava sa nizom problema koji dovode do nemogućnosti isplate obećanih penzija i dodatnog oporezovanja građana.

b) Potpuno kapitalizovan sistem

U ovom sistemu doprinosi sadašnjih radnika i/ili njihovih poslodavaca štede i investiraju doprinose kako bi im bile isplaćene penzije kad za to steknu uslove.

Prednosti ovog sistema su:

- Sistem je statistički pouzdan
- Obezbjedjenje bolje zaštite za buduće penzionere u slučaju demografskih i ekonomskih šokova
- Podsticanje zaposlenih da učestvuju na tržištu kapitala kreirajući lični interes za kretanja kapitala na svjetskom finansijskom tržištu

Nedostatak potpuno kapitalizovanog sistema je što se može desiti da investirani doprinosi budu nedostupni u penziji zbog postojanja loše investicione politike, grešaka u diversifikaciji, nadziranju finansijskih institucija, licenciranju penzijskih fondova, itd.

Sistem definisanih doprinosa je najčešće kapitalizovan, dok je sistem definisanih penzija nekapitalizovan.

c) Djelimično kapitalizovan

²⁷⁶ Pogledati dio III (Neodrživost PAYGO sistema).

U djelimično kapitalizovanom sistemu, dio je nekapitalizovan, dok je dio sistema kapitalizovan. Ponekad se to odnosi na sistem apstraktnih kredita i apstraktnih računa. Njegove osnovne prednosti su to što smanjuje visinu penzijskog duga u prelasku sa PAYGO na kapitalizovani sistem, obezbjeđuje prednosti kapitalizovanog, a smanje nedostatke nekapitalizovanog sistema i omogućava diversifikaciju rizika. Međutim, njegov nekapitalizovani dio je pod uticajem starenja stanovništva i budućeg finansiranja, što otežava funkcionisanje cjelokupnog sistema.

b) Učestvovanje u penzijskom sistemu

a) Obavezno

Sve zemlje smatraju da je pitanje socijalnog i penzijskog osiguranja, invalidnost i preživljavanje odgovornost vlade. Za to postoje razlozi:

- Tržište neće obezbijediti dovoljnu zaštitu od nesrećnih i nepredvidivih okolnosti u životu.
- Veliki obavezan penzijski sistem je veoma efektivan za troškove
- Redistribucija prihoda između različitih društvenih grupa
- Mnogi ljudi ne mogu predvidjeti događaje u budućnosti, pa ni u starosti

Obavezni sistemi često imaju dodatne, češće negativne, uticaje na cjelokuopnu ekonomiju. To je zato što utiču na štednju zaposlenih i njihove odluke o poslu. Ekonomisti pretpostavljaju da odluke o štednji i potrošnji zavise od životnog perioda. Radnici štede dio svog prihoda tokom radnog staža. Nakon penzionisanja, oni žive od uštedjevine i akumuliranog interesa do smrti, a ostatak ostavljaju nasljednicima. Teorija o potrošnji u životnom ciklusu govori o varijacijama prihoda tokom života, dok je potrošnja ujednačena na relativno stabilnom nivou.

b) Dobrovoljno

Dobrovoljno učestvovanje u penzijskom sistemu je ograničeno na ličnu štednju. Raspoloživi prihod će ljudi uvijek naći načina da rasporede. U zemljama u razvoju ovo se odnosi na potrošnju prije nego na štednju, i suprotno je ciljevima vlade. Na primjer, u mnogim zemljama u ravoju ljudi svoj prihod štede u inostranstvu pošto su mogućnosti za investiranje u njihovoj zemlji ograničene visokim rizikom, nedostatkom diversifikacije, fleksibilnosti i likvodnosti sredstava.

Dobro strukturiran sistem dobrovoljne penzijske štednje može postići makroekonomske ciljeve od kojih će imati koristi i pojedinac i vlada, i to:

- Medjunarodna diversifikacija će olakšati problem fluktuacije kapitala
- Podsticaj za pojedince da štede i obezbjeđuju sredstva za sopstvene potrebe

- Podsticaj za štednju i povraćaj kapitala u finansijski sektor
- Zaštita štednje sa jasno definisanim investicionim pravilima, snagom kompanija koje upravljaju tom štednjom i nadzorom nad upavljanjem.

c) Kombinovanje stubova i tipova penzijskog sistema

Penzijski sistem može biti samo jedan tip (definisane penzije – DB ili definisani doprinosi – DC) i jedan stub, ili mogu biti višestubni sistemi koji kombinuju elemente oba tipa sistema.

Način na koji se strukturira penzijski sistem je obično poznat kao "stubovi". Sledeća tabela prikazuje načine na koje se penzijski sistem organizuje.

Tip	I Stub ²⁷⁷ Obavezni, Djelimično finansiran	II Stub Obavezni, Potpuno finansiran, Lični penzijski računi	III Stub Dobrovoljni, privatne penzije
Definisane penzije	Da	Ne	Da
Definisani doprinosi	Da	Da	Da

Komponente penzijskog sistema jedne zemlje mogu se kombinovati na različite načine:

1. I stub, sistem definisanih penzija
2. I stub, sistem definisanih doprinosa
3. II stub, sistem definisanih doprinosa
4. III stub, sistem definisanih penzija
5. III stub, sistem definisanih doprinosa

²⁷⁷ I stub je sistem generacijske solidarnosti ili poznatiji kao PAYGO (pay-as-a-you-go)

V Zaključak

Prelazak u kapitalizovani penzijski sistem je neophodan iz najmanje tri glavna razloga, a sva tri imaju veze sa ulogom ove reforme u ekonomskom rastu i razvoju. Ovo je srž čitave priče. PAYGO sistem može funkcionisati zadovoljavajuće u "mladim" nacijama, iako stvara veliki implicitni dug budućim generacijama, dok su kapitalisani sistemi bolje prilagodjeni starijim nacijama. Takav sistem podstiče investicije u domaćoj ekonomiji i omogućava diversifikaciju penzijskih sredstava u inostranstvo. Takav sistem stvara finansijske i strukturalne podsticaje za ljude da duže rade. Takav sistem čini kapital jačim i njegovo upravljanje značajnijim za rast cjelokupne privrede.

VI Ključni pojmovi

Pay-as-you-go sistem (PAYGO, sistem generacijske solidarnosti, sistem tekućeg finansiranja); Stopa zavisnosti; Starenje stanovništva; Očekivano trajanje života; Stopa doprinosa; Doprinosi; Penzije (benefiti); Stopa zavisnosti; Starosna granica za penzionisanje; Penzijska reforma; Plan definisanih penzija; Plan definisanih doprinosa; Kapitalisani penzijski sistem; Potpuno kapitalisani penzijski sistem; Lični penzijski računi; Djelimično kapitalisani penzijski sistem; Obavezni penzijski sistem; Dobrovoljni penzijski sistem; Višestubni penzijski sistem; I stub penzijskog sistema; II stub penzijskog sistema; III stub penzijskog sistema.

L I T E R A T U R A :

1. USAID (1999): *Guidebook To Pension Reform*
2. David Snelbecker (2002): *Pension reform in Montenegro*, USAID, Podgorica
3. Tijana Lekovic (2002): *Penzijske reforme u Crnoj Gori*, ISSP, Podgorica
4. Tijana Lekovic (2002), *Reforma penzionog sistema u Crnoj Gori*, MONET 8, ISSP, Podgorica
5. David Linderman, Michal Rutkowski and Oleksiy Sluchynskyy (2002): *The Evolution of Pension Systems in Eastern Europe and Central Asia: Opportunities, Constraints, Dilemmas and Emerging Practices*, World Bank Institute, Warsaw

6. Klaus Schmidt-Hebbel (2002): *Does Pension Reform Really Spur Productivity, Saving And Growth*, World Bank Institute, Warsaw
7. Estelle James (2002): *New Systems For Old Age Security: Experiments, Evidence And Unanswered Questions*, World Bank Institute, Warsaw
8. G.A. Mackenzie, Philip Gerson, Alfredo Cuevas, and Peter S. Heller (2001): *Pension Reform And The Fiscal Policy Stance*, IMF Working Paper /01/214
9. E. Philip Davis (1999): *Linkages between Pension Reform and Financial Sector Development*, Discussion Paper # PI-9909, The Pensions Institute, Birbeck College, University of London, London
10. *Pensions – Time to grow up*(2002): Economist, USA
11. Alicia Wertheimer-Baletić (1982) *Demografija, Stanovništvo i ekonomski razvitak*, Informator, Zagreb
12. Petar Ivanović (2001): *Uticaj promjena starosne strukture stanovništva Crne Gore na reformu penzionog sistema*, ISSP, Podgorica
13. Tijana Lekovic (2002): *Demografske promjene u Crnoj Gori*, MONET 10, ISSP Podgorica
14. Veselin Vukotic (2001): *Makroekonomski računi i modeli*, CID, Podgorica
15. Mate Babić (2000): *Makroekonomija*, MATE, Zagreb
16. *Sloboda izbora* (1997): Milton Fridman, Global book, Novi Sad
17. Fridrih Hajek (1997): *Put u ropstvo*, Global book, Novi Sad
18. Adam Smit (1997): *Bogatstvo Naroda*, Global book, Novi Sad
19. Ludvig von Mises (2000): *Selected writings*, Liberty Fund, Indianapolis
20. *Statistički godišnjak 2000*, Zavod za statistiku Crne Gore:, Podgorica
21. www.unfpa.org
22. www.un.org
23. www.2030.org

Gordana DJUROVI]
Milivoje RADOVI]
Predrag BO[KOVI]

Harmonizacija ekonomskih sistema Srbije i Crne Gore sa EU: Politika zapošljavanja

Key words: Social policy, Employment policy, Labour legislative,
Harmonization of economic systems, EU

Abstract

Considering the experiences of CECC countries (Central European Candidate Countries), the Balcan region is trying to become the part of »concurrent Europe« through the process of association and stabilization. The experiences are different but main problems are similar: macroeconomic system is undefined i.e. unsufficiently stable, institutions are weak, the series of new law solutions are passing partialy, planned economic reforms are not developing according to desirable tempo, big unemployment, small flexibility and mobility of labour market. The total economic and legislative ambient is still under strong influence of variations in policy establishment.

According to this conditions, there is a preparation for the process of association and stabilization of Serbia and Montenegro, (and also the process of harmonization of two economic systems to EU). The important segment of that process is freedom of movement and total social policy as well as employment policy (chapter 13 of white book i.e. »Community acquis« part). The aim of this work is analysing of free movement of people between Serbia and Montenegro in this context (laws, the activity of harmonization and economic policy), with and accent on employment policy. The positive experiences of the region, international standards and recomendations of EU are being involved in concised comparative analysis.

Uvod

Tranzicija se u isto~noevropskim zemljama tokom proteklih deset godina odvijala razli~itom dinamikom. Imala je svoje predvodnike: ^{ku, Poljsku, Madjarsku, Sloveniju. Ve{ina je tranzicionih temelja ve} od 1996.godine uš{la u novo tranziciono razdoblje u kojem dotadaš{nji glavni ciljevi - liberalizacija i stabilizacija - ustupaju mjesto radikalnijim mjerama restrukturiranja, kao i naporima za ostvarenje viš ih stopa rasta. Klju~na rije~ postaje: konkurentnost, a klju~ni proces: proces pridru`ivanja EU, koji ima svoj politi~ki i ekonomski aspekt, obuhvata

trgovinsku, kulturnu i finansijsku saradnju, kao i uskladjivanje zakonodavstva (*Enlargement*)²⁷⁸).

Nisu naravno sve zemlje u tranziciji bile jednako uspješne u sprovođenju ekonomskih i ukupnih društvenih reformi. U najvećem broju zemalja u regionu Balkana, tokom devedesetih, trajala je dugoročna i iscrpljujuća tranziciona recesija. Dinamičan tranzicioni proces, koji prati i izgradnja novih institucija i zakonske regulative prilagodjene standardima EU, na ovim prostorima, u stvari tek uzima maha. Još uvijek je u fokusu kreiranje povoljnog ekonomskog i pravnog ambijenta na nivou makroekonomije, a ključni proces je: **Proces stabilizacije i pridruživanja sa EU**. Hrvatska i Makedonija su od 2001 potpisnice ovog sporazuma, dok se Makedonija, Albanija, Srbija i Crna Gora tek pripremaju za ovaj proces.

1. Komparativna analiza

1.1. Socijalna politika i politika zapošljavanja u Evropskoj uniji

Cilj evropske socijalne politike i politike zapošljavanja je doseći zadovoljavajući nivo kvaliteta življenja i životnog standarda za sve stanovnike zemalja EU. Evropski socijalni model bazira se na potrebi kreiranja zdrave konkurencije među preduzećima, koja podstiče produktivnost i ekonomski rast, ali uz uvažavanje principa solidarnosti, koji je neophodan za "**zdravo društvo**". Pri oblikovanju socijalne politike i politike zapošljavanja, Unija aktivno saradjuje sa nevladinim sektorom, sa ciljem da pojača socijalni dijalog sa socijalnim partnerima na evropskoj ravni. Socijalni partneri, koje čine **evropska unija sindikata** na jednoj, i **evropske organizacije poslodavaca**, na drugoj strani, uključeni su u proces odlučivanja na području socijalne politike i politike zapošljavanja Ugovorom iz Amsterdama (1999). Prve **smjernice za zapošljavanje**, u skladu sa direktivama EU u ovoj oblasti²⁷⁹), donijete su 1997 (Luksemburg), koje su obuhvatale

²⁷⁸) Slovenija, Češka, Slovačka, Poljska, Litvanija, Letonija, Estonija, Mađarska, Kipar, Malta, Turska, Bugarska i Rumunija;

²⁷⁹) Npr. Direktiva 75/129/EEZ (kolektivni otkazi) koja predviđa informisanje i konsultacije sa predstavnicima radnika, kao i obavljanje kompetentnog društvenog organa prije donošenja odluke o uvođenju kolektivnih otkaza (otpuštanje barem 10 radnika iz razloga koji se ne odnose na pojedinačne radnike). Zatim Direktiva 77/187/EEZ (prenosi preduzeća), koja određuje, pri prenosu firme, pravilo prema kojem se ugovori o zaposlenju, ili radnim odnosima, koji postoje u trenutku prijenosa, automatski prenose sa prenositelja na preuzimača. Direktiva 80/987/EEZ (nelikvidnost poslodavaca), koja nastoji osigurati da se barem dio plata, neisplaćenih u trenutku kada poslodavac postaje nelikvidan, isplati kroz **garantni fond** koji je osnovan u svakoj zemlji članici. Direktiva 91/533/EEZ, koja uvodi obavezu poslodavca da svakog radnika pismeno obavijesti o glavnim odnosima i radnim uslovima. Direktiva 94/33/EEZ (zaštita mladih na radu), koja zabranjuje rad bilo koje osobe ispod 15 godina (uz neke precizno određene izuzetke), i reguliše rad osoba između 15 i 18 godina starosti. Direktiva 94/45/EEZ (informisanje i konsultacije), koja predviđa osnivanje

preventivne mjere sa akcentom na mogućnostima novog zapošljavanja, razvoju preduzetništva, kao i uspostavljanju jednakih mogućnosti za mlade, i za ljude sa posebnim potrebama. Na bazi tih smjernica, donose se **akcioni planovi**, tj. pojedine države zasnivaju svoju socijalnu politiku i planiraju mjere aktivne politike zapošljavanja.

Evropski socijalni fond (ESF) je finansijski instrument Unije, čija je glavna namjena investiranje u ljudski kapital, tj. smanjenje strukturnih i sistemskih neusklađenosti na tržištu rada. ESF podrazumjeva i finansiranje mjera na polju borbe protiv nezaposlenosti i zaštite prava nezaposlenih. U 2001 godini ESF projekti su obuhvatali sledeće oblasti: razvoj aktivne politike zapošljavanja, pomoć socijalno ugroženim, poboljšanje sistema obrazovanja i osposobljavanja, podsticanje prilagodljivosti preduzetništva, obrazovanje zaposlenih u novim naučno-tehnološkim oblastima, podsticanje samozapošljavanja i zapošljavanja žena, i borbu protiv nejednakosti polova pri zapošljavanju.

1.2. Socijalna politika EU u kontekstu procesa proširivanja Unije

Pristup novih država članica veliki je izazov za socijalnu politiku EU, jer je životni standard u državama kandidatima znatno manji od životnog standarda zemalja EU. Zato se u predpristupnim strategijama uključuje prilagođavanje sistema socijalnih prava sa propisima EU prije pristupa tih država Uniji. U tom procesu pružaju se i značajna finansijska potpora od strane EU, kao i razmjena znanja i iskustava u okviru programa za obuku i osposobljavanje. Za zemlje koje su u procesu asocijacije i pridruživanja ovaj dio je također planiran.

Preporuke EU crpe se iz **Bijele knjige**, vrste dokumenta Evropske komisije koja sadrži predlog budućih akcija Zajednice u pojedinom području. U kontekstu približavanja Srednje i Istočne Evrope evropskim integracijama, Komisija je izdala **Bijelu knjigu o pripremi zemalja srednje i istočne Evrope za integraciju na unutrašnje tržište**, kao vodič pridruženim zemljama srednje i istočne Evrope u procesu uskladjivanja zakonodavstva na području uređenja unutrašnjeg tržišta. Taj

Evropskog vijeća rada ili informativne i konsultativne procedure u preduzećima na nivou Zajednice i grupa preduzeća, u svrhu informisanja i konsultacija zaposlenih na transnacionalnoj osnovi, itd.

dokument obradjuje 22 od ukupno 31 poglavlja propisa sadr`anih u *Acquis communautaire-u*²⁸⁰).

Trinaesto poglavlje je **poglavlje o socijalnoj politici i zapo{l}javanju**, koje obuhvata osnovne smjernice za izradu akcionog plana za pridru`ivanje jedinstvenom "evropskom tr`istu rada". Namjera mu je da uskladi disproporcije u politici zapo{l}javanja, radnom zakonodavstvu, zaš`titi na radu, slobodi kretanja radne snage i jednak tretman muškaraca i `ena. Analogno navedenom, na podru`ju socijalne politike i zapoš{l}javanja, za dr`ave kandidate, otvoreni su sljede}i programi predpristupne pomo}i u periodu 2001-2006:

- Akcioni program za borbu protiv diskriminacije
- Akcioni program protiv socijalne isklju`enosti
- Mjere na podru`ju zapoš{l}javanja
- Program za podsticanje aktivne politike zapoš{l}javanja u oblasti istih prava za `ene i muškarce²⁸¹)

U izvješ`tajima o postignutim rezultatima u procesu harmonizacije sa sistemom EU za zemalje Enlargement-a, slobodno kretanje ljudi, kao i socijalna politika i zaposlenost u odredjenoj zemlji, posebno se analiziraju.

Za ocjenu mobilnosti na tr`istu rada posebno se prati u godiš`njim izvješ`tajima dinamika progresa u oblastima: ukladjenosti bazi`nih zakona u predmetnoj oblasti sa propisima EU i uskladjenost sa propisima iz Community acquis-a (poglavlje o socijalnoj politici i zapoš{l}javanju).

Za ocjenu kvaliteta reformi u oblasti socijalne politike i zaposlenosti:

- definisanje prioriteta i programa aktivne politike zapoš{l}javanja u skladu sa prioritetima EU
- prihvatanje medjunarodnog registra djelatnosti (šifre djelatnosti),
- stepen uskladjenosti regulative u oblasti obrazovanja, posebno visokog (medjusobno priznavanje diploma i ste`enih kvalifikacija),

²⁸⁰) "*Acquis communautaire*" je tzv. "Baš`tina Zajednice", odnosno skup prava i obaveza koje sve zemlje članice obavezuju i povezuju unutar EU. On ne predstavlja samo pravo u u`em smislu, jer obuhvata: sadr`aj, načela i političke ciljeve osniva`kih ugovora, zakonodavstvo usvojeno primjenom osniva`kih ugovora, kao i presude suda EU, deklaracije i rezolucije koje je Unija usvojila, mjere koje se odnose na zajedničku spoljnu i unutrašnju politiku, mjere koje se odnose na pravosudje i unutrašnje poslove, kao i medjunarodne ugovore koje je Zajednica sklopila i ugovore izmedju zemalja članica na podru`ju djelovanja Unije. Svaka dr`ava koja `eli postati članica EU mora prihvatiti odluke iz osniva`kih ugovora i uskladiti svoje zakonodavstvo sa "*Acquis communautaire*" dokumentima (Izvor: www.mei.hr)

²⁸¹) http://europa.eu.int/comm/employment_social/

- bilateralni sporazumi o slobodnom kretanju radne snage i međusobnom priznavanju propisa u oblasti radnog zakonodavstva između zemalja potpisnica (zdravstveno osiguranje, penziono osiguranje, osiguranje za slučaj nezaposlenosti i naknade porodicama nezaposlenih),
- harmonizacija sistema socijalnog osiguranja (socijalna zaštita, borba protiv siromaštva i socijalne isključenosti),
- infrastrukturni i kadrovski kapacitet inspektorata za rad,
- razvoj socijalnog partnerstva,
- nivo nezaposlenosti i mjere za njegovu redukciju (suzbijanje sirove ekonomije),
- implementacija projekata tipa projekata koji se prijavljuju Evropskom socijalnom fondu, kao i osposobljenost nadležnih državnih organa da prate ove projekte,
- uključivanje u programe obuke kroz mrežu berze rada EU (The European Employment Services network),
- uskladenost regionalne mreže nacionalne agencije za posredovanje pri zapošljavanju sa regionalnom disperzijom nezaposlenosti itd.²⁸²).

1.3. Pregled uspješnih mjera protiv nezaposlenosti u izabranim zemljama EU

Olakšice pri plaćanju doprinosa za zapošljavanje u Francuskoj su se pokazale kao dobra mjera stimulacije poslodavaca da ulažu u osposobljavanje svojih radnika. Naime u Francuskoj, poslodavci koji ulažu u osposobljavanje svojih radnika na propisani način i u propisanoj mjeri, plaćaju manje doprinosa za zapošljavanje ili su potpuno oslobođeni njihovog plaćanja. Sticanje radnog iskustva na poslu ne smatra se i ne računa kao ulaganje u obrazovanje radnika. U Francuskoj postoje teškoće oko kontrole i održavanja kvaliteta obrazovanja, ali ovaj se nedostatak može ukloniti verifikacijom nacionalnih programa za osposobljavanje radnika.

Stimulisanje poslodavaca da više ulažu u osposobljavanje svojih radnika može se i kroz stvaranje zakonskih mogućnosti da tokom učešća radnika u programu osposobljavanja, radnik prima umanjenu platu. U tom slučaju razliku do pune plate snosi nadležna institucija.

Vlade mnogih zemalja (**Velika Britanija**) istovremeno važno ulaganje u sopstveno osposobljavanje. Isti podstiču i niskokamatne kredite za osposobljavanje u trajanju do godine dana ili pak smanjenje i djelimično povraćaj poreza onima koji se odluče za dalje obrazovanje (individualno ulaganje u sopstveno osposobljavanje, za pojedinca je skuplje i riskantnije od ulaganja poslodavca u njegovo osposobljavanje, jer takvog pojedinca ne čeka stvarni, već samo potencijalni posao.

²⁸²) <http://europa.eu.int>

U **Njemačkoj** poslodavci podstiču NKV radnike u industriji da se obrazuju za VKV radnike vezujući to uz napredovanje na poslu, pri čemu državne agencije subvencionišu dalje školovanje.

Danska ima pozitivna iskustva sa tzv. rotacijom na poslu koja naizmjenično uključuje sticanje radnog iskustva i osposobljavanje radnika. Dok se zaposleni radnici nalaze na osposobljavanju, tokom trajanja osposobljavanja, na njihovim radnim mjestima rade do tada nezaposleni radnici koji su prošli pripremni kurs. Ova vrlo inventivna mjera omogućava poslodavcu da se njegovi radnici osposobljavaju za nova znanja i vještine dok istovremeno nezaposlenima omogućava sticanje značajnog radnog iskustva. U Danskoj je ova privremena zaposlenost (radni odnos na određeno vrijeme) u tri od četiri slučajeva dovela do trajnog radnog odnosa (radni odnos na neodređeno vrijeme). Ovaj program je zbog svojih uspjeha 1996. godine proširen i na ostale zemlje članice EU.

U **Austriji** postoji regionalni program podsticanja zapošljavanja starijih osoba tzv. "Podsticaj 50". Program omogućava subvencionirano zapošljavanje starijih osoba na probni rad od tri do šest mjeseci. Ovaj program ocijenjen je kao uspješan, jer je oko 70% probnog zapošljavanja rezultiralo radnim odnosom na neodređeno vrijeme.

Poslodavci uglavnom sumnjaju u sposobnost starijih da stiču nova znanja i savladavaju nove vještine (jedino se u Švedskoj starijim radnicima pruža više prilike za osposobljavanjem nego mladima). Pojedine zemlje imaju čak starosno ograničenje za uključivanje u neke programe stručnog osposobljavanja (npr. Velika Britanija, Danska, Grčka i Italija). Međutim, ima dovoljno dokaza protiv predrasude poslodavaca o nesposobnosti starijih radnika da stiču nova znanja. Jedno je istraživanje pokazalo da je prosječna razlika u radnom rezultatu između različitih starosnih grupa značajno manja od razlike u rezultatima unutar svake starosne grupe. Najveće opravdanje poslodavaca za njihovu nespremnost da investiraju u osposobljavanje starijih radnika jeste relativno kratko vrijeme koje je još stariji radnici raditi, pa time i nemogućnost da im se njihova investicija vrati.

Konačno, posebno ugrožena grupacija na tržištu rada su lica sa umanjenim radnim sposobnostima, kojima se u zemljama EU posvećuje značajna pažnja²⁸³.

2. Crna Gora

²⁸³) Zemlja koje je vjerovatno najdalje otišla u promociji zapošljavanja ovih osoba jeste **Japan**. U japanskom trgovačkom društvu Omron Kyoto Taiyo Co. Ltd. 60% od ukupno zaposlenih su lica sa umanjenim radnim sposobnostima. (Obrađeno prema: "Aktivna politika zapošljavanja", Management Systems International i Ured za socijalno partnerstvo RH, Zagreb, Hrvatska, 2002;)

2.1. Nezaposlenost i tržište rada

Fenomen nezaposlenosti, koji se danas ispoljava kao globalni problem, nije mimoišao ni Crnu Goru. Naprotiv, po svojim dimenzijama, strukturnim karakteristikama i implikacijama koje sa sobom nosi, ve} du`e vrijeme, predstavlja ozbiljan socijalni, ekonomski, pa i politi~ki problem. Prema Anketi o radnoj snazi, stopa nezaposlenosti u Crnoj Gori u 2001. godini je 21,2%²⁸⁴) (nezaposlenost `ena 38%). Procijenjeni broj tehno-ekonomskih vi{kova je 10.000 lica, dok je ralika izmedju oficijelno registrovane zaposlenosti (126.542) i procijenjene radne anga`ovanosti po Anekti o radnoj snazi (214.356) ~ak 87.814 radnika (neformalni sektor).

Osnovne karakteristike **tr`i{ta rada** u Crnoj Gori su:

a) Segmentiranost - istovremena egzistenciju dva tr`i{ta rada - pravno uredjenog odnosa izmedju poslodavca i zaposlenog, kao i onog normativno i su{tinski neuredjenog tr`i{ta rada.

b) Prenormiranost - tzv. "tvrdo zakonodavstvo", koje podr`ava "jednom za stalno" zasnivanje radnog odnosa.

c) Nefleksibilnost - U Crnoj Gori je dominantan na~in prilagodjavanja preduze}a u ote`anim uslovima privredjivanja, ostvaren otpu{tanjem vi{kva zaposlenih. Posljedica je velika nezaposlenost i zastarjevanje formalnih znanja radnika koji su ponovo na evidenciji Zavoda. Novoformirana privatna preduze}a nisu u stanju da apsorbuju novostvorene vi{kove radne snage, jer to prevazilazi njihove ekonomske potrebe. Istovremeno, obrazovni sistem ne priprema pojedinca, u dovoljnoj mjeri, za "do`ivotno" u~enje, koje se ogleda kroz fleksibilno ponaš{anje pojedinaca (mogu}nost promjene zanimanja, brz prelazak sa jednog tipa znanja na drugi).

d) Neuskladjenost strukture ponude i tra`nje za radom - iako je registrovana nezaposlenost u Crnoj Gori veoma izra`ena, ona po svojoj strukturi

²⁸⁴) Po Anketi o radnoj snazi stopa nezaposlenosti predstavlja relativni odnos nezaposlenog stanovništva i procijenjenog aktivnog stanovništva (57536 / 271891). Pod pojmom "nezaposleni" podrazumijevaju se lica koja `ele da rade, a koja u referentnom periodu ankektiranja nisu obavljala nikakav redovan posao kojim bi sticala sredstva za `ivot. Pored ove stope nezaposlenosti, za potrebe analize mo`e se koristiti i stopa nezaposlenosti kao odnos oficijelno registrovane nezaposlenosti Zavoda za zapoš{lavanje i procjena aktivnog stanovniš{tva Zavoda za statistiku (81468 / 262062) koja je 31%. Ova stopa, koja je znatno ve}a, prvenstveno ukazuje na precijenjeni nivo registrovane nezaposlenosti u odnosu na stvarnu nezaposlenost.

(kvalifikacija, sprema i profil kadrova) ne odgovara strukturi i znatno manjem obimu prisutne tra`nje na tr`itu rada ²⁸⁵.

2.2. Zakonska regulativa i aktivna politika zapošljavanja u Crnoj Gori

Pored **Zakona o zapošljavanju RCG** ("Sl.list" br. 5/2002) , oblast rada i zapošljavanja reguliše i ~itav niz drugih zakonskih propisa, koji tek kao povezana i uskladjena cjelina mogu ponuditi nova i kvalitetnija rješ`enja. Tu se prvenstveno misli na Zakon o radnim odnosima, tj. **Predlog zakona o radu** iz jula 2002 koji je upu}en Skupš`tni, zatim Zakon o penzijskom i invalidskom osiguranju, tj. predlog novog penzijskog zakona koji je na javnoj raspravi do novembra 2002, set novih poreskih zakona, predlozi zakona o obrazovanju itd

Novim Zakonom o zapošljavanju daje se kvalitetniji **institucionalni okvir** za regulisanje posredovanja pri zapošljavanju na tr`itu rada. Zakon uređjuje postupak zapošljavanja, osiguranja za slu~aj nezaposlenosti, prava nezaposlenih lica, na~in obezbjedjivanja sredstava za slu~aj nezaposlenosti, kao i niz drugih pitanja zna~ajnih za "organizovano i produktivno zapošljavanje". U procesu posredovanja pri zapošljavanju ovim zakonom regulišu se odnosi izmedju osnovnih **subjekata** ovog procesa: a) nezaposlenih, b) poslodavaca i c) posrednika pri zapošljavanju .

☐ **Interes nezaposlenog** je da dobije zaposlenje koje najviše odgovara njegovim radnim karakteristikama. To }e mu omogu}iti da uspješ{no razvija svoje sklonosti i sposobnosti, a postizanjem uspješ{nih rezultata rada, da ostvari svoj materijalni interes i poslovnu afirmaciju.

☐ **Interes poslodavca** je da usposli nezaposlenog koji najviše odgovara zahtjevima radnog mjesta i posjeduje radne i druge po`eljne karakteristike, kao preduslove za postizanje uspješ{nih rezltata u radu.

☐ **Interes Zavoda za zapošljavanje** kao javne slu`be je da zapošljavanje obavi š{to efikasnije, a da se u procesu posredovanja podjednako uva`avaju i realizuju oba interesa: nezaposlenog i poslodavca.

☐ **Interes privatne agencije za posredovanje u zapošljavanju** je da posreduje u anga`ovanju {to ve}eg broja nezaposlenih u zemlji i inostranstvu, i da na taj na~in, ostvari š{to ve}u naknadu za svoje usluge na bazi ugovora sa Zavodom.

²⁸⁵) Prema istra`ivanjima Zavoda za zapošljavanje, od evidentiranih 800 zanimanja na evidenciji, postoji tra`nja za svega 400 zanimanja. Istovremeno, mnoga zanimanja, za koje postoji evidentna tra`nja, ne postoje na evidenciji Zavoda.

Zakon tretira i **posredovanje pri zapošljavanju stranih državljana**, koji imaju odobrenje za stalno nastanjenje i odobrenje za zasnivanje radnog odnosa u Crnoj Gori. To je do sada bilo regulisano posebnim saveznim zakonom. U međuvremenu, u Zakonu o zapošljavanju i ostvarivanju prava nezaposlenih lica Srbije, također je regulisana ova materija na republičkom nivou.

Ono što je ostalo nedefinisano i u novom zakonu je sam termin "**radno angažovanje**". Nije najpravilnija njegova jasna distinkcija od pojma **radnog odnosa** (koji se po predlogu Zakona o radu tretira kao odnos na bazi ugovora o radu na neodređeno vrijeme, ali i na određeno vrijeme). Odnosno, evidencija o nezaposlenom licu prestaje se voditi tek kada on zaključi "ugovor o radu sa punim radnim vremenom". Iz toga proizilazi da se radni odnos na određeno vrijeme, čak i sa punim radnim vremenom (koje može biti i do 5 godina na nekom projektu po predlogu novog Zakona o radu), kao i svi oblici zapošljavanja van radnog odnosa, ne smatraju mjerom smanjivanja nezaposlenosti. Ta lica, bez obzira na oblik radnog angažovanja, i dalje se vode na evidenciji Zavoda, što utiče da evidencija o broju nezaposlenih u Crnoj Gori bude znatno precijenjena²⁸⁶.

Prava nezaposlenih lica znatno su proširena i bolje sistematizovana. Obuhvataju i aktivnu politiku zapošljavanja i važnu informativnu funkciju Zavoda koja treba biti dostupna svim nezaposlenim licima (savremena rješenja u ovoj oblasti predviđaju i publikovanje posebnih mjesečnih biltena koji se besplatno mogu distribuirati nezaposlenim licima, kao i mogućnosti informisanja preko Interneta za fleksibilne oblike zapošljavanja).

Mjere aktivne politike zapošljavanja također su proširene i **u fokusu je finansijska podrška** za otvaranje novih radnih mjesta. Pored do sada postojećih oblika sufinansiranja (program samozapošljavanja, sufinansiranje zarada pripravnika, priprema radnika za zapošljavanje, stipendiranje i sl.), ponudjeni su i mnogi novi modeli sufinansiranja zaposlenosti: sufinansiranje otvaranja novih radnih mjesta, programa javnih radova, osnivanje Fonda rada, sufinansiranje otvaranja produktivnih radnih mjesta, krediti za investiciona ulaganja za

²⁸⁶) Nestandardni/ netradicionalni / fleksibilni oblici zapošljavanja veoma su zastupljeni u savremenim tržišnim privredama. U zemljama EU u ovim oblicima radi oko 60 miliona ljudi. Najčešći oblici su:

- zapošljavanje sa skraćanim radnim vremenom (part-time work)
- rad kod kuće (work at home)
- povremeno i privremeno angažovanje (occasional, contingent work)
- samozapošljavanje (selfemployment) u različitim varijantama (individualno privredjivanje, individualno pružanje usluga; timsko angažovanje, združeni oblik privredjivanja itd.)
- rad preko vikenda (weekend work)
- radnici za pomoć u kući (domestic workers)

zapošljavanje po osnovu novih proizvodnih i drugih mogućnosti, sufinansiranje sezonskog zapošljavanja (u turizmu, građevinarstvu, ugostiteljstvu, poljoprivredi i sl.), pomoć pri osposobljavanju novoprimiteljenih zaposlenih, posebna izrada programa i sufinansiranje zapošljavanja pojedinih kategorija nezaposlenih lica (invalidnih lica i lica koja duže čekaju na zaposlenje), izrada programa prostorne i profesionalne mobilnosti radne snage.

Pozitivna strana novog Zakona svakako je pravno uređenje oblasti **sufinansiranja otvaranja novih radnih mjesta sa aspekta stimulativnih mjera države prema poslodavcu**. Sufinansiranje doprinosi za socijalno osiguranje predviđa se u slučajevima zapošljavanja: lica koja čekaju na Birou duže od pet godina, lica koja imaju najmanje 25 godina radnog staža, lica koja su korisnici novčane naknade i pripravnika koji se zapošljavaju na neodređeno vrijeme sa punim radnim vremenom (čl. 29). Za ova lica refundira se i doprinos za penzijsko i invalidsko osiguranje i osiguranje za slučaj nezaposlenosti u istom periodu (čl. 30). Za očekivati je da ovo novo zakonsko rješenje bude dovoljno stimulativno za poslodavce u privatnom sektoru da registruju značajan dio dugoročno nezaposlenog, kao i mladog visokoobrazovanog stanovništva, kao i da registruju dio radnika koji su do sada radili "na crno".

U novom zakonu predviđa se osnivanje **Fonda rada**, kao novog pravnog lica, čiji su osnivači Vlada, udruženje poslodavaca i ovlaštene organizacije sindikata. Osnivači su glavni finansijeri Fonda, s tim da se ova sredstva mogu uvesti i proširenjem broja osnivača i kroz raznovrsne donacije i poklone. Fond rada bavi se problemima zaposlenih za kojim je radom prestala potreba zbog tehničkih, ekonomskih i organizacionih promjena. Paralelno sa stepenom privatizacije privede i rastom uloge sindikata u socijalnom dijalogu, svi osnivači Fonda rada učestvuju u rješavanju ovog specifičnog oblika prikrivene zaposlenosti, koji je do sada opterećivao samo državni budžet i često kreirao socijalne tenzije pri pregovorima.

3. Proces harmonizacije u oblasti radnog zakonodavstva i politike zapošljavanja²⁸⁷

3.1. Crna Gora

- **POLITIČKA STABILNOST - "conditio sine qua non" procesa stabilizacije i asocijacije sa EU, kako Crne Gore i Srbije, tako i nove državne zajednice (Ustavna povelja).**

²⁸⁷) Prema: Djurovic G., Radovic M., Boskovic P., Analiza implementacije reformskih zakona u Crnoj Gori: Zakon o zapošljavanju, Akcija, Ekonomski fakultet, Makromenadžment centar, Podgorica, 2002;

- **SINHRONIZACIJA I DINAMIIZIRANJE REFORMSKIH PROCESA**-Konkretno, u Crnoj Gori, u ovoj oblasti, to zna~i {to skorije usvajanje Zakona o radu, ali i zaokru`ivanje reformi penzionog sistema, sistema zdravstvenog osiguranja, sistema obrazovanja, kao i dalje usavr{avanje fiskalnog sistema. Veza izmedju ovih reformskih procesa je veoma izra`ena. U Srbiji, u toku je izrada nacрта novog zakona o zapo{ljavanju.
- **NOVI ZAKONI** - Zakon koji bi takodje doprineo daljoj razradi "pravila igre" u oblasti rada i zapo{ljavanja, a kog poznaju razvijeniji sistemi u tranziciji, je i **Zakon o spre~avanju rada i zapo{ljavanja na crno**²⁸⁸, koji bi na kvalitetniji na~in objedinio sve institucije i aktivnosti dr`ave, posebno **inspeksijske slu`be** u aktivnom suzbijanju ovih djelatnosti²⁸⁹). Jer, nije dovoljno samo usvojiti zakon. Potrebno je **efikasno djelovati prema onima koji zakon krš}e**. Interesantan je i Zakon o fiskalnoj odgovornosti.
- **USKLADJIVANJE POSTOJE}IH I DONOŠ[ENJE NOVIH NEOPHODNIH PODZAKONSKIH AKATA u Crnoj Gori koje prate Zakon o zapo{ljavanju:**
 - ▶ Pravilnik o sadr`aju i na~inu vodjenja evidencije o nezaposlenim
 - ▶ Pravilnik o uslovima za obavljanje djelatnosti agencija za zapo{ljavanje
 - ▶ Pravilnik o organizaciji nadzora nad radom Zavoda za zapo{ljavanje i drugih lica na podru~ju zapo{ljavanja
 - ▶ Pravilnik o postupku prijave i objave slobodnog radnog mjesta i na~inu saopš}tavanja podataka Zavodu za zapo{ljavanje
 - ▶ Pravilnik o na~inu izdvajanja sredstava za aktivnu politiku zapo{ljavanja
 - ▶ Pravilnik o programu i na~inu sprovođenja stru~nog ispita za izvođenje nadzora na podru~ju zapo{ljavanja itd.
- **OSNIVANJE FONDA RADA i IZRADA NOVOG PLANA ZAPO[LJAVANJA**
- **INSPEKCIJA I KONTROLA**-Mjere koje bi poboljš}ale rad inspeksijskih slu`bi:
 - ▶ uvodjenje i detaljnija razrada fleksibilnih oblika zapo{ljavanja u sistem,

²⁸⁸) Npr. u Sloveniji ("Ur.list RS" br 32/00);

²⁸⁹) U okviru programa pomo}i EU prema zemljama ne~lanicama (za Crnu Goru , Srbiju i Kosovo to je program CARDS - Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilization koji se realizuje preko Evropske agencije za rekonstrukciju) za 2002 godinu planirana su i sredstva za pomo} pri izradi **zakona o inspeksijskoj kontroli** (Annual Action Programme 2002 for Montenegro/<http://europa.eu.it/comm/europaid/projects/cards>)

- ▶ primjerenije uređenje zapošljavanja ali i drugih oblika rada stranaca (npr. problem za neregistrovanim prilivom radne snage u sezoni iz Republike Srpske, ali i iz Srbije),
- ▶ omogućiti obavljanje raznih sporednih djelatnosti uz paušalna davanja na ime poreza i doprinosa za penziono i invalidsko osiguranje,
- ▶ dodatnim mjerama sprečavati tijela državne uprave i pravna lica u njihovom vlasništvu da podstiju nezakonito zapošljavanje i sivu ekonomiju (npr. daju i poslove firmama bez dovoljno radnika),
- ▶ veća kontrola angažovanih sredstava za aktivnu politiku zapošljavanja (sufinansiranje otvaranja novih radnih mjesta kroz razne programe - broj odobrenih sredstava na bazi plana novih radnih mjesta, nije u skladu sa registrovanim brojem novih radnika po realizaciji programa)
- ▶ veća aurnost i dosljednost sudstva (pojednostavljenje postupka oduzimanja nezakonito stečene imovinske koristi),
- ▶ pojačati saradnju i odgovornost nadležnih tijela u području otkrivanja svih oblika sive ekonomije i preduzimanja propisanih mjera,
- ▶ pojačati medijsko praćenje mjera usmjerenih na suzbijanje svih oblika "sive ekonomije";

3.2. Srbija i Crna Gora

HARMONIZACIJA ZAKONA U OVOJ OBLASTI SA ZAKONIMA SRBIJE²⁹⁰ - u okviru harmonizacije ekonomskih sistema Srbije i Crne Gore koju u narednom trogodišnjem periodu treba da realizuju dvije vlade posebna pa'nja treba da se posveti harmonizaciji u oblasti **slobodnog kretanja ljudi**:

▶ **Oblast rada i zapošljavanja** (Zakon o radu, Zakon o zapošljavanju, Zakon o zaštiti na radu): 1.Izrada analize zakona i drugih propisa i utvrđivanje razlika, 2.Prava radnika i obaveze radnika po osnovu rada koji rade u djelovima preduzeća koji rade na teritoriji druge republike, 3.Radna knjižica, 4.Informisanje o slobodnim radnim mjestima, 5. Plaćanje doprinosa za slučaj nezaposlenosti za radnike koji rade u djelovima preduzeća na teritoriji druge Republike i 6. Prava na zdravstvenu zaštitu i druga prava za slučaj nezaposlenosti.

▶ **Postojeći Savezni zakoni u ovoj oblasti** (Zakon o štrajku, Zakon o evidencijama u oblasti rada, Zakon o uslovima za zasnivanje radnog odnosa sa stranim državljanima, Zakon o zaštiti gradjana na radu u inostranstvu): primjena saveznih zakona do što skorijeg usvajanja republičkih zakona.

▶ **Sporazum o ostvarivanju prava za slučaj nezaposlenosti**: 1.Identifikacija prava koja treba obezbjedjivati i na in obezbjedjivanja za

²⁹⁰ Akcioni plan o harmonizaciji ekonomskih sistema Srbije i Crne Gore sa ekonomskim sistemom EU, dio: Slobodan protok ljudi, Septembar 2002;

služaj nezaposlenosti, a nakon toga 2. Zaključivanje Sporazuma o osiguranju za služaj nezaposlenosti.

▶▶ **Medjunarodne konvencije:** Primjena zaključenih medjunarodnih konvencija.

▶▶ U okviru ovih aktivnosti neophodno je regulisati i **rad stranih državljana**.

Proces harmonizacije omogućuje i sljedeće **neophodne aktivnosti:**

▶▶ Potpisivanje **bilateralnih ugovora o socijalnom osiguranju**, kojim se tretiraju oblasti zdravstveno osiguranja, penzijsko-invalidskog osiguranja i osiguranja za služaj nezaposlenosti izmedju različitih država. (Potpisnik je Srbija i Crna Gora)

▶▶ **Ratifikaciji konvencija Medjunarodne organizacije rada** u oblasti radnih odnosa, sindikalnih sloboda, kolektivnog ugovaranja, zaštite na radu i sl. koje do sada nijesu potpisivane.

Navedene aktivnosti, doprinijele aktivnijem uključivanju Crne Gore u **proces asocijacije i pridruživanja sa EU u okviru Srbije i Crne Gore**, kao i korišćenje višeprograma finansijske podrške od strane EU, koje će ubrzati proces ukupih ekonomskih reformi i izgradnju adekvatnog institucionalnog sistema u Crnoj Gori.

LITERATURA

1. Akcioni plan o harmonizaciji ekonomskih sistema Srbije i Crne Gore sa ekonomskim sistemom EU, Vlada Srbije i Vlada Crne Gore, Septembar 2002;
2. "Hrvatska u 21.stoljeću - Makroekonomija", Ured za strategiju razvitka RH, Zagreb, 2001;
3. Djurovic G., Radovic M., Boskovic P., Analiza implementacije reformskih zakona u Crnoj Gori: Zakon o zapošljavanju, Akcija, Ekonomski fakultet, Makromenadment centar, Podgorica, 2002;
4. "Aktivna politika zapošljavanja", Management Systems International i Ured za socijalno partnerstvo RH, Zagreb, Hrvatska, 2002
5. " Zakon o zapošljavanju i ostvarivanju prava nezaposlenih lica RS ", "Službeni glasnik RS", br. 22/92, 73/92, 82/92, 67/93, 34/94, 52/96, 46/98 i 29/2001;
6. "Zakon o zapošljavanju", "Sl.list RCG" 5/2002;
7. www.europa.eu.int/
8. www.mei.hr/
9. www.szs.sv.gov.yu/

Ana Vlahović

Privatizacija u oblasti penzijskog osiguranja

Abstract

This article points out the lack of PAYGO pension system and the necessity of the pension system reform through the creation of fully funded system in the transition countries, with particular reference to Montenegro pension's reform, as well as the required preconditions for its implementation. In addition to that, the global trend in the course of pension system reform have been presented as the consequence of the globalization of social strategy and the dominant role of international organizations in the process of solving the social problems in transition countries.

Key words: **PAYGO pension system, fully funded system, capital market.**

Uvod

U svijetu koji se brzo prilagođava tržišnom načinu privređivanja, konvencionalno državno upravljanje PAYGO penzijskim sistemima nije imuno na reformske zahvate. U stvari, razočarenje sa egzistirajućim PAYGO sistemom je ispoljeno u velikom broju zemalja koje su uočile njegovu neefikasnost u obezbjeđenju adekvatne starosne štednje, osiguranja i distribucije sredstava između različitih generacija. Trend reforme penzijskih sistema, poznat kao korekcija državnog upravljanja PAYGO sistemima i njegova zamjena ili dopuna sa kapitalno finansiranim sistemom (fully funded system), otpočeo je širom svijeta devedesetih godina prošlog vijeka, a sve pod uticajem trostubnih pravila kreiranih od strane World Bank u Old-Age Crisis Report iz 1994.godine. Od tada je više od 110 zemalja preuzelo manje promjene u penzijskim sistemima, dok se samo 20 zemalja opredijelilo za krupne penzijske reforme u smislu razvoja novih sistema ili zamjene starih, a to su: Čile (1981.), Švajcarska (1985.), Peru (1991.), Australija (1991.), Gvatemala (1991.), Meksiko (1992,1997.), Argentina (1994.), Kolumbija (1994.), Urugvaj (1996.), Italija (1996.), Latvija (1996.), Švedska (1996.), Bolivija (1997.), El Salvador (1998.), Mađarska (1998.), Poljska (1999.), Panama (1999.), Kazahstan (1999.) i Sejšeli (1999.). Četiri su osnovna razloga tome doprinijela:

- prvo, demografska tranzicija i zrelost PAYGO penzijskog sistema vode finansijskoj nestabilnosti, opadanju prihoda od doprinosa i izbjegavanju plaćanja doprinosa, posebno od strane mlađih osiguranika;
- drugo, PAYGO sistem je često nepravedan zbog različitih stopa doprinosa za pojedine grupe osiguranika i neefikasan u obezbjeđenju adekvatnih penzija za siromašnu starost;

- treće, sistem je kreiran tako da favorizuje prve generacije penzionisanih kojima se redistribuira dohodak od budućih generacija;

- četvrto, navedene negativnosti vode ka deformisanju tržišta kapitala i rada, sprječavajući bolje korišćenje resursa i podstičući sivu ekonomiju.

Mnoge zemlje su reformisale svoje penzijske sisteme ugrađujući u njih trostubni sistem koji bazira na esencijalnom, drugom kapitalno finansiranom stubu. Njime su zaposleni stimulisani na dugoročnu štednju preko sistema individualnih računa. Štednjom upravljaju privatne menadžment kompanije. Istovremeno, monostubni PAYGO sistem se usavršava putem korekcije njegovih nepoželjnih karakteristika. Rastuće internacionalno iskustvo pokazuje da višestubni sistem ima performanse i potencijal koji će, na dugi rok, ukinuti fiskalnu podršku kroz stvaranje sopstvenih izvora i uslova za isplatu većih i ujednačenijih penzija i potencijalno veću efikasnost u zaštiti od siromaštva u starosti, čineći efikasnijim tržište rada, doprinoseći razvoju tržišta kapitala, štednji, investicijama i, uopšte, razvoju društva.

1. Aktivnosti na reformi penzijskih sistema u zemljama u tranziciji

Proces tranzicije velikog broja socijalističkih zemalja ka kapitalističkom društvu odvija se sa manjim ili većim intezitetom, sa manjim ili većim stepenom uspjeha u zavisnosti od dostignutog nivoa razvoja i istorijskog koda. Riječ je o izuzetno složenom i bolnom procesu koji dovodi do velikih ekonomskih i socijalnih lomova na svom putu ka dominaciji privatne svojine, tržišta i ekonomskih zakonitosti. U takvim uslovima kada se iz korijena mijenja do tada preovladavajući sistem vrijednosti, načina razmišljanja i, uopšte, načina života teško je prihvatiti promjene koje će bazirati na racionalnom ekonomskom ponašanju.

Slomom socijalističkog sistema na površinu su isplivali brojni socijalni problemi koji zahtijevaju urgentno rješavanje. Postalo je više nego očigledno da je sistem garantovao predimenzioniran spektar prava iz socijalne sfere koja nisu mogla biti finansirana iz realnih izvora. Opterećenje se prebacivalo na privredu koja je zbog ogromnih nameta (doprinosi, porezi) postala nekonkurentna i prezadužena. Raspodjela dohotka je zbog velikodušnih socijalnih prava bila prenaplašeno egalitarna. Zbog toga je raspad sistema utemeljenog na nerealnim ekonomskim osnovama bio praćen ogromnim potresima koje odslikavaju: raslojavanje društva, pad nivoa životnog standarda, visoke stope nezaposlenosti i, ono što je najdramatičnije, ratna razaranja. Stanovništvo je u velikom broju zemalja dovedeno na ivicu gole egzistencije.

Ono što je u tranzitornom periodu velikog broja bivših socijalističkih zemalja ostalo kao otvoreno pitanje jeste različit pristup u kreiranju novog društva, a time i novog modela socijalne politike i na njoj koncipirane forme socijalnog osiguranja.

Socijalna politika se, uglavnom, svodi na tekuće intervencije radi ublažavanja gorućih socijalnih problema, a ogromna nada se polaže u tržište koje će sa potpunim zaživljavanjem dovesti do automatskog rješenja kako ekonomskih, tako i socijalnih problema.”U tome je izuzetno jak uticaj neoliberalizma, posebno preko nekih međunarodnih agencija koje imaju finansijsku moć da utiču na ekonomske i socijalne prilike u zemljama u tranziciji...Zapad želi da pridobije Istok za kapitalizam. Ali pitanje je za kakav kapitalizam i za kakve socijalne mjere” (B.Šefer,cit,djelo).

Imajući u vidu navedeno, postaje jasno zbog čega je sfera socijalnog osiguranja, a u okviru njega penzijskog osiguranja, izuzetno kompleksno područje koje ne dozvoljava volontaristički pristup, već jedan dobro osmišljen i koncipiran program reforme sa precizno definisanim ciljevima, zadacima, rokovima i nosiocima posla.

Gotovo sve bivše komunističke države, a sada zemlje u tranziciji započele su sa reformom penzijskog sistema. Zajedničko za sve njih je da su se opredijelile za višestubni penzijski model. Dinamika realizacije ovog cilja zavisi, prvenstveno, od sklopa istorijskih i društveno-ekonomskih osobnosti pojedinih zemalja. Šta je urađeno ili će biti urađeno na ovom planu prikazano je u sljedećoj tabeli:

Tabela 1: Penzijske reforme u ekonomijama u tranziciji koje se kreću ka ili su u procesu donošenja zakona za prelazak na sistem sa više stubova

ZEMLJA	DATUM početka	STUB I	Veličina Stuba I kao udio u plati	PROJEKCIJA AKTIVE PEN.FONDA U 2020 (%DBP)	RADNA SNAGA U STUBU II (2003)	STRATEGIJA PRELASKA
MAĐARSKA Doneseno zakonodavstvo i u funkciji	I 1998.	PAYGO DB (definisane naknade)	6%	31%	45%	Obavezno za novozaposlene Ostali -dobrovoljno
KAZAHSTAN Doneseno zakonodavstvo i u funkciji	I 1998.	zagarantovni i minimum	10%	30%	100%	Obavezno
POLJSKA Doneseno zakonodavstvo i u funkciji	I 1999.	NDC (definisani doprinosi)	7,2%	33%	70%	Obavezno za <30 Dobrovoljno za 30-50
LETONIJA Doneseno zakonodavstvo i u funkciji	I 2001. (NDC 1996)	NDC (definisani doprinosi)	2% raste do 9%	20%	72%	Obavezno za <30 Dobrovoljno za 30-50
HRVATSKA Doneseno zakonodavstvo	I 2003.	PAYGO DB (definisane naknade)	5%	25-30%	60-70%	Obavezno za <40 Dobrovoljno za 40-50
BUGARSKA Doneseno zakonodavstvo i u funkciji	I 2002.	PAYGO DB (definisane naknade)	2% raste do 5%			Obavezno za <42
ESTONIJA Doneseno zakonodavstvo	VII 2002.	PAYGO DB (definisane naknade)	6%	20%	60%	Dobrovoljno (po izboru +2%)
RUMUNIJA Djelimično zakonodavstvo-dovedeno u sumnju	I 2003.	PAYGO DB (definisane naknade)	8%	30%	75%	Obavezno za >20 poslije penzionisanja
MAKEDONIJA Doneseno zakonodavstvo	VIII 2002.	PAYGO DB (definisane naknade)	7%	26%	15%	Obavezno za novozaposlene

Izvor: Mihal Rutkovski: "Izbor strategije za penzijsku reformu", prezentacija na seminaru o penzijskim reformama, Beograd, februar 2002.g., str.17-18.

2. Preduslovi za reformu penzijskog sistema

Osnovni preduslovi koji moraju biti ispunjeni da bi se pristupilo reformi penzijskog sistema odnose se na:

- makroekonomsku stabilnost, koja počiva na stabilnoj valuti i niskoj stopi inflacije;
- okončanje reforme monetarnog i fiskalnog sistema;
- formiranje tržišta kapitala i njemu immanentnih institucija sa dobrom pratećom regulativom;

- postizanje političkog konsenzusa po pitanju podrške i implementacije predloženog reformskog koncepta u oblasti penzijskog osiguranja, što podrazumijeva da su svi relevantni subjekti (političke partije koje participiraju u vlasti i sindikat kao reprezent interesa zaposlenih) spremni da snose potpunu odgovornost za (ne)uspješnost realizacije reforme.

Veoma interesantna sistematizacija neophodnih preduslova za penzijsku reformu data je u sljedećoj tabeli:

Tabela 2: Preduslovi za penzijsku reformu

	Neophodno za javni sektor	Neophodno za privatni sektor
Preduslovi u javnom sektoru		
Fiskalna održivost državnog penzijskog sistema	x	
Politička održivost paketa penzijske reforme	x	x
Administrativni kapaciteti naplate poreza/doprinosa	x	x
Kapaciteti za održanje makroekonomske stabilnosti	x	x
Djelotvorni regulativni kapaciteti		x
Preduslovi u privatnom sektoru		
Adekvatno informisana javnost		x
Finansijska stedstva		x
Finansijska tržišta		x
Adekvatni kapaciteti privatnog sektora		x

Izvor: Nikolas Bar: "Penzijska reforma: mitovi, istine i opcije politike", MMF 2000, str.40.

Preduslovi u javnom sektoru

a) Fiskalna održivost državnog penzijskog sistema

Obećani nivo penzija mora biti fiskalno održiv, kako u srednjoročnom, tako i u dugoročnom periodu. Potrebno je pronaći neki optimalni nivo penzija čiji rast mora biti doveden u vezu sa privrednim razvojem.

b) Politička održivost paketa penzijske reforme

Imajući u vidu da reforma penzijskog sistema predstavlja dugotrajan proces, potrebna je jaka politička volja i podrška da se proces dovede do kraja.

Sljedeća tri preduslova odnose se na vladine kapacitete za postizanje fiskalne i političke održivosti.

c) Administrativni kapaciteti prikupljanja poreza i naplate doprinosa

Država mora biti u stanju da obezbijedi naplatu doprinosa kroz princip obaveznosti ili primjenom sile (prinudna naplata), kako za funkcionisanje javnih, tako i za funkcionisanje privatnih penzijskih fondova.

d) Kapacitet održavanja makroekonomske stabilnosti

Makroekonomska stabilnost je ključan preduslov za funkcionisanje i PAYGO i kapitalizovanog penzijskog sistema.

e) Djelotvoran regulativni kapacitet

Djelotvorna regulativa je od posebnog značaja za regulisanje rada kapitalizovanog penzijskog sistema i finansijskih tržišta. Treba izbjeći opasnost da se pretjeranim ograničenjima ne sputava funkcionisanje posebno privatnog penzijskog sistema ili da se postavljaju uslovi za koje je unaprijed jasno da se ne mogu realizovati.

Pored navedenih preduslova koji se odnose na javni sektor, potrebni su i sljedeći preduslovi neophodni za uvođenje privatnog penzijskog sektora:

a) Adekvatno informisana javnost

Za razvoj privatnog penzijskog sektora potrebno je da su i vlada i građani dobro informisani u pogledu načina funkcionisanja i obavljanja transakcija na finansijskom tržištu. Neka istraživanja su pokazala visok stepen neobaviještenosti građana čak i u visoko razvijenim zemljama (Velika Britanija, SAD) o funkcionisanju finansijskog tržišta. Ovaj preduslov je jako bitan kako bi se opredijeljenost i vlade i građana za privatne šeme penzijskog osiguranja bazirala na povjerenju.

b) Finansijska sredstva i finansijska tržišta

Razvoja privatnog penzijskog sektora nema bez neophodnih finansijskih sredstava, koja moraju biti usmjerena u instrumente tržišta kapitala. Nelogično je cjelokupni iznos prikupljen od doprinosa za privatno penzijsko osiguranje usmjeriti u državne obveznice, jer se za taj iznos zakida na razvoju koji bi se ostvario kroz podsticaj na bazi ulaganja u korporativne hartije od vrijednosti.

c) Kapacitet privatnog sektora

Imajući u vidu činjenicu da privatni penzijski fondovi imaju velike administrativne troškove, mnogo veće nego što ih ima javni penzijski fond, isti moraju imati dovoljno veliki kapacitet da iz prihoda ostvarenih od povraćaja plasiranih sredstava pokriju sve troškove iz poslovanja.

d) Transparentnost

Transparentnost rada je ključni princip u demokratskim društvima koji sve aktivnosti u oblasti reforme javnog penzijskog sistema i uvođenja privatnog penzijskog sektora treba da učini dostupnim javnosti. Samo na taj način mogu se eliminisati predrasude u vezi ovog procesa ili prevelikih očekivanja od uvođenja privatnih penzijskih računa. Građani moraju biti upoznati sa novinama u oblasti penzijskog osiguranja, poreskim olakšicama na investirani iznos doprinosa i na povraćaj od plasmana istih, itd.

3. Penzijski sistem u Crnoj Gori

Crnogorski penzijski sistem je sistem definisanih naknada koji bazira na obračunu penzija po utvrđenoj formuli (85% prosječne plate za period od 10 uzastopnih najpovoljnijih godina indeksiranih rastom plata za punu starosnu i inavlidsku penziju), obaveznoj stopi doprinosa od 24% na bruto-plate i PAYGO finansiranju u čijoj je prirodi princip međugeneracijske solidarnosti. Radi se, ustvari, o prećutnom dogovoru između generacija da trenutno zaposleni finansiraju isplatu penzija iz tekuće uplate doprinosa.

Penzijski sistem u Crnoj Gori još uvijek formalno predstavlja sastavni dio jugoslovenskog penzijskog sistema sa jakim normativnim vezama baziranim na jedinstvenoj saveznoj regulativi osnovnih prava iz penzijskog i invalidskog osiguranja. Isto se ne bi moglo reći za područje finansija jer je od 1998.godine obustavljeno finansiranje boračkih penzija i pokriće deficita crnogorskog penzijskog fonda iz saveznog budžeta. Aktivnosti koje su potom sprovedene u penzijskoj sferi bile su usmjerene na iznalaženje načina za kompenziranje nedostajućih sredstava za isplatu penzija i drugih prava iz penzijskog i invalidskog osiguranja. Rješenje je pronađeno u preusmejravanju dijela sredstava od poreza, carina i akciza koje je Crna Gora uplaćivala federaciji.

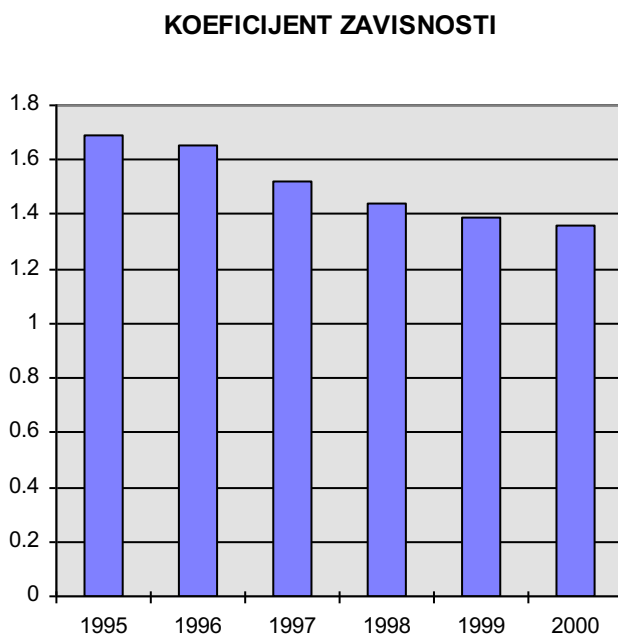
3.1. Razlozi za reformu crnogorskog penzijskog sistema

Postoji više razloga za reformu crnogorskog penzijskog sistema, a isti se mogu sistematizovati u razloge ekonomskog i demografskog karaktera.

Razlozi ekonomskog karaktera su :

-- finansijska neodrživost postojećeg sistema jer sve manje zaposlenih izdržava sve više i više penzionera, što potvrđuje konstantno pogoršanje koeficijenta zavisnosti koji izražava odnos broja zaposlenih i broja penzionera na sljedećem grafikonu:

Grafikon odnosa broja zaposlenih i broja penzionera²⁹¹



²⁹¹ Izvor podataka:Fond PIO Crne Gore

Iz grafikona je lako uočiti da je 1995. godine jednog penzionera finansiralo 1,7 zaposlenih, već 2000. godine ovaj pokazatelj je manji od 1,4 zaposlena, sa izraženom tendencijom daljeg pogoršanja;

- troškovi penzijskog sistema dostigli su iznos od 17% DBP, što predstavlja jedan od najvećih parametara u svijetu (u SAD-u troškovi penzijskog sistema iznose 7% DBP);

- izuzetno visoka ukupna stopa doprinosa za socijalno osiguranje od 40%, odnosno 24% za penzijsko osiguranje, već odavno je postala ograničavajući faktor razvoja.

Razlozi demografskog karaktera su:

- starenje crnogorskog stanovništva što potvrđuju sljedeći podaci: broj osoba sa preko 50 godina života iznosio je 1991. godine 151.791, a procjenjuje se da će 2011. godine dostići 213.253 (povećanje za 40,5%), odnosno 246.018 (povećanje za 62,1%) do 2021. godine²⁹²,

- tzv. "bijela kuga" sve više će biti i crnogorski problem što svjedoče i podaci o padu stope fertiliteta (broj novorođene djece na 1000 žena) sa 75 u 1965. godini na 55 u 2000. godini²⁹³,

- veoma niska prosječna starosna dob penzionisanih (56,7 godina za žene i 58,9 godina za muškarce u 2000 godini), što ima za posljedicu duži vijek uživanja penzija i dugih primanja iz penzijsko-invalidskog osiguranja²⁹⁴.

3.2. Karakteristike predloženog reformskog koncepta

Eksperti USAID-a formulisali su koncept reforme penzijskog sistema, čiju srž predstavlja uvođenje kapitalizovanog stuba, a sprovodio bi se u dvije faze: tranzicionoj i post-tranzicionoj fazi.

U prvoj fazi izvršila bi se racionalizacija postojećeg sistema i uveo bi se kapitalisani stub II. Međutim, već sada je izvjesno da će od 1. januara 2003. godine startovati reforma samo u dijelu racionalizacije postojećeg sistema (pod uslovom da Skupština RCG usvoji novi Zakon o penzijskom i invalidskom osiguranju), s obzirom da je Vlada RCG ocijenila da nisu ispunjeni osnovni preduslovi za uvođenje kapitalizovanog stuba (makroekonomska stabilnost).

Koncept racionalizacije postojećeg sistema u potpunosti je podržan nacrtom izuzetno restriktivnog Zakona o penzijskom i invalidskom osiguranju, jer se njime:

- dovodi u vezu obim prava iz PIO sa iznosom raspoloživih sredstava za njihovo finansiranje;
- proširuje osnovica osiguranja i krug lica obveznika doprinosa za PIO;
- postepeno povećava starosna granica za odlazak u penziju na 65 godina i za muškarce i za žene;
- uvodi nova formula za obračun penzija po sistemu bodova (tzv. "njemačka formula") i nov način usklađivanja penzija (tzv. "švajcarska indeksacija")

²⁹² Izvor podataka: Institut za strateske studije i prognoze

²⁹³ C. Bender: "Reforma penzionog sistema u Crnoj Gori", USAID 2001.

²⁹⁴ Izvor podataka: Fond PIO

- kojom se penzije usklađuju sa stopom koja predstavlja polovinu zbira procenta rasta (pada) plata i troškova života;
- povećava se osnovica za obračun penzija sa postojećih 10 uzastopnih najpovoljnijih godina na 40 godina (do 2012.godine) i to za tri godine postepeno;
 - uvodi nova definicija invalidnosti pod kojom se podrazumijeva potpuni ili djelimični gubitak radne sposobnosti od najmanje 70%, s tim da se svake tri godine vrši revizija ostvarenih prava;
 - pooštavaju uslovi za ostvarivanje prava na porodičnu penziju u dijelu starosne granice (povećana je sa 45 na 50 godina i za udovicu i za udovca) i lica koja mogu ostvariti to pravo: bračni drug i djeca;
 - u potpunosti limitiraju investicione aktivnosti Fonda PIO jer se više ne može baviti plasmanom sredstva od prodaje akcija transformisanih preduzeća na tržištu kapitala, već ista mora koristiti isključivo za finansiranje prava iz penzijskog i invalidskog osiguranja i stvaranje uslova za normalno funkcionisanje penzijskog sistema;
 - predlaže ukidanje sljedećih prava: naknade za tjelesno oštećenje, dodatka za tuđu pomoć i njegu, naknade po osnovu preostale radne sposobnosti, prava na računanje staža sa uvećanim trajanjem (bificirani radni staž) i prava na snižavanje starosne granice zbog rada na opasnim i po zdravlje štetnim poslovima.

Suština obaveznog penzijskog osiguranja na bazi kapitalizovane štednje (stub II) je da isti bazira na individualnim računima osiguranika i investiranju sredstava od doprinosa, a obuhvatio bi sve zaposlene rođene 1963. godine i dalje, dok bi zaposleni između 40 i 50 godina starosti ,eventualno, imali mogućnost izbora. Ulaganjem doprinosa u prvi stub finansiralo bi se pravo na osnovnu penziju (starosnu, invalidsku i porodičnu penziju), a iz drugog stuba pravo na obaveznu individualnu penziju po osnovu štednje.

Nosioc osiguranja bio bi međunarodni penzijski fond (npr. Euro fond), koga bi osnovale Evropska banka za obnovu i razvoj ili međunarodna finansijska korporacija, a njegov izbor izvršio bi se putem tendera.

S obzirom da još uvijek nijesu okončane aktivnosti na izradi zakona kojim bi se regulisala ova oblast, ostalo je otvoreno pitanje po kojoj stopi će se finansirati drugi stub. Naime, u opticaju su dvije varijante : (a) 18% stub I + 6% stub II (umjerena varijanta) ili (b) 12% stub I + 12% stub II (radikalna varijanta).

Tokom tranzicione faze dio doprinosa namijenjenih za finansiranje drugog stuba (od ukupne stope od 6% (12%) na bruto plate zaposlenih) će se koristiti za finansiranje tranzicionih troškova na način što će izbrani Euro fond biti u obavezi da za taj iznos kupi državne obveznice. Vlada RCG primljena sredstva usmjeravaće Fondu PIO za pokriće tekućih obaveza. Preostali iznos sredstava Euro fond će plasirati na tržište kapitala po sopstvenoj procjeni. Dakle, fond neće biti uslovljen da ulaže sredstva isključivo na crnogorskom tržištu kapitala.

Procjenjuje se da će pri stopi doprinosa od 12% i starosnoj granici do 30 godina za obveznike drugog stuba, tranzicioni deficit iznositi 1,15% DBP. Svako pomjeranje starosne granice pri istoj stopi doprinosa značilo bi povećanje tranzicionog deficita na iznos od 2,25% DBP (do 40 godina starosti), odnosno na 3,33% DBP (do 50 godina starosti).

Realno je očekivati da će sa protekom vremena, tj. kako se bude smanjivao broj postojećih korisnika prava, a imajući u vidu manji iznos penzija koje će u budućnosti servisirati PAYGO sistem, smanjiti i količina novca koja se preusmjerava iz stuba II u stub I. Ono što je jako bitno jeste da će otplata državnih obveznica u početku biti samo evidenciona transakcija, jer neće biti razmjene novca između Vlade i Euro fonda. Onog trena kada zaposleni ostvari pravo na penziju, Vlada će početi sa otplatom obveznica uvećanom za iznos pripadajuće kamate.

Kolika će biti visina stope zamjene u kapitalizovanom stubu, a koja predstavlja odnos prosječne penzije i prosječne plate, zavisice od toga koliko će se novca preusmjeravati u PAYGO stub. Date su tri varijante u sljedećoj tabeli:

Tabela 3 : Stope zamjene u stubu II²⁹⁵

	12% obveznice 0% Euro fond (investicije)	6% obveznice 6% Euro fond (investicije)	0% obveznice 12% Euro fond (investicije)
Pesimistično	64%	64%	64%
Osnovni slučaj	64%	73%	82%
Optimistično	64%	85%	106%

Ukoliko bi se čitav iznos od doprinosa iz suba II usmjeravao u državne obveznice, stopa zamjene bi iznosila 64% u sve tri varijante.

Ravnomjerno ulaganje sredstava u državne obveznice i u investicije od strane Euro fonda značilo bi stopu zamjene u rasponu od 64 do 85%. Konačno, potpuna kapitalizacija sredstva u drugom stubu dovela bi do stope zamjene koja bi se kretala u rasponu od 64 do 106%.

U post - tranzicionoj fazi penzijski sistem će se sastojati iz dva nezavisna stuba: PAYGO stuba i potpuno kapitalizovanog stuba. Naime, to podrazumijeva da više nema tranzicionih troškova koji bi se pokrivali kroz preusmjeravanje sredstava iz kapitalizovanog stuba. PAYGO stubu će biti potrebno sve manje sredstava zbog manjih obaveza, tako da Vlada može smanjiti stopu doprinosa za njegovo finansiranje. Euro fond će voditi samostalnu politiku plasmana sredstava u skladu sa svojim interesima.

²⁹⁵ Isto.

3.3. Otvorena pitanja

Predloženi koncept reforme penzijskog sistema u Crnoj Gori mora biti u funkciji ostvarenja najmanje dva cilja: izgradnje stabilnog i samoodrživog penzijskog sistema i podsticaja razvoja tržišta kapitala.

Imajući u vidu navedene intencije zakonodavca, nema sumnje da će u dogledno vrijeme reforma stuba I ispuniti svoju misiju. Ali, pitanje je da li će koncept uvođenja samo jednog kapitalizovanog penzijskog fonda dovesti do ubrzanja razvoja tržišta kapitala u Crnoj Gori, s obzirom da fond neće imati zakonsku obavezu ulaganja na domicilnom tržištu kapitala (isključujući državne obveznice). Kao što je navedeno, riječ je o međunarodnom fondu koji će morati u startu najmanje 50% sredstava od doprinosa da ulaže u državne obveznice za pokriće tranzicionih troškova, čime manje novca preostaje za finansiranje razvoja. Međutim, pitanje je da li će ovaj fond imati interesa da ulaže u jedno malo i nerazvijeno tržište kapitala kakvo je crnogorsko. Realno je očekivati da će se dio penzijske štednje iz Crne Gore usmjeriti za kupovinu instrumenata na tržištu kapitala razvijenih zemalja čime se dovodi u pitanje razvoj domaćeg tržišta i zapošljavanja. Prihvatanje ovog koncepta značilo bi ,dakle, spremnost na odricanje od pozitivnih efekata razvoja tržišta kapitala što ,mora se priznati, izgleda čudno. Osim toga, fond bi imao monopolnu poziciju u sferi obaveznog kapitalizovanog penzijskog osiguranja koja u sebi sadrži potencijalnu opasnost od zaračunavanja veće cijene usluga od objektivno formirane cijene u uslovima konkurencije više penzijskih fondova. Posmatrano na dugi rok, to bi značilo manju stopu povraćaja na investicije penzijskog fonda, što bi automatski dovelo do obračuna penzija u manjem iznosu od objektivno mogućeg. Stoga je od ogromnog značaja da se u procesu kreiranja zakonske regulative kapitalizovanog drugog stuba inkorporiraju rješenja koja će obavezivati ovaj fond da dijelom investira sredstva i na crnogorsko tržište kapitala ili da se razmotri mogućnost osnivanja više fondova pod određenim uslovima kojima bi se garantovala sigurnost prenesenih sredstava. U suprotnom, posljedice bi bile dalekosežnog karaktera. Ovaj problem ne umanjuje ni ,eventualno, osnivanje dobrovoljnih penzijskih fondova koji, takođe, kapitalizuju sredstva od doprinosa za PIO, iz razloga što na sadašnjem nivou razvoja i životnog standarda oni jednostavno ne bi imali ekonomsku snagu fondova koji funkcionišu na principu obaveznosti ulaganja.

Konačno, okončanje procesa masovne vaučerske privatizacije u Crnoj Gori rezultiralo je, između ostalog, omasovljavanjem akcionarskog vlasništva i formiranjem šest privatizacionih fondova kojima predstoji transformacija u investicione fondove. Kao protivtežu investicionim fondovima koji su više kratkoročno orijentisane finansijske institucije sklone većem riziku u poslovanju, svjetsko iskustvo ukazuje na ogroman značaj penzijskih fondova kao dugoročno orijentisanih institucionalnih investitora sa relativno stabilnim i predvidljivim karakterom priliva sredstava i periodičnog odliva penzija na osnovu preciznih

aktuarskih proračuna. Iz tog , kao i gore navedenih razloga, potrebno je detaljno razmotriti sve prednosti i nedostatke predloženog koncepta penzijske reforme u dijelu uvođenja kapitalizovanog stuba kako bi se do maksimuma ostvarili svi očekivani pozitivni efekti od ovog procesa.

3.4. Očekivane promjene na tržištu rada uslovljene reformom penzijskog sistema

Dosljedno sprovođenje reforme u oblasti penzijskog osiguranja, posebno u dijelu uvođenja kapitalizovanog stuba, mora dovesti do pozitivnih promjena na tržištu rada u smislu podsticanja procesa legalizacije zaposlenja i, na dugi rok, do smanjenja sive ekonomije. To nije samo puka fraza iz razloga što će zaposleni biti motivisani da izdvajaju sredstva za penzijsko osiguranje, jer će biti sigurni da su uplaćena na njihovim ličnim računima i tražiće potvrdu o tome, kako od poslodavaca, tako i od penzijskog fonda.

Osim toga, na tržištu će se pojaviti tražnja za novim profilom kadrova specijalizovanih za obavljanje aktivnosti vezanih za tržište kapitala. Riječ je o kompanijama za upravljanje penzijskim fondovima, odnosno portfolio menadžerima koji će biti angažovani od strane privatnih penzijskih fondova. I baš u ovom segmentu se otvaraju mogućnosti za Postdiplomske studije "Preduzetnička ekonomija" za kreiranje ovog deficitarnog kadra iz razloga što se to prirodno nadovezuje na njihovu misiju rasadnika elitnih stručnjaka koji će odgovoriti potrebama društva u tranziciji. Da li će to biti organizovano na nivou subspecijalizacije za zainteresovane magistrante ili na nivou novog kursa stvar je rukovodioca studija.

ZAKLJUČAK

U zemljama u kojima je odavno zaživjelo penzijsko osiguranje koje bazira na principu kapitalizacije sredstava i razvijenoj industriji penzijskih fondova, a prirodno se nadovezuje na koncept privatne svojine i tržišta, došlo je do ogromne ekspanzije privrednog rasta i razvoja, kroz podsticaj razvoju tržišta kapitala. Time je omogućeno državi da svoje napore usmjeri na druge prioritete oblasti koje zahtijevaju njenu intervenciju. Zašto to ne bi bila i naša stvarnost? Dakle, reforma penzijskog osiguranja u pravcu afirmacije ličnih penzijskih računa, penzijskih fondova koji će se starati o kapitalizaciji sredstava uplaćenih po osnovu doprinosa za PIO, osiguravajućih društava u čijoj nadležnosti će biti isplata anuiteta nakon penzionisanja, je dobitna formula za sve zemlje koje je primijene. Da bi se primijenila, neophodni su određeni preduslovi, a da bi se uspješno realizovala potrebna je čvrsta opredijeljenost vlade da ostane na reformskom kursu. Normalno,

za očekivati je da će ista biti praćena velikim otporima, posebno u početnoj fazi koja zahtijeva redukciju prava korisnika, pooštavanje uslova za njihovo ostvarivanje i obraćun penzija po novoj formuli koja dovodi do njihovog smanjenja.

Afirmacijom koncepta trostubnog penzijskog sistema snažnom marketing kampanjom došlo bi i do repozicioniranja pojma penzije u svijesti zaposlenih kao čisto ekonomske kategorije koju bi najjednostavnije definisali kao dobit na uloženi novac (odloženu potrošnju). Istovremeno, u drugi plan bi se pomjerilo socijalno i manipulativno-politikantsko poimanje penzija kojim se "vitla" u jeku predizbornih kampanja i dnevno-političkih nadmudrivanja, a pažnja javnosti, konačno, usmjerila na mnogo značajniju i interesantniju ekonomsku sferu.

Literatura

1. Klaus Schmidt-Hebbel: "Pension Reform in Macedonia: Fiscal, Financial and Macroeconomic Aspects" July 1999.
2. David Blake: "Pension Schemes and Pension Funds in the United Kingdom", Clarendon Press – Oxford 1995.
3. Ana Vlahović: "Privatizacija u oblasti penzijskog osiguranja", Podgorica 2002.g. (magistarski rad)
4. Mihal Rutkovski: "Izbor strategije za penzijsku reformu", prezentacija na seminaru o penzijskim reformama, Beograd, februar 2002.g.
5. Christofer Bender: "Reforma penzionog sistema u Crnoj Gori", USAID 2001.
6. USAID/Barents: "Plan reforme crnogorskog penzijskog sistema", Podgorica, april 2002.
7. Nikolas Bar: "Penziona reforma: mitovi, istine i opcije politike", MMF 2000.
8. Nacrt Zakona o penzijskom i invalidskom osiguranju, 2002.

Ana Delibašić

Regulacija i deregulacija tržišta rada

“Država je velika fikcija na osnovu koje se svako trudi da živi na račun svih ostalih.”

Frederic Bastiat- “Država”²⁹⁶

Abstract

Labor market, as well as other markets, is operating on the principle confronting the supply and demand, and implies existing of rules, i.e. institutional framework under which market operates. Institutional framework is laws and other regulations that channel activities on the labor market. As on any other market, too much regulative discourages activities. Legal framework on the labor market determines distribution of rents between companies and workers. Change in institutional framework (deregulation) changes the rents distribution in favor of companies, which leads to higher competition in the long run and lower unemployment.

In this paper are in brief presented problems of regulation and deregulation on the labor market, impact of labor market on the economic reforms process, and arguments in favor or against deregulation. In addition, example of Montenegrin labor market is given, having in mind its characteristics: inflexibility, high unemployment rate and low level on new jobs. Institutional set is inherited fro the previous economic system, and resistance to reform is strong.

Key words: *regulation, deregulation, rents, market, short and long-run, competition*

²⁹⁶ Esej iz knjige prevoda Bastijatovih eseja u izdanju Instituta za strateške studije i prognoze - “Ono što se vidi i što se ne vidi”

1. Regulacija i deregulacija na tržištu rada

Regulacija ili deregulacija na tržištu rada? Deregulacija, u stvari, predstavlja redukovanje i redistribuiranje renti, koja navodi ekonomske aktere da se prilagode novoj distribuciji²⁹⁷.

O regulaciji na tržištu rada je dosta raspravljano i postoji dosta razloga za i dosta razloga protiv. Pogledajmo kakve efekte ima regulacija na tržište i na ekonomiju u cjelini.

Prije nego što pređemo na uticaj deregulacije, treba naglasiti da je tražnja za radom izvedena tražnja, znači zavisi od tražnje potrošača za drugim proizvodima. Na primjer, ukoliko poraste potražnja za automobilima, kompanije u automobilskoj industriji angažuju dodatne faktore proizvodnje (rad i kapital) da bi mogli da odgovore na tražnju. Zbog toga, da bi objasnili uticaj regulacije i deregulacije, posmatramo model koji podrazumijeva postojanje monopolističke konkurencije na tržištu roba, koje određuje veličinu renta, i pregovaranje na tržištu rada, koje određuje distribuciju renta između radnika i firme. Regulativa na tržištu rada određuje u stvari pregovaračku moć radnika.

Posmatrajmo ekonomiju u kojoj određeni broj firmi proizvodi diferencirane proizvode, koristeći rad. Prva pretpostavka je da postoji monopolistička konkurencija na tržištu roba, koja određuje veličinu renta koje idu firmama i njihovim radnicima. Druga pretpostavka je postojanje pregovaranja na tržištu rada, koja određuje koliko renti ide radnicima a koliko firmama ostaje.

Uticaj deregulacije posmatramo u kratkom i u dugom roku. Kratki rok je definisan kao period u kom je broj firmi nepromjenljiv. Dugi rok je definisan kao period tokom koga je broj firmi određen uslovima ulaza. Svaka firma proizvodi jedan proizvod a radnici svakog perioda pregovaraju sa firmama i mogu odlučiti da rade ili ostanu nezaposleni.

Posmatrajmo kako deregulacija na tržištu proizvoda, kroz snizavanje troškova ulaska (uklanjanje državnih monopola, smanjivanje administrativnih barijera za otvaranje novih firmi itd.), utiče na tržište rada. Zbog pretpostavke da je u kratkom roku broj firmi nepromijenjen, snižavanje troškova ulaska nema uticaja na kratak rok. Ali u dugom roku vodi ka ulasku novih firmi, samim tim većoj elastičnosti tražnje, nižim cijenama i samim tim nižoj nezaposlenosti i višoj realnoj plati. U kratko, ova dimenzija deregulacije smanjuje rente koje su potrebne da preduzeća uđu i ostanu na

²⁹⁷ **Oliver Blanchard, Francesco Giavazzi** – *“Macroeconomic Effects and Deregulation in Goods and Labor Market”*

tržištu, što omogućuje više konkurencije i povratno nižu nezaposlenost i više realne plate.

Pregovaračka snaga radnika- uticaj sindikata radnika

Kakav uticaj imaju sindikati radnika na nezaposlenost? Ako kao u već opisanoj situaciji sindikat se žestoko protivi deregulaciji, štiteći interese radnika, pod prijetnjom masovnih demonstracija i štrajkova, vjerovatno do regulacije neće doći, tako da će ljudi koji su već zaposleni zadržati svoje poslove uz iste plate, dok nezaposleni dobijaju veće šanse da ostanu nezaposleni.

Šta se dešava ako se dereguliše tržište rada. Ukoliko se smanji pregovaračka moć radnika, u kratkom roku, radnici se odriču renti, njihova realna plata se smanjuje, stopa profita raste. Ali promjena u distribuciji renti nema uticaja na nezaposlenost, Zato, jasno je da u kratkom roku radnici gube.

Na drugoj strani, efekti deregulacije u dugom roku su pozitivni sa stanovišta radnika a i čitave ekonomije. Zbog smanjenja pregovaračke snage radnika, veće rente vode ka ulasku novih firmi, dok se profitna stopa ne vrati izjednači sa troškovima ulaska na tržište. Međutim, kako firme ulaze, konkurencija raste, vodeći smanjenju stope nezaposlenosti i povećanju u realnim platama. Kao posledica stopa nezaposlenosti je niža nego prije deregulacije, a realna plata se polako vraća na početni nivo (nivo prije deregulacije).

Ukratko, deregulacija na tržištu rada mijenja distribuciju renti u korist firmi, što vodi ka više konkurencije u dugom roku i nižoj nezaposlenosti.

2. Uticaj tržišta rada na proces ekonomskih reformi u zemljama u tranziciji

Tržišta rada u zemljama u tranziciji imaju manje više iste karakteristike: socijalna sigurnost kroz stalnost radnog mjesta, visok stepen otvorene i skrivene nezaposlenosti, veliki socijalni benefiti, visoki troškovi rada, itd. Kako su zemlje u tranziciji započele sveobuhvatne programe reformi (liberalizacija trgovine, poreska politika, privatizacija, restruktuiranje državne potrošnje, itd.) postajla se pitanje da li ove reforme mora da prati i reforma na tržištu rada, tj. deregulacija.

Posmatrano samo sa stanovišta ekonomske efikasnosti, deregulacija tržišta rada je logičan korak u procesu ekonomskih reformi. Međutim, sa stanovišta političara to je vrlo osjetljivo pitanje zbog socijalnih posledica koje izaziva.

Na kratki rok deregulacija izaziva smanjenje realnih plata i povećanje nezaposlenosti, ali na dugi rok povećava zaposlenost. Na primjer, preduzeće se privatizuje i dobija novog vlasnika, čiji jedini cilj je povećanje efikasnosti i profit, zbog tog je i investirao u preduzeće. Budući da je u većini državnih preduzeća zaposleno više ljudi nego što je stvarno potrebno, prvi korak svakog poslodavca bi bio da se oslobodi viška radnika. Druga situacija bi bila da su troškovi rada jednog preduzeća preveliki, i logičak korak bi bio smanjenje plata. Trenutni efekat bi bio povećanje nezaposlenosti, ili smanjenje plata. Znači u kratkom roku imamo smanjenje zaposlenosti ili smanjenje plata, ali u dugom roku povećana efikasnost preduzeća daje prostor za njegovu ekspanziju i samim tim novo zapošljavanje i povećanje plata. Tako da u dugom roku deregulacija ima pozitivne rezultate. Ukoliko su pozitivni propisi i dalje neizijenjeni, tj. tržište je visoko regulisano investitori će se teško odlučiti da investiraju u preduzeće. Ukoliko potencijalni investitor ne bi mogao da usklađuje politiku zaposlenosti i plata u preduzeću u koje investira, onda bi vjerovatno odustao od cijele investicije.

Drugi primjer uticaja tržišta rada na proces bi bila trgovinska politika. Vlada se odlučuje za liberalizaciju spoljne trgovine. Sa fleksibilnim tržištem rada, realne plate u sektorima koji konkurišu uvozu bi trebale da se smanje, gurajući na niže troškove rada u cijeloj ekonomiji (radnici iz sektora sa nižom platom se kreću ka sektorima sa višom platom, i pod uticajem povećane ponude cijena rada pada) i samim tim utičući na veću konkurentnost izvoznih sektora. Ali ako se plate ne mogu smanjiti sektori koji konkurišu uvozu mogu biti prinudjeni da otpuste više radnika dok bi uvozni sektori ostali nekonkurentni.

Uslovi na tržištu rada mogu uticati na proces ekonomskih reformi, kroz druge nepovezane mehanizme. Većina ekonomskih reformi kreira guditnike i dobitnike, radnici u zaštićenim industrijama, u javnom sektoru su najočigledniji gubitnici. U zemljeme gdje su radnici dobro organizovana grupa otpor ka reformama može biti snažan.

Na osnovu ekonomskih kriterijuma, deregulacija na tržištu rada bi trebala biti dio reformskog paketa. Na osnovu političkih argumenata deregulacija ne bi trebala da bude dio reformi, već mehanizmi koji bi kompenzirali radnike pogođene reformama, kao programe ranog penzionisanja, benefite za nezaposlene, itd. Ali, samim ublažavanjem posledica za radnike pogođene reformama, ne uklanja se problem. Naime, kompanije se i dalje suočavaju sa problemima, jer zbog nefleksibilnosti tržišta rada ne mogu prilagođavati svoje poslovanje i ne može dolaziti do realokacije rada i efekata koje realokacija ima.

3. Tržište rada u u Crnoj Gori

Tržište rada u Crnoj Gori, kao i u ostalim tranzicionim ekonomijama, karakteriše nefleksibilnost, velika stopa nezaposlenosti, nizak nivo novootvorenih poslova. Institucionalni okvir na tržištu rada je naslijeđen iz prethodnog sistema, otpori za reforme ovog segmenta ekonomije su jaki.

Crnogorsko tržište rada je regulisano Zakonom o radu, Zakonom o zapošljavanju i Kolektivniom ugovorom. Zakon o radu je naslijeđen iz komunističkog sistema, koji je potpuno neodgovarajući za postojeće stanje u ekonomiji. Opšti kolektivni ugovor je sporazum potpisan između Vlade Crne Gore, Privredne komore i Saveza samostalnih sindikata i reguliše detaljnije obaveze poslodavaca i zaposlenih.

Veoma važan dio regulative na tržištu rada je process uspostavljanja minimalne mjesečne plate (osnovne cijene rada za nekvalifikovan rad). Minimalna plata služi kao osnov za izračunavanje plata u cijeloj privredi i obezujuje i privatni i javni sektor. Odluka o visini minimalne plate je rezultat pregovora između Vlade, Saveza Samostalnih Sindikata i Privredne komore.

Umjesto deregulacije, koja u dugom roku vodi ka snižavanju nezaposlenosti, kreatori reformi u Crnoj Gori su se odlučili za druge mjere koje bi, kako je navedeno ranije u tekstu, kompenzirali gubitke radnika pogođenih reformama. Međutim, kako ove mjere u stvari nijesu doprinijele rješavanju problema, u posljednje nekoliko godine, radi se na novom zakonu o radu, koji bi trebao da dereguliše tržište rada, ali pritisak od strane Sindikata da se zakon ne usvoji je veliki. Nadajmo se da će se opor Sindikata ka deregulaciji smanjiti, imajući u vidu pozitivne efekte koje deregulacija ima na cijelu ekonomiju i posebno tržište rada.

4. Zaključak

Kao i na svakom tržištu, tako i na tržištu rada, previše regulative koči aktivnost i efikasnost tržišta. Iz svega nevedenog može se izvući dosta argumenata u korist deregulacije na tržištu rada. U kratkom roku deregulacija donosi neke negativne efekte po radnike, ali u dugom roku i radnici i poslodavci profitiraju, kao i cjelokupna ekonomija. Uticaj tržišta rada na proces ekonomskih reformi je veliki, i deregulacija predstavlja neizostavan dio procesa reformi. Kao primjer neophodnosti deregulacije tržišta rada može poslužiti i Crna Gora, koja je u mnogim oblastima uspješno sprovela reforme, čiji domet je ograničen upravo zbog regulisanog tržišta rada.

Generalni princip koji se može primijeniti na ljudski rod jeste da svako, u suštini, pazi svoj interes. Kao što smo vidjeli, otpor radnika ka deregulaciji tržišta rada se

javlja zbog negativnog uticaja deregulacije u kratkom roku na količinu renti koje dobijaju, iako u dugom roku, njihovi interesi nijesu ugroženi. Na drugoj strani, vlada koja kreira politiku, mora da bira, ili da ostavi stvari kakve jesu, bez deregulacije, što znači da zadržava isti nivo nezaposlenosti, ili da dereguliše tržište, što bi izazvalo kratkoročne negativne efekte, ali u dugom roku pozitivne. U prvom slučaju (nema deregulacije), uslovno rečeno, vlada gubi u dugom roku, ali dobija u kratkom, u drugom slučaju (deregulacija) u kratkom roku gubi ali dobija u dugom roku (u smislu popularnosti i mogućnosti da ponovo bude izabrana). Sve je pitanje koji interesi će nadvladati, kratkoročni ili dugoročni.

Deregulacija, da ili ne? Da.

Reference:

1. **Bastiat Frederic** – “Ono što se vidi i ono što se ne vidi”, Institut za stzrateške studije i prognoze, Podgorica 2001.
2. **Bertola Giuseppe, Blau Francine D., Kahn Lawrence M.** – “*Labor Market Institutions and Demographic Employment Patterns*”, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Jul 2002. godine
3. **Blanchard Oliver, Giavazzi Francesco** – “*Macroeconomic Effects and Deregulation in Goods and Labor Market*”, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Februar 2001. godine
4. **Delibašić Ana** – “*Analiza crnogorskog tržišta rada*”, Istraživanje prihoda i rashoda domaćinstava, ISSP, Oktobar 2002.
5. **Friedman Milton** – “*Kapitalizam i sloboda*”, Global Book, Novi Sad, 2000.
6. **Forteza Alvaro, Rama Martin** – “*Labor market rigidity and the Success of Economic Reforms Across more than One Hounded Countries*”, Departamento de Economia, Universidad de la Republica (Uruguay) i Development Research Group, World Bank
7. **Institut za strateške studije i prognoze** – “*Crnogorski ekonomski trendovi*”-sva izdanja, Podgorica, april 2000 – jul 2002. godine
8. **Institut za strateške studije i prognoze** – “*Istraživanje prihoda i rashoda domaćinstava*”, serija Istraživanja, Podgorica, jun 2001. godine
9. **Gomes Joao, Greenwood Jeremy, Rabelo Sergio** – “*Equilibrium unemployment*”, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Februar 1997. godine
10. **Prokopijević Miroslav**– “*Konstitucionalna ekonomija*”, *€ press, Beograd 2000. godine*
11. **Službeni list RCG** – “*Zakon o radu*”
12. **Službeni list RCG** – “*Kolektivni ugovor*”
13. **Vukotić Veselin** – “*Maroekonomski računi i modeli*”, CID, Podgorica 2001.

Dragana Radević

Siromaštvo i nejednakost u zemljama u tranziciji

Key words: Transition, Poverty, Inequality, Absolute vs. Relative, Fostering of private investments

Abstract

When European and Central Asian countries started transition from planned to market economy, the poverty was not in the focus of their activities. The assumption was that poverty will decrease through the time with higher growth rate, better labor mobility and better education. However, after more than ten years, situation that we are facing with is much different than expected: national product decrease was sharper than it was estimated, while process of recovery is slower in comparison to our wishes. Logical consequence is poverty and inequality increase all over the region. The aim of this paper is to present basic assumptions for understanding phenomenon of poverty and inequality, to present fundamental methodology for measuring poverty and inequality and to point out current processes oriented towards poverty reduction. Last part of this paper gives preliminary data on poverty and inequality in Montenegro.

1. Kako je počelo ili “tranzicija na djelu”

Prije početka procesa tranzicije, zemlje socijalizma karakterisao je niži nivo siromaštva nego što je to slučaj danas i nivo jednakosti među najbogatijima u svijetu. Sama tranzicija dovela je do pada društvenog proizvoda i neravnomjerne distribucije onoga što se stvaralo.

Proces tranzicije sa sobom je donio kompleksnu interakciju ekonomskih, socijalnih i političkih procesa. Rezultat je bio smanjenje društvenog proizvoda, smanjenje prihoda države i smanjenje prihoda domaćinstava. Stopa nezaposlenosti je povećana, manje prihoda u državnom budžetu oslabilo je ulaganja u javni sektor (zdravstvo i obrazovanje), korupcija je učestovala u sve pore društva, slaba primanja u državnom sektoru koji je još uvijek zapošljavao (makar formalno) veći dio radne snage, gubitak radnih mjesta i teškoće pri zapošljavanju, pozicionirali su domaćinstva u nimalo zavistan položaj. Tranzicija kao neophodan ali i bolan proces, utiče na povećanje nivoa siromaštva u regionu.

2. Karakteristike siromašnih

Iako je siromaštvo isti fenomen bez obzira u kojem kontekstu se posmatra, može se reći da se karakteristike siromašnih u zemljama u tranziciji razlikuju od karakteristika siromašnih u razvijenim zemljama. Za razliku od siromašnih u razvijenim zemljama, siromašni u zemljama u tranziciji su uglavnom pismeni, veoma često dobro obrazovani, a prije samog procesa "tranzicije" imali su stalno zaposlenje. Također, postojala je sigurnost u pogledu primanja benefita od države (posebno penzija) nakon prestanka radne aktivnosti. Promijenjene državne granice i ratno okruženje učinili su budućnost nepredvidivom: ljudi su se suočili ne samo sa ekonomskom krizom već i sa promjenom društvenih vrijednosti. Postoje i formalne i neformalne kvalifikacije i vještine postale su irelevantne, korupcija je procvjetala, a osjećaj odbačenosti od društva nije bio stran. Siromaštvo se u bivšim socijalističkim državama doživljavalo kao lični neuspjeh, o tome se nije govorilo, a vlade su uglavnom izbjegavale suočavanje sa ovom pojavom jer je to narušavalo njihov ugled.

3. Zašto mjerimo nivo siromaštva?

Mjerenje siromaštva pomaže da se pažnja vlade i civilnog društva skrene na uslove života siromašnih. Pouzdani podaci o siromašnima u jednoj zemlji treba da omogućuju:

- procjenu efekata projekata, eventualnih kriza ili vladinih mjera na siromašne,
- upoređivanje nivoa siromaštva tokom vremena,
- upoređivanja sa drugim zemljama i
- definisanje mjera za poboljšanje uslova života siromašnih.

Alternativno, može se razmišljati o sljedećim pitanjima;

- Koliko je siromašnih i koliko su zaista siromašni? (mjerenje nivoa siromaštva)
- Ko je siromašan? (utvrđivanje profila siromašnih)
- Zašto je neko ispod linije siromaštva? (uzroci pojave siromaštva)
- [ta] se desiti sa nivoom siromaštva ako...? (uticaj vladinih mjera)

Mjerenje nivoa siromaštva treba da olakša definisanje strategije rasta i razvojnih programa. Prikupljanje podataka o domaćinstvima daje nam informaciju o izdacima za socijalnu pomoć, u kojoj mjeri su oni adekvatno raspoređeni i koliki je njihov

znaj imaju i u vidu strukturu prihoda domaćinstava koja primaju ovaj vid pomoći. Na osnovu ovih podataka možemo da mjerimo efikasnost pojedinih programa, jer ako pomoć ne primaju najugroženiji i ako pomoć ne odgovara potrebama koje postoje, javlja se prostor za intervenciju i promjene. Na kraju, mjerenje nivoa siromaštva značajno je da bi se definisale mjere za smanjenje siromaštva.

U praksi, ne postoji jedinstvena mjera za utvrđivanje siromaštva već se koristi više različitih indikatora, što u stvari reflektuje dvije osnovne uloge koje ima linija siromaštva. Prva uloga linije siromaštva je da se utvrdi koji su to životni uslovi koji kada se ostvare čine da se osoba više ne smatra "siromanom". Druga uloga definisane linije siromaštva je da se omoguće različita poredjenja: poredjenja linija siromaštva porodica različitim veličinama i struktura, porodica žive na različitim mjestima, poredjenja u vremenu koja nam govore koliki su izdaci potrebni u različitim okolnostima da bi se ostvario minimum potreba i izbjeglo siromaštvo.

3.1 Koraci u mjerenju siromaštva

Prilikom mjerenja siromaštva neophodno je: (i) definisati indikator blagostanja koji će se koristiti, (ii) ustanoviti minimum odabranog indikatora kojim će se radvijiti siromanski od onih koji to nisu, (iii) generisati sumarnu statistiku kako bi se agregirale informacije o distribuciji odabranog indikatora.

Nivo siromaštva može se mjeriti na osnovu stvarnih prihoda ili na osnovu nastale potrošnje domaćinstava. U uslovima tranzicije lakše je mjeriti izdatke i potrošnju domaćinstava nego prihode koje domaćinstvo ostvaruje. Postoji nekoliko razloga za to: (i) u zemljama u tranziciji ljudi često nemaju regularne prihode što otežava mjerenje ostvarenih prihoda u određenom vremenskom trenutku; (ii) mnogi su uključeni u aktivnosti koje potpadaju pod sivu ekonomiju, i (iii) domaćinstva se često bave poljoprivrednim aktivnostima pri čemu vrijednost ove proizvodnje ne smatraju prihodima. Zbog prethodno navedenih razloga, u zemljama u tranziciji siromaštvo se najčešće procjenjuje prije na osnovu potrošnje i nastalih izdataka, nego ostvarenih prihoda.

Korišćenje podataka o domaćinstvima za mjerenje prihoda i potrošnje nije nimalo lako. Mjerenje blagostanja, bez obzira da li se koristi kao osnova prihod ili potrošnja, mora da bude kompletno. Izostavljanje bilo koje vrste prihoda ili oblika potrošnje može da dovede do pogrešnih zaključaka. Na primjer, ako bi se vrijednost hrane koju domaćinstvo samo proizvodi izostavila iz agregata potrošnje (ukupno mjerenje potrošnje) tada bi došlo do zaključka da je populacija u ruralnom dijelu zemlje siromanija nego što zaista jeste. Ukoliko bi se agregat potrošnje definisao

samo na osnovu troškova nastalih u gotovini, oni koji primaju pomoć u robi mogli bi da izgledaju siromašniji nego što su zaista.

Osnovni izvor podataka za mjerenje nivoa siromaštva su istraživanja o prihodima i rashodima domaćinstava. Ovo sa sobom nosi davanje odgovora na pitanja u vezi veličine i strukture uzorka, jedinice posmatranja (domaćinstvo ili pojedinac u okviru domaćinstva), kreiranja upitnika itd.

3.2 Definisane linije siromaštva

Pretpostavimo da smo kao osnovu za utvrđivanje blagostanja odabrali potrošnju domaćinstva. Sljedeći korak podrazumijeva definisanje linije siromaštva. Domaćinstva koja se nalaze ispod definisane linije siromaštva smatraju se siromašnim.

Linija siromaštva se definiše kao vrijednost prihoda ispod koje bi se neko smatrao siromašnim u društvu u kojem živi. Linija siromaštva može da bude definisana na više načina zavisno od svrhe za koju se definiše i potreba. Iako su mjere apsolutne nemaštine korisne u izvodjenju regionalnih procjena siromaštva, one nam malo govore o ukupnom iznosu sredstava koja su potrebna pojedincima da bi živjeli "pristojnim" životom. Iz tog razloga, svaka zemlja nastoji da formuliše sopstvenu, nacionalnu liniju siromaštva, koja je najčešće stvar dogovora. Nacionalna linija siromaštva zavisi od visine nacionalnog dohotka i povezuje se sa povećanjem ovog agregata. Tako je nacionalna linija siromaštva u Sjedinjenim državama (koja je 1998. godine iznosila \$11.41) nekoliko puta veća od nacionalne linije siromaštva u drugim zemljama. (Na primjer, Svjetska banka, kao mjeru apsolutnog siromaštva, koristi potrošnju na nivou od \$1 odnosno \$2 na dan.) Ovdje govorimo o razlici koja postoji između apsolutne i relativne linije siromaštva.

Apsolutna linija siromaštva: Apsolutna linija siromaštva, kao što joj i ime govori, ne mjeri nečije siromaštvo u odnosu na bogatstvo drugih već predstavlja pokušaj da se definiše vrijednost potrošnje koju svaki pojedinac mora da ostvari bez obzira na vrijeme i mjesto. Najčešće korištena apsolutna linija siromaštva je ona koja se utvrđuje na osnovu potrošnje hrane. Nutricionisti su definisali minimum hranljivih materija koje su potrebne uzimajući u obzir starost, pol i nivo napora koji data osoba ima. Koristeći ovaj prihvaćeni minimum, troškovi apsolutne linije siromaštva čini iznos novca koji je potreban da bi se ispunile minimalne norme.

Bez obzira na apsolutne potrebe, ljudi mogu da smatraju sebe siromašnim kada se njihov životni standard nalazi na značajno nižem nivou u odnosu na ostale u njihovoj

zemlji. Ovaj oblik siromaštva obuhvaćen je *relativnom linijom siromaštva*, koja definiše siromaštvo u poredjenju sa “tipičnim” nacionalnim standardom življenja.

Ipak, relativna linija siromaštva ima jedan veliki nedostatak: na osnovu nje nije moguće pratiti promjene tokom vremena; relativne ocjene siromaštva tokom vremena unose zabunu prilikom ocjene promjena nejednakosti i promjena siromaštva. Takođe, ukoliko u datoj zemlji postoji značajan dio populacije koji živi ispod linije siromaštva, relativna linija siromaštva ovo ne može obuhvatiti.

U cjelini gledano, apsolutna i relativna linija siromaštva služe u različite svrhe. U mjeri u kojoj se siromaštvo posmatra kao nedostatak osnovnih artikala, njihov nedostatak treba da bude smanjen i progres koji se u tome pravi da bude predmet monitoringa tokom vremena, potrebno je koristiti *apsolutnu* liniju siromaštva. Ovo je zasigurno slučaj sa zemljama u tranziciji.

Postoji više različitih metoda za definisanje linije siromaštva. Bitno je napomenuti da svi metodi koji se koriste, u definisanje linije siromaštva uključuju izdatke za hranu i izdatke za ostale potrebe koji se ne odnose na hranu.

4. Profil siromašnih

Brojke koje govore o siromaštvu nisu samo brojke koje je izuzetno teško utvrditi, već su od značaja i za socijalnu politiku koja se primjenjuje u državi. Objavljivanje cifre koja govori koliko je ljudi siromašno je samo početak analize – analitičari utvrđuju koliko je siromašnih da bi zaista razumjeli ko je siromašan. Tako se dolazi do profila siromašnih. Profil siromašnih definiše osnovne karakteristike o siromaštvu (obimno i nejednakosti); onda utvrđuje obrazac siromaštva, sve sa ciljem da bi vidjeli kako siromaštvo varira u geografskom pogledu, prema karakteristikama zajednice i karakteristikama domaćinstava.

Istraživanja pokazuju da su tri faktora najuticajnije prilikom definisanja siromašnih, i to: (ne)zaposlenost, starosna dob i lokacija. Domaćinstva na kojima se najviše nalazi pojedinac koji nije zaposlen sklonija su da padnu ispod linije siromaštva u poredjenju sa ostalim dijelom populacije. U većini zemalja, za razliku od preovladavajućeg mišljenja, djeca su rizičnija grupa u pogledu pripadanja populaciji siromašnih nego što je to slučaj sa starijim osobama. Takođe, u pogledu lokacije, i pored postojanja nekih izuzetaka, populacija koja naseljava ruralne oblasti zemlje sklonija je da bude ispod linije siromaštva u odnosu na one koji su naseljeni u urbanim djelovima. Nezaposleni, djeca i stanovništvo koje naseljava ruralna područja, skloniji su da budu među siromašnima, međutim, oni ne žive i većinu

siromašnih. Tipična siromašna osoba ima između 15 i 64 godine, živi u urbanoj sredini, a starije stanovništvo kojem pripada je zaposlen.

5. Uzroci siromaštva

Faktori koji utiču na pojavu siromaštva i njegovo širenje su različiti i mogu biti: makro karaktera, mogu biti specifični za pojedini sektor, zajednicu, pojedina stanovništva i pojedince.

Na regionalnom nivou karakteristike koje mogu biti dovedene u vezu sa siromaštvom su brojne. Generalno, nivo siromaštva je visok u oblastima koje karakteriše geografska izolacija, nizak nivo resursa, smanjena količina padavina i nepovoljni klimatski uslovi. Ostale važne regionalne i nacionalne karakteristike koje utiču na siromaštvo odnose se na dobro upravljanje, snažnu politiku zaštite životne sredine, ekonomsku i političku stabilnost u zemlji, stabilnost tržišta, masovno učestvo društva u proces donošenja odluka, globalnu i regionalnu bezbjednost, mogućnost slobodnog izražavanja misli i efikasno sudstvo. Sigurno je da bez adekvatnih reformi u okviru procesa tranzicije postoji velika opasnost povećanja nivoa siromaštva. Međutim, efekti tih reformi su kompleksni, a sigurno je da će nepostojanje efikasnih domaćih institucija za realizaciju programa u okviru reformi doprinijeti dislokaciji efekata. Ovo može dati kontra efekte u pogledu povećanja nivoa siromaštva i nejednakosti što je sasvim suprotno prvobitnom cilju.

Na nivo siromaštva može uticati i postojanje infrastrukture u zemlji. Tu prije svega mislimo na puteve, dovod električne energije i snabdijevanje vodom, dostupnost obrazovanja i zdravstvene zaštite u ugroženim područjima, kao i na udaljenost lokalnih centara uprave. Takođe se misli i na razvoj kadrova, mogućnosti za zapošljavanje, društvenu mobilnost i distribuciju vlasništva nad zemljom. Skorija istraživanja su pokazala da veliki uticaj na razvoj siromaštva na lokalnom nivou imaju i društvene grupe i institucije.

Na nivou stanovništva, da li će dato stanovništvo biti ispod ili iznad utvrđene linije siromaštva zavisi u velikoj mjeri od starosne strukture stanovništva, obrazovanja i pola starijeg stanovništva, da li je radno aktivan, zaposlen ili nezaposlen. Od značaja je i veličina stanovništva, učestvo stanovništva u radnoj aktivnoj populaciji, prihodi koje stanovništvo ostvaruje, struktura potrošnje stanovništva, imovina kojom stanovništvo raspolaže, zdravstveno stanje stanovništva, obrazovanje, pripadnost etničkim grupi itd.

6. Strategija za smanjenje siromaštva

Osnova za smanjenje siromaštva je svakako razvoj privrede. Nekada se smatralo da je u osnovi razvoja značajno investiranje u fizički kapital i infrastrukturu. Međutim, brzo se došlo do zaključka da je neophodno poboljšati zdravstvo i obrazovni sistem ako se zaista želi pomoći najsiromašnijim. Danas, strategije za smanjenje siromaštva poživaju na radno intenzivnom rastu, otvorenosti ekonomije, investicijama u infrastrukturu i pružanje osnovnih usluga siromanima u oblasti zdravstvene zaštite i obrazovanja.

Tokom 1999. godine, za najsiromašnije zemlje i sve one koje apliciraju za kredite pod povoljnijim uslovima, Svjetska banka je uvela program definisanja Strategije za smanjenje siromaštva. Osnovni principi na kojima počiva ovaj program su da je kreiranje strategije odgovornost vlade, da je strategija orijentisana na ostvarenje rezultata, da je sveobuhvatna, zasnovana na učestvovanju civilnog društva, kao i nevladinih i donatorskih organizacija. Strategija za smanjenje siromaštva nije sama sebi cilj već predstavlja sredstvo za smanjenje dijela populacije koji se nalazi ispod nacionalne linije siromaštva. Kada se definiše nivo siromaštva i utvrdi ko su zaista siromašni, strategija za smanjenje siromaštva ima za cilj da definiše programe i projekte koji će imati najveći uticaj na siromane, da identifikuje indikatore progresa i sistematski prati nastale promjene.

Dosadnja praksa iznjedrila je neke od principa na kojima treba da počiva strategija za smanjenje siromaštva, i to:

- jačanje privatnih investicija s obzirom da su investicije i tehnološke inovacije glavni oslonci kreiranja novih radnih mjesta i povećanja prihoda. Ovo zahtijeva smanjenje rizika ulaganja za privatne investitore kroz stabilnu fiskalnu i monetarnu politiku, stabilan finansijski sistem, definisane uslove investiranja i transparentnost. Takođe, potrebno je insistirati na vladavini prava i anti-korupcijskim mjerama. Posebnu pažnju treba pokloniti razvoju malih i srednjih preduzeća, jer se pokazalo da ovaj sektor u razvijenim privredama predstavlja glavnu polugu rasta i povećanja zaposlenosti.
- otvaranje privrede prema međunarodnim tržištima.
- jačanje infrastrukture u oblastima koja su najviše naseljena siromanima.
- kreiranje socijalne politike koja će obuhvatati isključivo ciljnu grupu i koja će imati adekvatno učestvovanje u strukturi prihoda siromanih domaćinstava.
- insistiranje na jednakosti polova i etničkih grupa.
- jačanje decentralizacije upravljanja i većestruko učestvovanje civilnog društva i nevladinih organizacija u ovim procesima.
- obezbjeđenje sigurnosti manjinskim grupama itd.

7. Nejednakost

Paralelno sa povećanjem siromaštva povećavao se i nivo nejednakosti u društvu. Tranzicioni procesi su učinili da se u pojedinim zemljama Gini koeficijent u periodu od desetak godina udvostručio.

Jednim dijelom, povećanje nejednakosti može biti pojačano pozitivnim posljedicama razvoja: bolje obrazovanje povećalo je da donosi benefite, a nagradjeni su i oni koji su bili spremni da preuzmu rizik i upuste se u preduzetničke poduhvate. Iako dovodi do povećanja nejednakosti, ovakav razvoj situacije je poželjan s obzirom da daje signale funkcionisanja tržišta koje povećuje vještine i naporan rad, što je karakteristika razvijenih privreda. Medjutim, ove pojave objašnjavaju manji dio povećanja nejednakosti. Povećanje nejednakosti u zemljama u tranziciji uglavnom se duguje smanjenju zarada koje su se dobijale u okviru formalnog zaposlenja, zaostajanju u isplati zarada (naročito u državnim firmama) i sve većem samozapostavljanju. Načesto, preovladjuju i vid samozapostavljanja nije podrazumijevao pokretanje novih, privatnih biznisa već uključivanje u poljoprivredne aktivnosti kao mehanizam dopune budžeta domaćinstva. Čini se da je ipak korijen problema koji se ogledao u povećanju nejednakosti ležao u sve većim neformalnim vezama, monopolu, rent-seekingu, izbjegavanju plaćanja poreza i pretvaranju reformskih procesa u ovaplošnje privatnih interesa u mjere politike.

Mjerenje nejednakosti je važno jer nam pomaže da razumijemo kako se benefiti rasta raspodjeljuju u vremenu. Rast koji se uglavnom dešava na samom vrhu distribucije prihoda može da učini veoma malo za poboljšanje životnog standarda siromašnih. Kao posljedica svega najviše dolazi do povećanja nejednakosti.

Postoji više načina za prikazivanje nejednakosti u potrošnji. Najjednostavniji način za mjerenje nejednakosti je da se populacija iz uzorka podijeli na petine (quintiles) od najsiromašnijih do najbogatijih i da se da prikaz nivoa (udjela) prihoda (ili potrošnje) koji postoji u svakoj petini.

Najveća korištena mjera nejednakosti je Gini koeficijent. Gini²⁹⁸ koeficijent je statistički podatak koji dobijamo preko Lorenzove krive. Lorenzova kriva je kriva kumulativne frekvencije koja poredi distribuciju posebne varijable (na primjer, potrošnje) sa jedinstvenom distribucijom koja predstavlja jednakost.

Sljedeća jednostavna i široko korištena mjera nejednakosti je "decile ratio" koji predstavlja odnos prosječne potrošnje 10% najbogatijih i prosječne potrošnje 10% najsiromašnijih.

8. Siromaštvo u Crnoj Gori

²⁹⁸ Ako je Gini koeficijent jednak 0 imamo prefektnu jednakost (na grafiku prikazana dijagonalnom linijom).

U Crnoj Gori je trenutno aktuelan proces izrade strategije za smanjenje siromaštva. Međutim, još uvijek ne postoji definisana nacionalna linija siromaštva, ne zna se odgovor na pitanje ko su zaista siromašni u Crnoj Gori, kao ni koji su uzroci siromaštva.

Pionirske korake u ovoj oblasti u Crnoj Gori napravio je Institut za strateške studije i prognoze (ISSP)²⁹⁹. ISSP je do sada realizovao pet istraživanja o prihodima i rashodima stanovništva. U nastavku slijedi pregled preliminarnih rezultata posljednjeg (petog) istraživanja koji se odnose na procjenu nivoa siromaštva i nejednakosti u Crnoj Gori.

Za utvrđivanje linije siromaštva korišteni su podaci o potrošnji domaćinstava. Mjerenje potrošnje obuhvata troškove potrošnje na hranu i ostale troškove koji se ne tiču izdataka za hranu, vrijednost koja se plaća za stanovanje, kao i vrijednost atribala proizvedenih u domaćinstvu ili dobijenih na poklon. Takođe, za utvrđivanje minimuma troškova koji se izdvajaju za potrebe van ishrane korišten je "upper bound" metod. Glavna linija siromaštva korištena u ovom izvještaju procijenjena je upotrebom metoda "troškovi osnovnih potreba". Ova linija siromaštva odgovara nivou ekvivalentne potrošnje sa kojom domaćinstva, nakon što podmire sve troškove koji se ne odnose na hranu, zadovoljavaju minimalne potrebe ishrane (2100 kalorija dnevno za odraslu osobu).

Preliminarne procjene uradjene na osnovu podataka dobijenih Istraživanjem broj 5, govore da je apsolutna linija siromaštva na nivou od €120,1 mjesečno po osobi. Ovo uključuje minimalna izdvajanja za ishranu u iznosu od €50,3 i minimalna izdvajanja za ostale potrebe u iznosu od €69,8. Jasno je da ova linija siromaštva odražava striktno mjerenje siromaštva. Mnogi u Crnoj Gori mogu imati na umu i drugi koncept siromaštva. Zato je korištena i druga definisana linija siromaštva koja je jednaka iznosu apsolutne linije siromaštva uvećane za 50%. Ova druga definisana linija siromaštva iznosi €180.15 mjesečno po osobi.

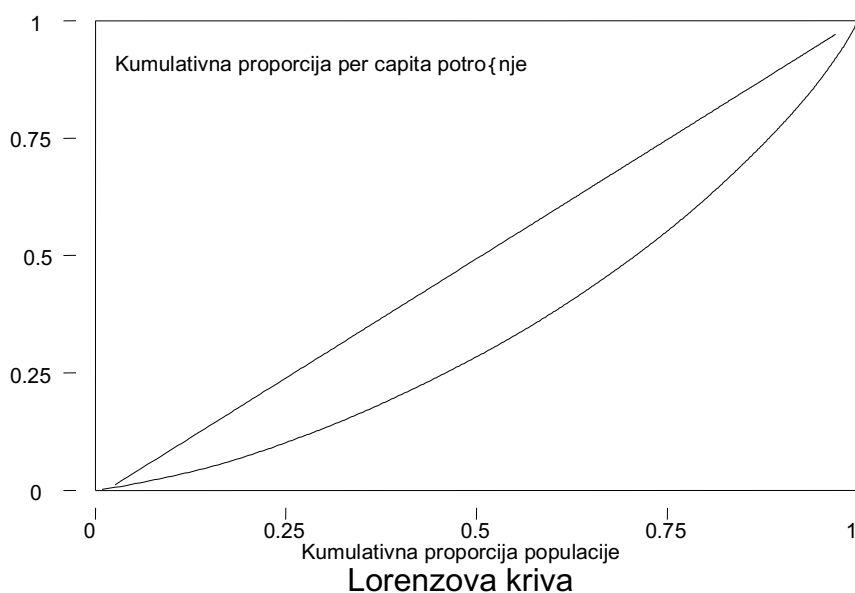
Mjera relativne linije siromaštva iznosi 50% medijana potrošnje, što predstavlja standard Evropske Unije. Na osnovu prethodno navedenih procjena linija siromaštva na osnovu podataka koji se odnose na jul 2002. godine, pretpostavlja se da se u Crnoj Gori 13% stanovništva nalazi ispod apsolutne linije siromaštva, a da se ispod druge definisane linije siromaštva nalazi čak 60% populacije. Prosječna veličina siromašnih domaćinstava u Crnoj Gori, prema procjenama Instituta za strateške studije i prognoze, iznosi 4,72, dok je prosječna veličina domaćinstava koja su iznad

²⁹⁹ Institut za strateške studije i prognoze (ISSP) je prvi nezavisni ekonomski institut u Crnoj Gori osnovan 1999. godine čija je misija "spровodjenje istraživanja koja će doprinijeti razvoju novog ekonomskog sistema i načina razmišljanja u Crnoj Gori".

apsolutne linije siromaštva 3,65. Oko 17% domaćinstava iz uzorka se nalazi ispod relativne linije siromaštva (mjerene tako da iznosi pola medijana per capita prihoda). Rad na provjeri ovih podataka i analiza je u toku. Finalni rezultati biće objavljeni u narednom Izvještaju o prihodima i rashodima domaćinstava.

9. Nejednakost u Crnoj Gori

Lorenzova kriva prikazana na sljedećoj slici predstavlja osnovni način prikazivanja nejednakosti u potrošnji u Crnoj Gori.



U ovom slučaju, horizontalna osa prikazuje kumulativno udio populacije pri čemu je populacija raspoređena prema ekvivalentnoj potrošnji; vertikalna osa pokazuje kumulativno udio potrošnje. Interpretacija grafika bila bi da najsiromašnijih 25% u populaciji (u pogledu potrošnje) ostvaruje 10,7% ukupne potrošnje domaćinstava u privredi.

Prema podacima Istraživanja Instituta za strateške studije i prognoze, “*decile ratio*” iznosi 5,18, što znači da je prosječna potrošnja 10% najbogatijih u populaciji za 5,18 puta veća u poredjenju sa prosječnom potrošnjom 10% populacije na dnu.

10. Poredjenje nejednakosti u međunarodnim okvirima

Da bi se dobio bolji osjećaj veličine nejednakosti u Crnoj Gori, korisno je uporediti nejednakost u Crnoj Gori sa nejednakostima u drugim zemljama. Podaci su

dobijeni na osnovu različitih istraživanja, odnose se na različite godine, a krajnje cifre dali su različiti analitičari. Zbog toga, kranje mjere nejednakosti nisu uvijek u potpunosti uporedive. Ovo treba imati u vidu prilikom izvlačenja zaključaka na osnovu međunarodnih poredjenja.

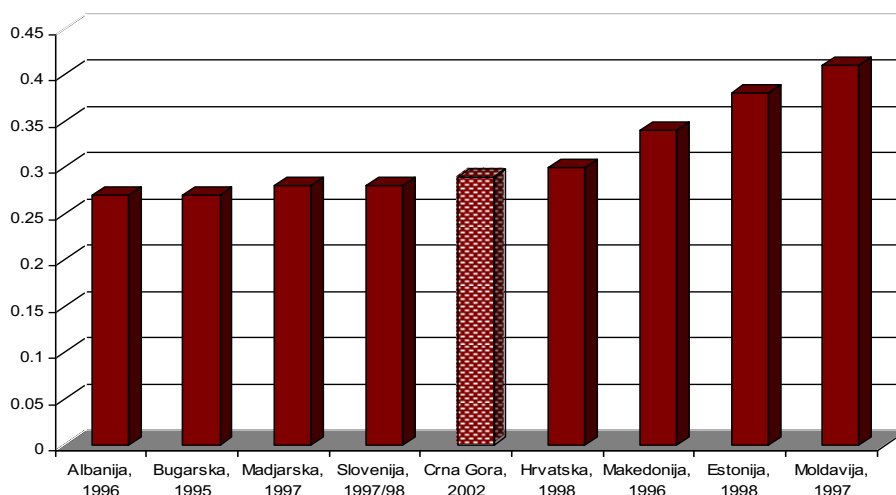
Tabela 1, Poredjenje nejednakosti u potrošnji³⁰⁰

Zemlja	Gini (per capita)	90/10 odnos
Češka, 1996	0.25	2.96
Albanija, 1996	0.27	3.56
Bugarska, 1995	0.27	3.40
Mađarska, 1997	0.28	3.49
Slovenija, 1997/1998	0.28	3.67
Crna Gora, 2002	0.29	5.18
Hrvatska, 1998	0.30	3.91
Bjelorusija, 1999	0.31	4.06
Jermenija, 1998/1999	0.32	4.08
Tadžikistan, 1999	0.32	4.07
Ukrajina, 1999	0.33	4.29
Letonija, 1997/1998	0.34	4.54
Litvanija, 1999	0.34	4.25
Makedonija, 1996	0.34	4.80
Kazahstan, 1996	0.35	5.23
Gruzija, 1996/1997	0.37	5.69
Estonija, 1998	0.38	5.38
Moldavija, 1997	0.41	6.14
Turkmenistan, 1998	0.41	6.13
Kirgistan, 1997	0.42	6.35
Azerbejdžan, 1999	0.43	5.26
Rusija, 1998	0.46	7.68

Imaju}i u vidu da govorimo o preliminarnim procjenama nejednakosti u Crnoj Gori, kao }to tabela pokazuje, nejednakost u Crnoj Gori je na nivou nejednakosti drugih zemalja u regionu. Neznatno vi}e nego u Mađarskoj i Sloveniji, i ni}a nego u Makedoniji, Balti}kim zemljama i zna}ajno ni}a nego }to je u Moldaviji i Rusiji. Isto prikazuje i grafik koji slijedi sa posebnom pa`njom poklonjenom zemljama sa kojima se Crna Gora naj}e}e poredi ovih dana.

³⁰⁰ Izvor: Making Transition Work for Everyone, studija Svjetske banke, 2000. Ocjene za Crnu Goru date na osnovu 5 Istra`ivanja o prihodima i rashodima stanovni}tva Instituta za strate}ke studije i prognoze.

Grafik 1. Poredjenje nejednakosti u potrošnji



11. Zaključak

Kao što je prethodno rečeno, utvrđivanje nacionalne linije siromaštva i broja siromašnih je samo početak analize i nije samo sebi cilj. Broj siromašnih se utvrđuje da bi spoznali ko je siromašan i koji su uzroci siromaštva. Na osnovu toga definiše se razvojni programi koji treba da budu komponente jedinstvene strategije za razvoj zemlje i smanjenje siromaštva. Iako bi neko mogao da pretpostavi da nakon utvrđivanja broja siromašnih slijedi definisanje snažne socijalne politike, prednost ipak treba dati jačanju privatne inicijative, kreiranju stabilnog okruženja i povećanju investicija. Siromašnima se najbolje može pomoći pružajući im mogućnosti da postanu ravnopravni članovi društva, da se uključe u proces proizvodnje i stvaranja. Na taj način smanjiće se i opterećenje državnog budžeta izdvajanjima za socijalnu politiku. Jedino na taj način tranzicija će doprinijeti razvoju svih članova društva.

Korišćena literatura:

1. Making Transition Working for Everyone, Studija Svjetske banke 2000. godine
2. Economic Vulnerability and Welfare Study, june 2000., World Bank
3. Poverty Line in Theory and Practice, Martin Ravallion
4. Introduction to Poverty Analyses, World Bank 2000
5. Institut za strateške studije i prognoze (ISSP), Istraživanje o prihodima i rashodima domaćinstava, višestruko izdanja
6. Globalizacija i tranzicija, Institut društvenih nauka – Centar za ekonomska istraživanja
7. Income, Inequality, and Poverty during the Transition" Branko Milanovic

8. Sloboda izbora, Milton Friedman

9. Economic Freedom and Interventionism, Ludwig von Mises

web sites: www.worldbank.org, www.imf.org

Mojmir Mrak

Slovenia as a Donor Country: Where It Is and Where It Should Go?³⁰¹

I. Introduction

Over the past decade Slovenia has made considerable progress in its two-fold transition. In addition to transition from planned to market economy, similarly as all other transition economies, Slovenia has also been faced with a transformation from a regional to a full-fledged national economy. With per capita GDP at a level of around 10,000 \$ and with the standard of living close to that of less developed EU members, Slovenia has reached a level of development where it has to address the issue of development assistance to third countries in a much more systematic manner than in the past. On the one hand, Slovenia will have to start sharing a moral obligation of the more developed part of the world to financially support the less developed countries, and on the other hand, as a future EU member state Slovenia will have to participate actively in the part of the *acquis communautaire* that regulates development policy as an integral part of the EU's external policies.

Practically all bilateral donors have already phased out their activities in Slovenia, and in addition, Slovenia is the first country in transition for which a graduation process at the World Bank has been initiated³⁰². This clearly indicates that international community increasingly considers Slovenia as a “graduating” country, i.e., as a country that is in a process of transformation from being a recipient of development assistance into a foreign assistance provider.

This paper has the following three objectives: (i) to present the trends in Slovenia's official development assistance in recent years, (ii) to analyse main patterns of the existing political, legal and institutional framework for official development assistance in the country, and (iii) to identify activities that Slovenia should do on its way to become a “normal donor” country.

Before starting with the analysis, two methodological points should be made. *First*, the data contained in the paper is intended to cover Slovenian official development

³⁰¹ This paper was presented at EADI conference held in Ljubljana, on September 19 – 21, 2002

³⁰² It started in May 2000.

assistance and official aid (ODA/OA)³⁰³ as defined by the OECD. Financial assistance provided by non-official institutions, such as companies and Red Cross or Caritas, are not included although the volume of this assistance is not marginal³⁰⁴. *Second*, ODA/OA data for Slovenia are undervalued, as ministries and other government agencies often do not have separate budgetary items for ODA/OA, but simply implement official development assistance as a part of their international activity.

II. Trends in Slovenian official development assistance

Slovenia was a provider of official development assistance to developing countries already in the period when it was still an integral part of the former SFR Yugoslavia. Within the framework of its non-aligned foreign policy, the administration of the then socialist country established a special institution titled *Solidarity Fund for the Non-Aligned and Other Developing Countries*³⁰⁵. The institution created in 1974 was responsible for managing the official aid flows to developing countries, especially to the least developed ones.

Official development assistance of the newly independent Republic of Slovenia has gone through two phases. During the first years of independence, i.e., in the 1991 – 1996 period, Slovenia's ODA/OA was very limited in size. Its two main channels were, *first*, contributions to multilateral institutions, including the World Bank Group, EBRD as well as UNDP, FAO, UNIDO and other UN agencies, and *second*, humanitarian assistance provided to several thousands refugees who came to Slovenia mainly from Bosnia and Herzegovina. ODA/OA flows were implemented on a case-by-case basis and mainly in forms of in-kind and technical assistance.

In 1997, Slovenia entered into a new phase as far as its ODA/OA is concerned. The main pattern of this ODA/OA phase – it still lasts – has been a significantly increased volume of development assistance provided by Slovenia to the countries

³⁰³ Official development assistance (ODA) is defined as those flows (grants and concessional loans) to developing countries and multilateral institutions provided by official agencies, including state and local governments, or by their executive agencies, each transaction of which meets the following two tests: (i) it is administered with the promotion of economic development and welfare of developing countries as its main objective, and (ii) it is concessional in character and conveys a grant element of at least 25 per cent. Official aid (OA) comprises flows that meet the tests of ODA, but are directed to so-called countries and territories in transition. In this paper, the following terms are used as synonym: ODA/OA, official development assistance and official aid. The term ODA/OA is used also in circumstances when official aid is being transferred exclusively to transition economies.

³⁰⁴ Caritas, for example, provided in kind humanitarian assistance to South Eastern European countries estimated at around EUR 350,000 in the 1999 – 2001 (calculated from Caritas data).

³⁰⁵ For description of the Fund's mandate and activities, see for example, Mrak, Mojmir (ed.) Yugoslavia: Economic Cooperation with Developing Countries. RCCDC : Ljubljana, 1983, p. 52-53.

of the region. There are two important sets of reasons that have established conditions favorable for an increase of Slovenian aid flows to other countries of the former SFR Yugoslavia. *First*, successfully completed negotiations with foreign creditors – about the succession of external debts – and with the EU – about the Accession Agreement – have finally allowed Slovenia to achieve its financial independence from the rest of the former SFR Yugoslavia. This has also opened the way for a more active political and economic role of Slovenia in the region. *Second*, after several years of war, political situation in the region, especially in Bosnia and Herzegovina and also in Croatia, improved. With an objective to contribute towards political stabilisation and to support the beginning of economic transformation, Slovenia as an integral part of international community has started to allocate increased volumes of official development assistance to the region. At the beginning ODA/OA was provided mainly in the form of humanitarian and material assistance while later on it has been replaced by assistance in the form of technical and financial assistance.

2.1. Volume and structures of ODA/OA

No comprehensive and reliable data is available about the volume and structures of Slovenian ODA/OA. There are, however, three data sources that can be used in order to make a qualified estimate about the volume of these flows.

- *balance of payments data*; A very rough approximation of bilateral ODA/OA can be made on the basis of balance of payments data collected by the Bank of Slovenia under the entry “assistance of the public sector”. Data under this entry show that bilateral official assistance of Slovenia amounted to \$ 943.000 in 1999, to \$ 575.000 in 2000, to \$ 438.000 in 2001 and to \$ 346.000 in the first half of 2002 (Bank of Slovenia, internal data). The most significant beneficiary country in this period was Hungary and more specifically the Slovenian minority in this country. The other two important beneficiaries of Slovenian bilateral assistance were two countries in the South East Europe region, namely Bosnia and Herzegovina and Croatia. It should be underlined that data in this entry of the balance of payment statistics largely underestimate the total volume of Slovenian bilateral ODA/OA. Here are some arguments for this conclusion: *First*, the entry does not include data about multilateral assistance. *Second*, the entry covers only one segment of the bilateral assistance, namely bilateral financial assistance³⁰⁶. It therefore fails to register humanitarian assistance and other forms of development assistance, namely material and technical assistance. *Third*, the entry does not take into account those ODA/OA flows – financial and

³⁰⁶ Balance of payments statistics registers only financial flows between residents and non-residents of a country.

non-financial – that have actually been transferred to either Slovenian residents for providing assistance to partners in other countries (for example, a technical assistance study prepared by Slovenian resident for a partner in ODA/OA recipient country) or to non-residents for services received in Slovenia (for example, scholarships for residents from recipient countries paid to Slovenian institutions).

- *central budget data*; Another source of data about ODA/OA are budgetary allocations of the Republic of Slovenia for humanitarian, technical and financial assistance to third countries. Table 1 shows the data – collected by the Ministry of Finance through a survey – about ODA/OA payments made by individual ministries in the years 2000 and 2001. The volumes were equivalent to EUR 2.8 and 1.7 mio respectively. In comparison to balance of payments data discussed above, this budgetary data source has produced a result that is much closer to the OECD concept of the ODA/OA. The data coverage of the Slovenian ODA/OA is, nevertheless, still not complete. For example, the survey does not take into account amounts of the Ministry of Foreign Affairs from two of its budgetary items, namely “membership fees” and “international cooperation”, and also not the amounts paid for development assistance purposes by various ministries under the general heading “international cooperation”.

Table 1: Disbursements of Slovenian Official Development Assistance in 2000 and 2001 (in 000 SIT)*

	2000	2001
<i>Ministry of Foreign Affairs</i>		
- <i>Stability Pact</i>	0	16.058
- <i>Humanitarian aid</i>	51.121	54.335
Ministry of Finance		
- <i>Centre of Excellence in Finance</i>	0	50.000
- <i>Stability Pact</i>	0	5.000
- <i>Global Environmental Facility</i>	106.781	0
Ministry for Economic Affairs		
- <i>Stability Pact</i>	402.395**	193.400
Ministry of Health		
- <i>Humanitarian aid</i>	6.912	38.000
TOTAL	567.209	356.793

* The Table does not include ODA/OA provided in the form of in-kind assistance.

** The figure represents DAC/OA figures for Ministry of Economic Relations and Development.

As part of the government reform in 2001, this ministry was absorbed by the Ministry for Economic Affairs.

Source: Ministry of Finance, internal data (based on a survey).

- *data provided to the Office for South East Europe*; Table 1 clearly shows that ODA/OA provided in the framework of the Stability Pact represented close to $\frac{3}{4}$ of total flows from Slovenia in the years 2000 and 2001. Table 2 provides an overview of commitments that Slovenia has made within the framework of the Stability Pact. These commitments at an annual level of between EUR 1.6 and 3.0 mio. There is quite a large gap between commitments (Table 2) and actual payments (Table 1), as all committed funds were not actually disbursed due to variety of reasons both in potential recipient countries (delays in project preparations) and in Slovenia (budgetary constraints).

Table 2: Commitments of Slovenian Official Development Assistance to South East Europe, 1999 – 2001 (in \$)

	1999	2000	2001
Budget support / Macro financial assistance	-	1,074,236	495,467
Reconstruction / Economic Development	-	2,745,911	1,913,945
Humanitarian Assistance	1,546,489	296,968	168,585
Other	82,012	130,219	374,460
TOTAL	1,628,501	4,247,334	2,952,457

Source: Report of the Slovenian National Coordinator of Stability Pact, Sept. 2001

More or less fragmented data presented above do not provide ground to get a fully reliable picture about the total volume of actually disbursed ODA/OA by Slovenia. However, a qualified estimation put this figure at levels of around EUR 3.0 mio and EUR 2.0 mio for the years 2000 and 2001³⁰⁷ what is equivalent to 0,015 and 0,010 per cent of Slovenia's GDP in the two years concerned³⁰⁸.

³⁰⁷ In 2002, the ODA/OA volume is expected to remain at a similar nominal level as in the previous year.

³⁰⁸ In the year 2000, the GDP was SIT 4,035,518 mio and average exchange rate was 1 EUR = 205.0316 SIT. In the year 2001, the GDP was SIT 4,566,191 mio and average exchange rate was 1 EUR = 217.1851 SIT.

2.2. *Bilateral versus multilateral ODA/OA*

Among the types of Slovenian ODA/OA, bilateral aid, and specifically aid provided to South Eastern Europe, dominates. Although figures are again not complete, it is a rather safe estimation that bilateral assistance accounts for close to 90 per cent of total ODA/OA flows.

- *bilateral assistance – Stability Pact*; The main vehicle for implementing bilateral assistance of Slovenia to South Eastern European countries is the Stability Pact. In the strategy adopted by the government in 1999, Slovenia outlined its basic objectives and implementation mechanisms to be used for supporting economic reconstruction of countries in the region.

Slovenia participates in all three working groups of the Stability Pact, i.e., on human rights, economic cooperation and security, and all together 34 projects from the country have been proposed to the Chief Coordinator, covering mainly the areas of knowledge transfer, institution building, SMEs development, environment protection and infrastructure development. By far the largest receivers of Slovenia's assistance have been Bosnia and Herzegovina, Macedonia and Montenegro (Capriolo, 2002, p.2).

- *Bosnia and Herzegovina*; In the period 1993 – 1999 Slovenia allocated some \$ 135.8 mio of ODA/OA for Bosnia and Herzegovina (Ministry of Economic Affairs, 2001a, p. 13). By far the largest share, i.e., \$ 106.4 mio or 78 per cent of the total, was allocated for humanitarian purposes. In the early and mid-1990s, humanitarian assistance was mainly provided to several thousands of refugees that have found safe haven in Slovenia during the war period. Another form of humanitarian assistance provided by Slovenia to Bosnia and Herzegovina have been contributions to International Trust Fund for Demining that finances cleaning of mine fields in this country and provides financial support to the victims of mines. Slovenian contributions to the Fund – it was created upon the Slovenian initiative – amounted to \$ 1.9 mio. The Fund that continues to attract donations from other bilateral and multilateral donors has recently broadened its geographical scope of activity beyond its initial mandate limited to Bosnia and Herzegovina.

While in 1997, Slovenian humanitarian assistance still accounted for almost 100 per cent of total ODA/OA to Bosnia and Herzegovina, it has been replaced by other forms of official development assistance thereafter (Ministry of Economic Affairs, 2001a, p. 15). The total volume of these flows amounted to nearly \$ 30 mio in the

period 1992 – 2001 and the assistance has included (i) institutional building projects, such as support for establishing stock exchange, securities clearing house and export credit agency and support for SMEs development, and (ii) technical assistance projects, such as education of managers, expert visits, scholarships in Slovenia, etc.. The projects have been proportionally distributed between both entities of the country, Federation and Republika Srpska.

- *Macedonia*; Slovenian ODA/OA to this country actually started with technical assistance projects in 1999 and continued with both technical assistance and investment projects in the following two years. Total volume of development aid provided by Slovenia to Macedonia in the years 2000 and 2001 amounted to around \$ 280,000 and \$ 180,000 respectively (calculated from Ministry of Economic Affairs, 2001a, p. 6 and Ministry of Economic Affairs, 2001b, p. 6). The most notable examples of development cooperation projects include support for the establishment of the stock exchange infrastructure, assistance in designing and putting into operation national export credit agency and technical assistance in the areas of financial supervision and of private-public partnership in water and waste water sectors.
- *Yugoslavia*; Before the fall of the Milosevic regime, development assistance to this country was provided exclusively to Montenegro. In the year 2000, for example, Slovenia's support to this geographical area amounted to some \$ 230.000 (calculated from Ministry of Economic Affairs, 2001a, p. 7) and resources were allocated for modernisation of the customs office information system and for modernisation of the road traffic control system in Podgorica. After political changes in Serbia, this part of Yugoslavia has also become eligible for Slovenian ODA/OA. In 2001, in fact, Yugoslavia even overtook Bosnia and Hercegovina as the main destination for Slovenian official development assistance.
- *regional initiatives*; Among regional development assistance projects with active involvement of Slovenia, three deserve special mentioning: (i) the already mentioned International Trust Fund for Demining, (ii) Centre of Excellence in Finance; established in cooperation with multilateral financial institutions, such as the IMF and the World Bank, and with financial support of the Slovenian government, the Centre is aimed at strengthening public finance capabilities in the region, (iii) Balkan Enterprise Facility; in an international project to be coordinated by the IFC, the consortium of Slovenian institutions has been assigned a sub-program that focuses on education and training of managers in Bosnia and Herzegovina.

- *multilateral assistance*; In addition to focusing its development aid activities on bilateral assistance provided to South East Europe, Slovenia continues to be an active member of international organisations. Within this framework, Slovenia has committed certain amounts of its development assistance through multilateral channels, especially through the World Bank Group and the EBRD. Slovenia takes part in providing various modalities of multilateral development cooperation assistance, and has participated in important international initiatives. For example, Slovenia will contribute to the third replenishment of the Global Environmental Facility and has participated in the African Program for river blindness. In addition, Slovenia continues to be active in UN and its specialised agencies and is participating in multilateral programs and projects that are executed by some of these agencies, for example UNDP and UNHCR (Capriolo, 2002, p. 2).

III. Political, legal and institutional framework for official development assistance and their assessment

3.1. Political and legal framework

In the past, Slovenia has not developed a systematic political framework for its ODA/OA. In contrast to some other countries in the region, Slovenia has not yet prepared a conceptual document – resolution, strategy or simply a conceptual paper – that would systematically address the subject of official development assistance policy. The only conceptual document that Slovenia has developed in this area is the “*Strategy of the Republic of Slovenia in the Economic Reconstruction of Southeast Europe*”. The Strategy is by no means a comprehensive strategy for official development assistance strategy of the country but rather a focused document that outlines Slovenia’s role in the Balkans within the Stability Pact umbrella.

For the time being, Slovenia has also not adopted a special legislation that would govern ODA/OA of the country. Aid flows have therefore been implemented within the framework of the existing legislation. The most important laws for governing aid flows are Public Finance Act, Act on Budget Implementation and Public Procurement Act. It has to be underlined that these laws are not adjusted to the specific requirements of the official development assistance. It therefore happens quite often that implementation of ODA/OA programs and projects is either slowed down or even blocked altogether due to legal provisions that simply do not suit to development assistance logic.

3.2. Institutional framework

Slovenia has only earlier this year established a central authority that is responsible for coordination of development and humanitarian assistance provided by Slovenia (for details, see Chapter IV). Until that time, line ministries had been and they *de-facto* still are responsible for cooperation with multilateral institutions that are in their respective areas of competence. For example, Ministry of Finance is responsible for cooperation with the World Bank Group, with regional development banks and with other multilateral financial institutions. On the other hand, various ministries coordinate cooperation with different UN agencies. Ministry of Education is responsible for cooperation with UNDP, Ministry of Agriculture for cooperation with FAO and Ministry of Economy for cooperation with UNIDO.

Even competences within the framework of the Stability Pact have *de-facto* been allocated among various ministries. Although Ministry of Foreign Affairs has been an overall coordinator of the cooperation with the Stability Pact, Ministry of Economy has taken over the responsibility for the preparation and implementation of a large majority of development cooperation projects in countries that are eligible to receive funds under the Pact. The Ministry – in the case of non-Stability Pact aid flows also other line ministries – is directly responsible for project implementation. The Ministry also decides which company or agency should carry out each project.

3.3. Assessment of aid policies

Without clearly defined ODA/OA strategy and with only recently established institution that is responsible for the overall aid coordination, it is not surprising that programming of Slovenian ODA/OA flows as well as their implementation is still being carried by individual ministries according to priorities defined by themselves and with either no or with very little coordination among themselves.

There are several other sets of weaknesses in the programming and implementation of the Slovenian ODA/OA. Some of them are the following: *First*, there is no appropriate statistical evidence about Slovenian ODA/OA flows. *Second*, the annual volume of development assistance funds planned in the budget is during the year often reduced. *Third*, the annual funding cycle of the budget is poorly adjusted to multi-annual characteristics of aid flows. *Fourth*, there is a clear lack of methodology and of human resources for developing, planning and managing development assistance programs. *Fifth*, embassies in potential aid recipient countries are involved in ODA/OA programming on a more or less voluntary basis.

As a future EU member state, Slovenia will have to accept and implement *acquis communautaire* in the area of foreign policy commitments, of which development policy is an integral part (Chapter 26 of EU accession negotiations). In order to participate effectively in the EU development policy, it seems absolutely necessary for Slovenia (i) to design a comprehensive national development assistance policy that will be consistent with the EU policy in this area, (ii) to establish a legal framework and an institutional structure that will create conditions for effective programming and implementation of the ODA/OA, and (iii) to start increasing the volume of official development assistance as a share of GDP.

It is within the framework of the given international commitment (to halve world poverty by 2015) and the existing gap to achieve the UN development assistance target (0.7 per cent of GDP) that EU member states have accepted an obligation at the Monterrey summit in March 2002 to increase their collective ODA to 0.39 per cent of gross national income by the year 2006. For Slovenian development financing, joining the EU and eventually also OECD implies accepting a formal obligation to devote an increasing share of GDP to development assistance. From a current level of around 0.01% of GDP Slovenia should over the medium-term period come to a level of at least 0.1 per cent of GDP. There are several strong arguments for this increase. *First*, as in many other countries, an active aid program constitutes an integral part of the country's foreign policy and may contribute substantially towards achieving the country's foreign policy and economic objectives. *Second*, Slovenia must accept its share of responsibility for solving the problems of international community, such as global security, environmental considerations, food and health problems, etc.. *Third*, as a future EU member state, Slovenia will have to participate actively in the part of the *acquis communautaire* that regulates development policy as an integral part of the EU's external policies.

IV. Official development assistance policy of Slovenia on its way to become a »normal donor« country

The previous Chapter has clearly shown that Slovenia is facing various features that are common to many »infant donor« countries. This Chapter, however, is aimed at identifying and outlining key sets of activities that are needed for Slovenia on its transition into a »normal donor« country.

The first step in this direction has already been made. In order to enhance central coordination and to strengthen development assistance efforts, the government established a coordination unit for development and humanitarian assistance within the Ministry of Foreign Affairs in March 2002. The national coordinator appointed at that occasion was given a mandate to conceptualise, to design and to put into

operation the system of Slovenian development and humanitarian assistance. Taking into account that this is a highly complex task that will take no less than three to five years to be accomplished, there seems to be a need for Slovenia to tackle its ODA/OA challenges by two parallel and closely coordinated sets of activities.

4.1. Activities aimed at establishing a transitory ODA/OA system

The first set of activities – they are primarily short-term oriented and transitory in their character – should be aimed at improving the existing process of ODA/OA programming and implementation.

By fall 2002, the unit should come up with an action plan about the Slovenian ODA/OA in the transitory phase. The main objectives of this action plan would be the following: (i) to define key ODA/OA objectives and priorities to be followed by Slovenia in the three to five years transitory period, (ii) to design a transitory scheme for ODA/OA programming and implementation with clear specification of the roles to be assumed by the central coordination unit, by ministries and public agencies, and by other institutions, and (iii) to identify those bottlenecks in the legal framework that are absolutely necessary to be eliminated in order to make implementation of the ODA/OA more operational. Last but not least, the document should outline tentative budgetary allocations for ODA/OA in the years to come.

4.2. Activities aimed at creating systemic conditions for implementing ODA/OA policy objectives

The second set of ODA/OA activities to be carried out by the central coordination unit – they are medium-term oriented and strategic in their character – should concentrate on creating systemic conditions that are needed for the country to be transformed from an »infant donor« to a »normal donor« over the period of the next three to five years. There are three sets of activities that seem to be of crucial importance in this context.

- ***first, to establish an information system of ODA/OA flows;*** In order to eliminate the problem of poor and inadequate development aid data, Slovenia should start building up an ODA/OA information system as soon as possible. Based on the OECD methodology, this Information System should systematically register all types of transactions that could be classified as bilateral and/or multilateral ODA/OA. Building of the Information System is absolutely vital for Slovenia if it wants to become compatible with EU and OECD countries in this area.

- ***second, to prepare a strategic document about ODA/OA policy in Slovenia;*** This conceptual document should, on the one hand, address Slovenian foreign assistance objectives, and on the other hand, it should be consistent with the EU policy objectives in this area. The Strategy should outline *key objectives and principles* of Slovenia's ODA/OA policy, including its priorities with respect to geographical and sectoral allocation of aid flows, with respect to the type of aid flows, with respect to the allocation of the aid through multilateral and bilateral channels. etc.. The Strategy should further indicate how the government intends to meet these objectives. The document should, therefore, provide at least a general outline about the *legal framework and institutional structures* that are required for an efficient ODA/OA planning and implementation. This segment of the Strategy should also identify professional institutions, research centres, NGOs and other bodies that could contribute effectively towards successful programming and implementation of ODA/OA in Slovenia. Last but not least, the Strategy should indicate projected *budgetary allocations* that must be in line with our future obligations as an EU member state.

Taking into account a general and at the same time highly political character of the document – it should set a framework for development assistance policy over a longer-term period – the Strategy should not only be adopted by the Government but should also be discussed by the Parliament.

It is realistic to expect that preparation of a full-fledged ODA/OA strategy will be quite a lengthy process. This is primarily due to the complexity of the task, but also due to a number of background documents that should be prepared as inputs for the Strategy.

- ***an annotated terms of reference for preparation of the Strategy;*** The main objective of this document would be to prepare a tentative table of contents for the Strategy and to outline key political parameters on which preparation of the Strategy should be based. Preliminary answers to this kind of questions should be given in this document: (i) What are the key objectives and principles of Slovenian ODA/OA?, (ii) What is the target amount of ODA/OA flows expressed as percentage of GDP?, (iii) What is the basic orientation of Slovenia about regional distribution of its development aid?, (iv) What role should be given to multilateral and what to bilateral channels of official aid flows? As the document will have tremendous impact on the conceptual approach to be used in the preparation of the Strategy, it should be prepared very diligently.

- *a survey of ODA/OA flows from Slovenia over the last couple of years*; As building of the Information System discussed above is a medium-term task, the process should be accompanied with a preparation of the survey of ODA/OA flows from Slovenia. The Survey that should and could be prepared in a rather short period of time is needed as an empirical data base for preparation of the Strategy. The document should also assess strengths and weaknesses of the existing foreign aid practices in Slovenia and should identify adjustments that have to be incorporated into the new development assistance strategy.
- *a comparative study of ODA/OA policies and best practices in a limited number of countries*; In this study, Slovenia should take a close look at official development assistance experiences of those countries that meet the following three criteria: (i) the countries are small and are at comparable level of economic development as Slovenia, (ii) the countries are members of the EU and OECD, and (iii) the countries have not been colonial powers. Greece and Ireland are two countries that meet these criteria. Besides, experience of some ODA/OA benchmark countries should be assessed as well. Experience of Scandinavian countries, such as Finland, seem to be of particular interest in this respect.

Under the most optimistic scenario, the development assistance Strategy will be prepared, adopted and operationalized in no less than two to three years.

- ***third, to start implementing ODA/OA policy objectives***; Based on solutions adopted in the Strategy, Slovenia will actually start transforming itself into a »normal donor« country. This implies that the country will finally have clearly defined long-term objectives and principles of ODA/OA policy. They will be accompanied by a legal and institutional framework that will allow Slovenia to achieve its development assistance objectives and to effectively participate in this segment of the EU external policies.

* * *

Bibliography

- Activities of the Ministry for Economic Affairs within the Stability Pact Framework in the Period till 2000. Ljubljana, March 2001, 21 p. (internal document in Slovene) (Ministry for Economic Affairs, 2001a)
- Balance of Payments data provided by the Bank of Slovenia
- The Concept of the Czech Republic Foreign Aid Program for the 2002 – 2007 Period. December 2001, 15 p plus annexes.
- Capriolo, Gonzalo. Background Paper on Slovenian Development Financing. March 2002, 5 p. (internal document of the Ministry of Finance prepared for the Monterrey International Conference on Financing of Development).
- Krichewsky, Lena. Development Policy of Candidate Countries. Vienna: Trialog, 37p.
- Mrak, Mojmir (ed). Yugoslavia: Economic Cooperation with Developing Countries. Ljubljana: RCCDC, 1983, 281 p.
- ODA/OA Survey carried out by the Ministry of Finance. 2002 (internal document in Slovene)
- OECD documents on the ODA/OA definition
- Report of the Slovenian National Coordinator of Stability Pact. September 2001.
- Speech of Anton Rop, Minister of Finance of the Republic of Slovenia at the Monterrey International Conference on Financing for Development, March 2002, 2 p.
- Strategy of the Republic of Slovenia in the Economic Reconstruction of Southeast Europe. Ministry for Economic Affairs, 2000, 41 p.

- 2001 Report on Development Assistance Activities within the Stability Pact Framework. Ljubljana, December 2001, 12 p. (internal document in Slovene) (Ministry for Economic Affairs, 2001b)

Nina Labovic

Politički i ekonomski motivi Evropskih integracija

Abstract

Political and economic integrations of Balkan countries should contribute to stability creation in region in order to make these states more linked and able for entering in European Union.

Economic integration is comprising process of different forms of individual or associated economies in larger foreign trade blocks.

The basic forms of economic integrations are **bilateral, multilateral and regional agreements**. Higher degree of economic integrations are **free trade areas, customs unions, common markets and economic unions**, which, in case of existing, provide trade liberalisation inside the integrated group of countries. European Economic Union existing is based on free trade between member countries, or on existing of customs and monetary union.

Balkan countries do not have common market. Economic development actuating as well as regional cooperation can directly contribute to the security and stability creation on Balkan, as well as to entering to EU. This is realised trough the common market and customs policy creation and foreign investments attracting as well.

In conclusion, trade policy liberalisation and customs efficiency increasing are needful in order to facilitate trade activities in region and make them free. Postulate of that is political stability, as well as the necessity of institutional and economic reforms in countries.

1. Uvod

Pojam «integracija» je danas u svijetu široko prihvaćen i dominantan i u bukvalnom smislu znači povezivanje ili združivanje pojedinačnih entiteta u veće jedinice. Primjenjujući ovu definiciju na države Evrope, stvorena je Evropska unija, koja će se dalje iz godine u godinu proširivati i obuhvatiti čitavu Evropu.

Ideja o integraciji evropskih država nastala je još pedesetih godina prošlog vijeka, a za to su postojali svakako brojni politički i ekonomski motivi koji su kasnije doprijeli stvaranju današnje Evropske unije.

U daljem nastavku rada je stavljen akcenat na ekonomske integracije u Evropi, sa posebnim osvrtom na Balkan i Crnu Goru koji su opet, geografski, njen dio.

Zapravo, analizirana je ekonomska situacija Balkana i dati su predlozi koji se odnose na harmonizaciju ekonomskih politika balkanskih država, što je veoma važan uslov ekonomskih integracija. Kao preduslov za to, političke integracije i institucionalna reforma država Balkana treba da doprinesu stvaranju stabilnosti u regionu, radi lakšeg ekonomskog povezivanja država i njihovog stupanja u Evropsku uniju.

2. Politički motivi evropskih integracija

Ideja o političkom ujedinjenju Evrope nastala je pedesetih godina u cilju stabilizacije regiona nakon perioda rata. Pored toga, trebalo je stvoriti sigurnost za države Zapadne Evrope radi sprečavanja širenja komunizma i uticaja tadašnjeg Sovjetskog Saveza. Političkim ujedinjenjem, prvenstveno Zapadne Evrope, su se željeli stvoriti socijalno-ekonomski uslovi (prema Maršalovom planu) za oporavak privreda zapadnoevropskih zemalja i stvaranje povjerenja među bivšim neprijateljima iz drugog svjetskog rata (prvenstveno Njemačke i Francuske). To se ostvarilo kroz jačanje saradnje u nekim privrednim oblastima kao što su proizvodnja čelika, uglja, atomske energije i slično. To je vremenom doprinijelo ekonomskom jačanju Zapadne Evrope koja je postala i glavni spoljnotrgovinski partner SAD-a u posleratnom periodu.

Kasnije su određeni politički i ekonomski motivi najrazvijenijih evropskih zemalja doprinijeli i stvaranju Evropske unije. Oni su potekli prvenstveno od shvatanja da zemlje Evrope ne mogu «živjeti» u miru ako nisu članice Evropske unije, pri čemu unija država stvara bolje uslove za njihovu saradnju od bilateralnih i multilateralnih sporazuma. Stvaranje Evropske unije je takođe socio-politički stabilizovalo Evropu, doprinijelo stvaranju bolje pravne regulative za zaštitu ljudskih prava, omogućilo slobodno kretanje ljudi unutar granica Unije i doprinijelo stvaranju jačeg političkog glasa i uticaja ujedinjene Evrope. Članstvo u Evropskoj uniji je obezbijedilo unutrašnju stabilnost za neke zemlje koje su joj kasnije pristupile (Grčka, Portugalija, Španija), kao stvaranje evropskog identiteta i državljanstva uz očuvanje nacionalnih vrijednosti država članica.

Politička integracija država EU počiva na zajedničkim vrijednostima zemalja članica i promoviše karakterističan politički simbolizam, što treba da važi i za dalju integraciju sa državama koje trenutno nisu članice EU, konkretno za države na Balkanu.

3. Ekonomski motivi integracija

Ekonomska integracija predstavlja proces uključivanja različitih oblika udruženih ili pojedinačnih ekonomija u veće slobodno-trgovinske blokove. Zavisno od svog oblika, ova integracija doprinosi uklanjanju nekih ili svih trgovinskih barijera između zemalja članica.

Jedan od prvih značajnih koraka ekonomskih integracija i stvaranja jedinstvenog tržišta su *bilateralni sporazumi*, kao dogovori između dvije zemlje o slobodnoj trgovini bez carinskih opterećenja. Pored toga, mogu se još formirati i *multilateralni sporazumi* o slobodnoj trgovini između više zemalja, što je još jači vid njihovog povezivanja. Na kraju, *regionalni sporazumi*, predstavljaju sporazume između selektovanih grupa zemalja (npr. Region balkanskih zemalja sa nekim drugim regionom u Evropi).

Jači vidovi ekonomskih integracija, koji bi mogli važiti i za Balkan, su **slobodne trgovinske zone, carinske unije, zajednička tržišta i ekonomske unije**, koji kada postoje, omogućavaju potpunu liberalizaciju trgovine u okviru intergrisane grupe zemalja.

1) Slobodna trgovinska zona predstavlja tržišni prostor u kome se poslovanje odvija pod znatno povoljnijim fiskalnim uslovima, koji podrazumijevaju različite poreske olakšice i *oslobađanje* od plaćanja carina za sirovine, materijale, komponente i djelove koji služe proizvodnji dobara namijenjenih izvozu, kao i gotove proizvode koji su namijenjeni izvozu u datu zemlju, kao i reeksportu u neku treću zemlju. Na poslovne operacije u zoni se ne primjenjuju uobičajeni carinski propisi zemlje u kojoj se ta zona nalazi, tako da mnoga međunarodno orjentisana preduzeća time smanjuju svoje distributivne troškove, ostvaruju efekte od ekonomije obima u poslovima transporta, skladištenja, itd., evidentiraju i vode zalihe po nižim cijenama, lakše se prilagođavaju lokalnim tržišnim uslovima poslovanja itd.

Neke od slobodnih trgovinskih zona uključuju Evropsko ekonomsko područje (EEA), Evropsko udruženje slobodne trgovine (EFTA) i Sjeverno-američki sporazum o slobodnoj trgovini (NAFTA) između SAD-a, Kanade, Meksika, Mercosura u Latinskoj Americi i Karike na Karibima. Pored osnovnog cilja postojanja slobodnih trgovinskih zona, *koji se odnosi na potpuno eliminisanje carina i ograničenja između zemalja članica koje međusobno trguju*, bitno je istaći, **da svaka od zemalja članica zadržava svoje sopstvene carinske stope i spoljnotrgovinske propise prema trećim zemljama koje nisu članice slobodne trgovinske zone.**

2) Carinska unija predstavlja jači oblik ekonomske integracije, koji podrazumijeva takođe oslobađanje od carina i svih drugih dažbina prilikom trgovine između zemalja članica unije. Međutim za razliku od slobodnih trgovinskih zona, carinska unija kreira jedinstvenu spoljnu politiku koja važi za sve zemlje u okviru unije, odnosno primjenjuje jedinstvene carinske stope i poslovnu politiku prema trećoj zemlji koja je van unije, tako da ovdje nijesu potrebna posebna pravila o tome kojim

se robama može slobodno trgovati unutar unije, a ni pravila o porijeklu nijesu neophodna.

3) Zajedničko tržište obezbjeđuje kretanje roba, usluga, ljudi i kapitala u okviru carinske unije. Ovdje je potrebno uspostaviti bilans između slobodne trgovine i odgovornosti trgovaca na jednoj strani i neophodnosti kontrole na drugoj strani. Stoga je zajedničko tržište zasnovano na carinskoj uniji, što dalje utiče na zajedničke politike rasta, zaposlenosti i konkurentnosti u regionu.

4) Ekonomska unija podrazumijeva zajednicu država u kojoj su zajednički određene fiskalna i monetarna politika na zajedničkom tržištu. Znači, ovdje postoji zajednička politika koja se odnosi na sve strukturne promjene i regionalni razvoj unije, kao i koordinaciju makroekonomske politike.

Pomenuti oblici međunarodnih integracija predstavljaju *«negativne integracije»* koje se odnose na uklanjanje prepreka u trgovini između zemalja članica, ili na eliminisanje svih ograničenja u procesu liberalizacije trgovine. U prvoj fazi integracije zemalja današnje Evropske unije, odnosno fazi *«negativne integracije»*, ukinute su prepreke slobodnom kretanju roba, usluga, lica i kapitala. Ovu fazu takođe karakteriše usvajanje zajedničke politike u oblasti poljoprivrede i transporta, institucionalizovanje sistema koji obezbjeđuje poštovanje prava konkurencije i uspostavljanje posebnih odnosa sa trećim državama.

U drugoj fazi, koja je označena *«kao pozitivna integracija»*, aktivnost organa današnje Unije je bila više usmjerena na usklađivanje stavova država članica, u cilju postepene harmonizacije nacionalnih ekonomskih politika. Termin *«pozitivna integracija»* se odnosi na promjenu postojećih instrumenata i institucija, i što je važnije, stvaranje novih, kako bi se omogućilo da tržište integrisane zone funkcioniše efikasno i omogući ostvarivanje širih ciljeva Unije.

Evropsku ekonomsku uniju karakteriše postojanje slobodne trgovine između država članica, odnosno postojanje carinske unije, kao i monetarne unije (za 11 zemalja članica). Razlozi stvaranja ove Unije su brojni i nastali su usled sledećih motiva:

- Zahvaljujući liberalizovanom tržištu moguća je veća specijalizacija i povećanje efikasnosti proizvodnje usled komparativnih prednosti.
- Ukidanje tarifnih prepreka omogućava niže transakcione troškove i veće blagostanje.
- EU smanjuje netarifne barijere za promet roba, usluga, tehnologija, ljudi i kapitala u okviru svojih granica.

- Veće i konkurentnije tržište, kao i ekonomija obima dopinose povećanju dobiti.
- Faktor mobilnosti u okviru granica Unije povećava prihode i dobit firmi.
- Poboljšanje pregovaračke pozicije je moguće zahvaljujući veličini Unije i poboljšanju trgovinskih odnosa sa zemljama van Unije (jeftiniji uvoz i povećanje izvoznih cijena).
- Ekonomsko povezivanje zemalja proširuje obim trgovine između firmi i samih država.
- Ulaskom u EU se povećavaju direktne investicije iz inostranstva u zemlju koja je pristupila Uniji.
- Ostvaruju se bolji ekonomski rezultati zahvaljujući uslovima koji se postavljaju za članstvo u EMU.
- Veće tržište EU povećava obim izbora.
- Premija rizika u zemljama Centralne i Istočne Evrope je niža nakon pristupanja EU.
- Zemlje svojim stupanjem u EU dobijaju subvencije da bi više doprinijele budžetu EU.
- Uspješne tranzicione zemlje ne mogu vršiti dalje reforme bez pristupanja Evropskoj uniji.

3.1. Ekonomske integracije na Balkanu

Države Balkana mogu najprije ubrzati svoj privredni razvoj korišćenjem mogućnosti prekogranične trgovine. To zahtijeva stvaranje strategije regionalne integracije koja je i ekonomski i politički realna i vodi dostizanju još važnijih ciljeva, kao što je ulazak u Evropsku uniju. Pored toga, podsticanje ekonomskog razvoja i regionalna saradnja mogu direktno doprinijeti stvaranju sigurnosti i stabilnosti na Balkanu.

Države Balkana trenutno nemaju zajedničko tržište. Barijere za razvoj biznisa unutar samih zemalja, a naročito u poslovima sa susjednim zemljama su ogromne. Regionalizam, trgovina i saradnja, imaju smisla jedino onda kada se stvore jedinstvena pravila poslovanja jednom regionu, kada se «proširi» domaće tržište i omogući privlačenje direktnih investicija iz inostranstva. To se ostvaruje kroz:

- kreiranje zajedničke carinske politike i carinskih stopa, što omogućava stvaranje propisa o porijeklu roba sa jednog područja;
- stvaranje jedinstvenog tržišta čiji segmenti imaju različite mogućnosti privlačenja SDI (stranih direktnih investicija);
- uvođenje i primjenu istih poreskih stopa na sve robe, što je na ovom području neophodno, ukoliko firme sa Balkana i Jugoistočne Evrope žele da se specijalizuju i osvoje tržište;

Prema tome, liberalizacija trgovine i povećanje efikasnosti carina su neophodni za slobodne i olakšane trgovinske aktivnosti u okviru regiona. Preduslov tome je svakako politička stabilnost, kao i neophodnost završavanja institucionalnih i ekonomskih reformi zemalja.

3.1.1. Postojeća sporna pitanja i prepreke razvoja trgovine na Balkanu

Crna Gora, kao jedna od zemalja na Balkanu ima niz barijera u trgovini sa svojim susjedima, što je posljedica različitih trgovinskih režima ovih zemalja, raličitih valuta, zahtjeva za vizu, kao i brojnih drugih formalnosti i procedura, što uključuje i neefikasnost često korumpiranih carinskih zvaničnika i službenika. Da bi roba iz Crne Gore, ili bilo koje druge zemlje bila transportovana u drugu zemlju regiona, neophodno je često preći nekoliko granica, što uključuje i suočavanje sa problemom pomenutih barijera na svakom od graničnih prelaza.

Pored toga, kao glavne prepreke razvoju trgovine se često navode sledeće:

- Region Balkana je uopšte, drugačije tretiran i ima drugačiji status u odnosu na Evropsku uniju;
- Regionalizam i trgovinska saradnja su nerazvijene jer nijesu stvorena pravila trgovanja, nijesu «proširena» domaća tržišta, niti su stvoreni pravni okviri za privlačenje direktnih investicija iz inostranstva.
- Jedan od problema je i poreska politika većine zemalja, odnosno visoke i različite poreske stope, zatim nepoštovanje ugovornih odredbi, kao i nedostatak neophodnih informacija.
- Administrativne procedure i prepreke u registrowanju posla i započinjaju poslovnih operacija na regionalnom tržištu su više nego ozbiljne. Fizičke barijere, koje podrazumijevaju postojanje carinskih kontrolnih punktova na graničnim prelazima, takođe predstavljaju problem u komunikaciji i saradnji između država.
- Tehnički standardi za komercijalizaciju određenih proizvoda su različiti u različitim zemljama.
- Platni sistem između zemalja, još uvijek nije dovoljno razvijen, tako da često predstavlja prepreku u sprovođenju transakcija. Ipak, većina plaćanja se vrši u eurima, pri čemu se nacionalne valute koriste čak tri puta manje za plaćanje roba i usluga od evra.
- Politika protekcionizma koje i dalje vodi većina zemalja je takođe jedna od prepreka liberalizaciji trgovine u regionu. Lokalnim zakonima je često predviđeno kao uslov poslovanja za strane firme na domaćem tržištu, da kupe fiksni procenat proizvoda ili usluga koje nude domaći proizvođači.

- Iako postoji povezanost i međuzavisnost balkanskih zemalja zbog samog geografskog položaja, većina ovih država, kao trgovinskih partnera je imala građanski rat i nasilje u okviru svojih granica, ili je bila u konfliktnim odnosima sa nekom od susjednih zemalja (npr. Srbija i Hrvatska).

Na osnovu svega navedenog je očigledno da će proces kreiranja pravila poslovanja na nivou regiona Balkana trajati duže, nego što je to bio slučaj sa ekonomijama koje su na pragu ulaska u Evropsku uniju.

3.1.2. Moguća rešenja problema razvoja i liberalizacije trgovine

U privredama balkanskih zemalja uglavnom dominiraju radno-intenzivni sektori, kao što su poljoprivreda i rudarstvo. Razvoj drugih sektora, kao što su proizvodnja i usluge, zahtijevaju značajan nivo stranih investicija, kao i dovoljno domaćih aktivnosti u privredi, kako bi se podstakle i domaće investicije. I domaće i strane investicije bi imale koristi od liberalizacije trgovine jer bi preduzeća mogla koristiti prednosti i olakšice, ne samo na lokalnom, nego i na širem regionalnom tržištu. Ovo, naročito važi za Crnu Goru, kao zemlju orjentisanu na razvoj turizma i usluga uopšte.

Regionalna integracija i konkurentnost imaju smisla samo kroz otklanjanje prethodno pomenutih trgovinskih i drugih barijera, što se ostvaruje na sledeće načine:

- Integracija sa tržištem Jugoistočne Evrope, koje se već proširuje;
- Pravilno definisanje i određivanje osnovnih uslova i okvira poslovanja;
- Odsustvo «skrivenih» regulatornih i proceduralnih prepreka za trgovinske i sve druge oblike saradnje;
- Uključivanje direktnih stranih investicija koje će voditi određenim prihodima i tražnji;
- Ukidanje protekcionizma;
- Stvaranje jednostavnih, objektivnih i efikasnih pravila i institucija, pravila poštovanja i sprovođenja ugovora i vlasničkih prava.

Integracija trgovine je vjerovatno, vodeća komponenta šire i dugoročnije integracije svih zemalja Jugoistočne Evrope u strukturu Evropske unije koje su poznate kao Pakt stabilnosti. Crna Gora, kao i druge zemlje u regionu, je toliko mala, da njen razvoj veoma zavisi od međunarodne trgovine i pristupa Evropskom tržištu³⁰⁹, koje već čini najveći dio izvoza Crne Gore.

Države Balkana su pojedinačno veoma male da bi privukle mnoga od *stranih preduzeća*. Međutim, posmatrane sve zajedno, države na Balkanu čine region od 55

³⁰⁹ Svjetska banka, *Put stabilnosti i prosperiteta u Jugoistočnoj Evropi*

miliona stanovnika, čija će se kupovna moć vremenom povećavati. To je i jedan od glavnih razloga zašto su mnoge svjetske poznate firme zainteresovane za trgovinu i poslovanje na Balkanu. Ostali razlozi su:

- Sve veće i uspješnije kompanije, traže, uglavnom veća tržišta za svoje proizvode i usluge;
- Kompanije traže svoj dugoročni interes u ovom regionu, što omogućava njegov razvoj u tržišnom smislu.
- Monoge od poznatih svjetskih kompanija (npr. Francuski proizvođač automobila Renault, koji je kupio rumunsku Daciu), otvaraju svoja predstavništva u jednoj od država na Balkanu, a zatim kupuju i prodaju robu ili usluge sa svim ostalim državama regiona bez obzira na barijere u poslovanju, pošto je otvaranje predstavništava u svakoj od država regiona neisplativo. Zbog toga bi ukidanje brojnih barijera i ograničenja u trgovini omogućilo ovim preduzećima da smanje troškove koji nastaju pri prelasku državnih granica u okviru regiona, i konačno im omogućilo da posmatraju ovaj region kao jedinstveno tržište.

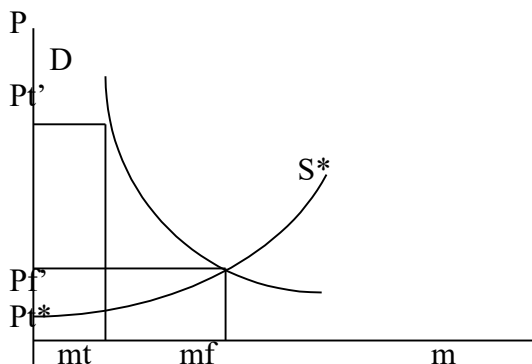
Pored privlačenja stranih firmi, neophodno je razvijati i *lokalni biznis*. Ovaj biznis je svakako bio teško «pogođen» nepovoljnim uslovima poslovanja u prošloj deceniji, a dodatni razlozi lošeg poslovanja su bili i zastarjela oprema, niska produktivnost i prezaduženost. Većina ovih preduzeća nema mogućnosti za veći izvoz u razvijene zemlje Evrope. Najveći izvoznik iz Crne Gore u Švajcarsku je Kombinat aluminijuma Podgorica (80% crnogorskog izvoza), što nije slučaj sa većinom firmi i u Crnoj Gori i na Balkanu. Zapravo, veoma mali broj preduzeća sa Balkana su sposobna da se takmiče sa mnogo jačim konkurentima na tržištu Evropske unije i razvijenih zemalja uopšte. Razlog toga, je svakako veća finansijska mogućnost konkurenata iz razvijenih zemalja da investiraju u svoje poslovanje, a pored toga marka proizvoda firmi sa Balkana i nije baš toliko prepoznatljiva na tržištu EU, što je jedan od najvažnijih razloga za prihvatanje proizvoda i usluga od strane tržišta, odnosno potrošača.

Prvi koraci koji se odnose na ekonomske integracije balkanskih država i njihovo približavanje Evropskoj uniji su već napravljeni. Pod pokroviteljstvom Pakta za stabilnost, većina zemalja balkanskog regiona (Jugoslavija, Albanija, Bugarska, Rumunija, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Makedonija) su u junu 2001. godine potpisale memorandum za kreiranje bilateralne mreže slobodne trgovine sa ostalim zemljama u regionu, pri čemu ovaj proces treba da bude okončan do kraja 2002. godine. To bi omogućilo slobodno trgovanje sa oko 90% roba.

3.1.3. Usklađivanje carinskih politika

S obzirom da se *carine* kao jedan od instrumenata koji se uvode u cilju zaštite domaćih proizvođača i ostvarenja određenih fiskalnih rezultata, neophodno je istaći, da je u većini zemalja (naročito manje razvijenih i malih po veličini), postojanje carina potpuno pogrešan instrument i da poželjna trgovinska politika treba da bude sasvim drugačija. To se može objasniti za slučajeve postojanja savršene konkurencije na tržištu jedne države, kao i postojanja monopola.

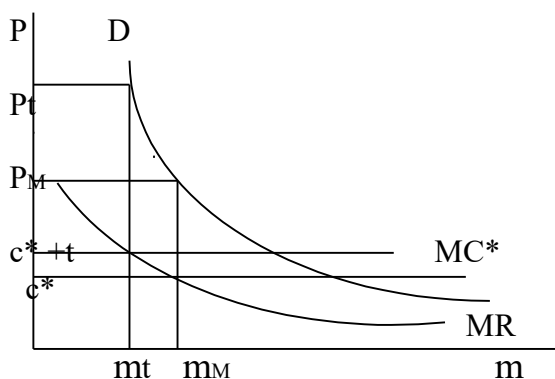
U uslovima perfektne konkurencije, na tržištu jedne male zemlje, uvođenje carina vodi gubicima u potrošačkom višku. To znači da se uvođenje carina, uglavnom nema efekta na snižavanje cijene inostrane ponude, odnosno povećava cijenu na domaćem tržištu, što u krajnjoj liniji plaćaju potrošači. Ovaj slučaj se može prikazati sledećim grafikom br. 1:



Na osnovu grafika se može zaključiti da uvođenjem carina na tržište jedne male zemlje, dolazi do rasta cijene na tom tržištu (za $pt' - pf$) zbog rastuće tražnje (prikazane krivom D) i neuporedivo manjeg sniženja cijene inostrane ponude S^* , ($pt' - pt^*$), tako da je, zbog $(pt' - pf) > (pf - pt^*)$, tako da je njihov uticaj na gubitak potrošačkog viška znatno veći od dobitaka na poboljšanju odnosa razmjene.

U slučaju postojanja monopola inostranog preduzeća (izvoznika u posmatranu malu zemlju), uvođenjem carina na uvoz njegovih proizvoda, rastu njegovi marginalni troškovi, a uvoz se smanjuje zbog čega dolazi do rasta cijena na domaćem tržištu. Pri tome će država ostvariti prihod od carina, ali će i potrošači da izgube dio svog viška. Zavisno od toga da li su prihodi od carina veći od gubitka potrošačkog viška, ostvaruje se pozitivan ili negativan krajnji efekat. Ovaj efekat je za malu zemlju,

poput naše, u konkretnom slučaju negativan, zbog toga što su marginalni troškovi inostranog monopoliste visoki i njemu se ne isplati da izvozi na tržište jedne tako male države. Zato se smanjuje uvoz i povećavaju cijene, što vodi mnogo većem gubitku potrošačkog viška od prihoda države usled uvođenja ili povećanja carina. To se može prikazati sledećim grafikom br. 2:



Prema tome, uvođenjem carina, funkcija tražnje (D) ima oblik parabole i ima strmiji nagib od krive odgovarajućih marginalnih prinosa (MR). Znači, prije uvođenja carine, inostrani monopolista koji nastupa na domaćem tržištu (MC^*) izvozi količinu mM po cijeni PM . Nakon primjene carina, njegovi marginalni troškovi rastu na c^*+t , uvoz se smanjuje na mt , a cijena na domaćem tržištu se formira na nivou Pt . Povećanjem cijene na domaćem tržištu, povećava se i gubitak u potrošačkom višku u visini razlike u cijeni ($Pt - PM$), koji je mnogo veći od prihoda po osnovu carina prikazanih razlikom $((c^* + t) - c^*)$. Stoga je neto efekat carine negativan.

Posmatrajući konkretno slučaj carinske politike Crne Gore, može se istaći da se više od 98% uvoza i izvoza nalazi režimu slobodne trgovine. Novi Carinski zakon Crne Gore i Zakon o carinskim uslugama predstavljaju veliki korak ka liberalizaciji trgovine i odsustvu protekcionizma. Carinske tarife u Crnoj Gori su podijeljene po kategorijama: 0, 1, 3, 5, 10 i 15 %, sa prosječnom carinskom stopom nižom od 3%. Više od 70% uvezenih roba u Crnu Goru, kao što su aluminijum-florid, staklo, sirovi duvan, itd. ima carinsku stopu nižu od 3%. Manje od 1% uvoznih proizvoda, kao što su našine za veš, tekstil, itd. se carine po tarifi od 10-15%. Carinski prihodi Crne Gore su otprilike porasli za 7% u 2001. godini u poređenju sa prethodnom godinom. Projekcije za narednih pet godina pokazuju da će oni nastaviti da rastu 3-4% godišnje.

Kada govorimo o carinskim stopama Srbije, koja je najvažniji trgovinski partner Crne Gore na Balkanu, miže se reći da su carinske stope u Srbiji široko rangirane: 1, 5, 10, 15, 20 and 30 %. Prosječna carinska stopa u Srbiji je 11%, odnosno znatno je veća nego u Crnoj Gori. Carinske stope u Crnoj Gori su takođe

niže nego u Hrvatskoj. Hrvatska se obavezala da smanji svoje carinske stope, tokom petogodišnjeg perioda tranzicije (od 2000. do 2005. godine), naročito za industrijske proizvode i to za isti procenat svake godine. Prosječna tarifna stopa krajem ovog perioda treba da se smanji na 5% sa nivoa od 6,2% u 2000. godini. Carinske stope u Hrvatskoj su po svojoj visini bliže onima u Srbiji, nego carinskim stopama u Crnoj Gori. Makedonija je smanjila neke od svojih carinskih stopa u 2001. godini, npr. na uvoz automobila sa 15% na 10%, ali i ona ima veće stope od Crne Gore. Jedino je trgovinska politika Slovenije prilično liberalizovavnija od crnogorske, tako da prosječna carinska stopa u Sloveniji iznosi 1,5%.

Jedan od razloga zašto Crna Gora nema visoke carinske stope je to što je Crna Gora zemlja orjentisana na usluge, pri čemu je manji značaj proizvodnje, što nije slučaj u drugim zemljama.

Carinske stope u Evropskoj uniji, odnosno, Carinskoj uniji Evrope su na prosječnom nivou od između 3% i 13%. Samim tim je moguće zaključiti da je prosječna carinska stopa u Crnoj Gori niža čak i od prosječne carinske stope EU, pri čemu ostale države u okruženju treba da takođe da liberalizuju svoje carinske stope i približe ih onima u Evropskoj uniji, radi brže harmonizacije trgovinskih politika na Balkanu, i u Evropi.

4. Zaključak

Integracija zemalja Evrope je dovela do stvaranja Evropske unije, odnosno carinske i monetarne unije, koju karakteriše harmonizovanost ekonomskih politika svih zemalja članica. To dalje vodi drugim oblicima integracija, prvenstveno političkim, mada nekada političke integracije mogu prethoditi ekonomskim. U svakom slučaju, integracije se dalje nastavljaju i obuhvataju zemlje Centralne i Jugoistočne Evrope, među kojima je i Crna Gora. Stoga je neophodno da svaka od ovih malih tranzicionih zemalja uskladi svoju ekonomsku politiku sa susjedima, a time i sa Evropskom unijom. To je pvenstveno u interesu svake pojedinačne zemlje u procesu tranzicije koja, skoro da nema uticaja na cijenu inostrane ponude, a takođe nema ni značajnijeg manevarskog prostora za određivanje zaštitnih mehanizama. Prema tome, prethodno objašnjeni vidovi ekonomskih integracija mogu biti od velikog značaja ako se primijene i u regionu Balkana.

LITERATURA:

1. Dr Predrag Jovanović, Dr Oskar Kovač, Dr Mladen Kovačević, Dr Branislav Pelević: „**Međunarodni ekonomski odnosi**“, Beograd, 2001.
2. Dr Radovan Vukadinović: **Pravo Evropske unije**», Beograd 1996.
3. El-Agraa, A. M. (2001) „**Evropska unija**“, 2001.
4. **Feldman, R. A.** “U Evropskoj uniji “ **2002. IMF.**
5. Dr Ulrich Jahrman: “**Spoljna trgovina**,” Lajpcig, 1998.
6. Liz Barret: „**Biznis na Balkanu- slučajevi prekogranične saradnje**“, London, 2002.
7. Mojmir Mrak: “**Međunarodne finansije**”, Ljubljana 2002.
8. Miroslav Prokopijević: “**Materijal sa ljetnje škole o evropskim studijama**”, Institut za evropske studije, Beograd 2002.
9. Fridrih V. Hajek: “**Put u ropstvo.**”Global book, 1997.
10. Milton & Rouz Fridman: “**Sloboda izbora**,” Global book, 1997.
11. Enrico Colombatto:”**Kriza evropskog federalizma**”, Torino, 2000.

Dragoljub Stojanov

Monetary Policy of BiH in the Future
(On a road towards or against economic convergence
Between BiH and EU)

Abstract

BiH society and economy impatiently waits for its membership in EU. People are promised happiness and cakes as soon as the country completes: the conditions of “road map”, and attracts FDI, together with the acceptance of currency board (CB) regime with a possible switch to EURO as domestic currency.

EURO provides for monetary stability as well as currency board does. However, we consider that under particular circumstances both: currency board and EURO might become an obstacle for BiH export, and therefore, economic progress. Therefore, we ask the question: Is EURO, (likewise currency board arrangement) a factor that promotes economic growth and convergence to EU, or it is (they are) factor(s) that impinge upon economic growth. Is for a country like BiH an independent central bank with its independent currency more promising solution from the point of view of economic growth? What are the possible theoretical answers to such an “artificial dilemma” is a question we will try to tackle with in this paper.

Key words:currency board,OCA,central bank,independence,economic growth

Introductionary remarks

In laste decade , and even longer time span, it was believed that a hard pegg of domestic currency to foreign currency (dolarization, markization,etc,) ,or acceptance of currency board(CB) regime garanties both:price stability and economic growth for a country.

Similar effects are expected under a regime of of optimum currency area (OCA), that is, whean a country become a member of a OCA. EU is such an OCA.

But ,let us recall that according to J.Frankel «OCA is a region for which is optimal to have a single currency and a single monetary policy. OCA understands that the members countries are highly integrated with each other, with respect to trade and other economic relationship. Countries enjoy comparable level of economic

development and similar level of international competitiveness. Therefore, member countries do not need independent monetary policy and independent foreign exchange rate policy as «strong» instruments of national macroeconomic management. They performing best in the absence of domestic inflation. 1/

Besides,, we would add that for member countries of a OPC their's international position is to be defined in terms of competitive advantages of the nations ,instead of in terms of comparative advantages.

On the other side of the coin,transition economies are advised to accept the same logic, regardless of the plain fact of their's underdevelopment ,on one side, and the state of the «real economic indicators» which are far behind economies that are already members of EU,on the other side.

Therefore, we consider from the point of view of economic growth ,as highly relevant the following question:

are for LDC's and transition countries zero inflation rate and hard pegg first-best solution and a panacea,or LDC's could be better of having monetary independence ?

Let us, for the begining see the opinion of some of the most prominent world economists on the issue.

R.Dornbusch * The worst enemy against transition to a free market economy is central bank staging fights against inflation or unduly concerned with maintaining a hard currency. Stable and moderate inflation is important for economic performance and there is a time and preference for everything. In Europe today,overdoing inflation fighting and playing desperate currency games do more to harm the cause of free market reform than the ideologies debate put together* 2/

P.Krugman *What about the other half of the Washington consensus,the belief in the importance of sound money ? Here is the case even weaker.

If standard estimates of the costs of protection are lower than you might expect, such estimates of the cost of inflation –defined as the overall reduction in real income- are so low that they are embarrassing. Of course,very high inflation rates-the triple or quadruple-digit inflations that have,unfortunately,been all too common in Latin American history-serously disrapt the functioning of a market economy. But its is very difficult to pin down any large gains from a reduction in the inflation rate from say 20% to 2%.

Moreover,the methods used to achieve disinflation in LDC-above all,the use of a pegged exchange rate as away to build credibility-have serious costs« 3/

J.Stiglitz: But too often,policies went beyond simply bringing down inflation to

reasonable levels. Cutting inflation to lower and lower levels-no matter what the cost-became a fetish, despite overwhelming evidence that there are little if any gains in productivity or growth from reduction in inflation below 20%. And the costs to pushing inflation to this level has not been inconsiderable..It is not the case that because hyperinflation is bad that the lower the inflation level the better of the economy. One must always consider the price of a single-minded focus on lowering inflation*4/

Larrain-Velasco : *For a developing economy under responsible monetary management (yielding a single-digit inflation rate) this can mean giving up between 1 and 2 percent of GDP from seigniorage.*5/

The Case of BiH- State of BiH economy

Having in mind BiH economic reality expressed in terms of :

- huge trade deficit (\$ 2,0 billion in 2001)in terms of the level of real economic activity,(GDP in 2001 equals only 48% of the level of GDP before the war)
- dangerously-high foreign debt in the range of \$ 2,2 billion with miserable level of export performances (export/import ratio in the range between 25 and 30%),
- unemployment rate of about 40%(number of unemployed 424.000 versus the number of employed amounting 628.000)
- the significant role of foreign aid.
- GDP/per capita that at the moment represents only 55% of the per capita GDP before the war.

one have still to define BiH as an aid-driven economy-therefore, an unsustainable economy.

Let us recall that according to M.Porter,s definitions of the stages of economic development (factor-driven economy,investment-driven economy,innovation-driven economy and wealth-driven economy) BiH economy has not reached even the first stage of the dynamics of economic development.

Additionally , particular important properties of BiH economy in terms of the role of monetary, foreign exchange rate policy and macroeconomic policy in general ,are the following:

- market institutions are not appropriately developed,yet
- markets as such are not appropriately developed.There is lack of capital market,the labor market.Banks are poor and tiny,
- factors of production are immobile between entities ,lines ,particularly labour,

- there is lack of capital: both physical and social,
- the Country is entrapped by politicians which are accountable not enough.

Expressed in terms of «production possibility schedule» (PPS) depicting a relations between :traded and non-traded goods BiH is entrapped far within IV quadrant ,in the zone of :

- a) high balance of payments deficit and,
- b) high unemployment

Solutions:

Present solution.

For the time being and since The Dayton peace accord has been signed up ,BiH economy is exposed to the roles of the game of the Washington consensus. The Washington consensus relies mainly on the role of : free market and FDI.

The role of state in economics is supposed to be both.: neither proscriptive nor prescriptive in Baghwaty,s terms

The Washington consensus is a story of a economic policy that counts with macroeconomic stability, and the stability of prices and foreign exchange rate in particular.

Microeconomic restructuring and microeconomic as such, is absolutely absent from the consensus. Moreover, it does starts from an silent idea that microeconomic problems do not exist in an economy. Additionally, unemployment and underutilization of capacities are forgotten in the Consensus.

In this context, monetary policy is of a monetarist type (even currency board is welcome specially for a transition economy), and foreign exchange rate is fixed and pegged to the one of leading currencies(dolar, used to be DM, basket of currencies).

Monetary policy is neutral in terms of economic growth.

For a country having the properties as BiH does, a serious question could be asked. The question is ; how the country could be strated from its entrapped point within PPS and leded to the equilibrium point ,along the process which undestands not only demand or supply managemet, but implies a structural adjustment along the PPS. ?

Offered solution by the international financial institutions is easy one: that could be done by means of significant presence and the role of FDI in domestic economy.

Theoretically, and at the first glance the idea could be considered as welcome one.

In reality, however, there are several risks, a country could be faced with. Between many, let us mention a few of them.

- 1- Will FDI come to the country or not ?
- 2- What are the main determinant of the movement of FDI, and how much they are present in a host country like BiH ?
- 3- To what extent an inflow of FDI can be high enough in order to move a country towards equilibrium point, specially in case when the level of unemployment in a country is 40% ?
- 4- What to do in a country in case that FDI are not coming ? Is there any alternative or at least a third-best solution for a country ?

Second-best or third –best solution:

Having asked that we consider that the other solution, outside of the Washington consensus could and must be found. Let us, for the moment recall J. Williamson suggestion provided almost 15 years ago:

«A right model is the one that, broadly speaking, Europe has followed during the Marshall Plan.

First, liberalize imports of critical inputs, especially of inputs needed for tradable production,

Second, devalue to the point needed to gain (and maintain) a competitive exchange rate.

Third, borrow anything that may be needed to restore (and maintain) full capacity operation of the economy as soon as possible.

Fourth, advertize your intention to liberalize import as circumstances permit, in order to ward off investment in uneconomic import-competing industries, and bind your promises by making international commitments so as to secure credibility of your advertised intentions with incipient local vested interests.

Fifth, once the economy is operating at full capacity, use payments improvements to liberalize imports across the board. When you have finished liberalizing imports, start thinking of liberalizing the capital account or appreciating the currency.*6/

The Lesson

From the above mentioned quote a lesson in terms of both: monetary policy and foreign exchange rate policy could be drawn. Monetary policy is to be pro-active and foreign exchange rate flexible enough to keep competitiveness of domestic economy abreast with foreigners. The role of foreign trade policy is instructive, too.

And, all of them are opposite both from: Washington consensus and present globalization dictum of the world economy.

That explains, to some extent, why BiH keeping its pace with the Washington consensus stays far within PPS !

Besides, in BiH the role of currency board is scheduled to be terminated soon – in August 2003.

Therefore, a danger of a new pro-inflationary and even hyper-inflationary policy is on horizon

Mainly due to the presence of the majority incompetent and corrupt domestic politicians.

Questions:

Having in mind the properties of BiH economy, on one side, and termination of currency board, as a guardian of price stability, on the other side, a series of questions are put before us. The questions are:

-should BiH resume with currency board having in mind all its limitations in terms of economic growth,

-or BiH can switch towards its own central bank as a main monetary institution. Should BiH start to consider interest rate as a price of capital or as a price of money ?

-What are the costs and benefits of a such a choice for BiH people ?

Answer 1: Currency board

Recent experiences with currency board regime applied in different countries (Argentina, Hong Kong, Bulgaria, Estonia, Lithuania) have showed some weaknesses of the regime. Therefore, enthusiasm for currency board (C.B). has diminished accordingly.

For, a successful adoption and functioning of CB requires at least the following preconditions to be fulfilled in a country:

1. The criteria for an optimum currency area (OCA) must be satisfied.

For BiH relevant question is: what is the position of BiH in terms of criteria of OCA having in mind ties with EU ?

2. Along Mundell-Mc Kinon lines, the bulk of the country's trade must be conducted with the countries that make OCA-

What is BiH trade like today, and how much of the exporting goods BiH does produce ?

3. Adopting country's preference about inflation must be broadly similar to those within OCA.

Is BiH inflation rate in that range ? It is, but the price for such a low inflation are high. Besides, inflation rates in the entities of BiH are not the same. Difference of inflation rates between the entities of BiH only confirm that there is not single economic space in BiH organized, yet.

4. Flexible labor markets are essential.

BiH does not have developed and regulated labor market. But, BiH has flexible wages and a predatory type of labor market. BiH, roughly speaking, fulfils that criteria.

5. Strong, well-capitalized and well-regulated banks are essential.

BiH banking system has recently been born.

6. Hard pegs and CB are most necessary for countries that have weak central bank and chaotic fiscal situation.

But, making CB work requires high-quality institutions and rule of law.

BiH, obviously, will need to do much in that direction.

7. Ballasa-Samuelson effects invokes switch from CB to more flexible exchange rate during the process of a dynamic economic growth. Otherwise, an appreciation of domestic currency could endanger export performances of a country.

8. In case of large inflow of FDI both: in tradables and non-tradables sectors in comparison with service sector there will be tendency for currency appreciation which could halt economic growth.

9. CB brings about illiquidity in an economy consisting mainly of non-tradables and service sector, let alone having *gray* economy as dominant sector. Effective functioning of CB requires large, efficient and dominant tradable production in country's PPS. CB does not lend a needed support for structural

changes along the PPS.

10. But, CB keeps inflation low in a country entrapped with trustless politicians and poor markets-

EURO as an OCA

There is not a serious need to discuss in depth the effects of an acceptance of EURO on economic growth of BiH (if allowed by EU), if once has in mind the effects of currency board.

Both «instrument» have similar effects.

Additionally, within an OCA free movement of labor is allowed as much is a transfer of resources to the less developed partner, or a partner in temporary need for them.

In case that both postulates (free movement of labor and transfer of resources) are missing, the acceptance of EURO represents only another hard peg, and does not need further elaborations of its effects from those provided by currency board.

Answer 2. Independent central bank

Answer 2. should be elaborated only in case that a country definitely has decided to have an independent central bank.

Besides, the second necessary precondition is that a country has decided to bring its house in a fiscal order.

Additionally, the role of monetary policy must not be treated in an isolation. Monetary policy is part and parcel of a comprehensive and pro-growth oriented macroeconomic management.

Therefore, monetary policy and role of central bank are both closely connected with the issues of foreign exchange rate policy and foreign trade policy-not to speak for the moment about a necessary role of industrial policy.

From the perspective of the relationship between stability of prices and foreign exchange rate policy, recent experiences with inflation in LDC shows that:

1. LDC have learned how to fight inflation,
2. Inflation rates are relatively low. In year 2000. inflation rate in Africa was 13,6%, in Asia 1,9% in the region of Middle east and Southern Europe 19,2% and in L.America 8,1.
3. That level of inflation in LDC's is more or less within the range supported by

Stiglitz, Ellerman, Baro, Easterly and the others in terms of prosperous economic growth.

When one wants to compare the performance of countries having CB, and those having independent monetary policy, one could detect that inflation performances are more or less alike.

In that respect instructive study is done by Larrain – Velasco. Experience suggests that fixing exchange rate is not a necessary method of fighting inflation. Factors other than hard pegging play important role. Particularly, independent central bank contributes to relative price stability.

Larrain and Velasco in elaborating on both: the role of hard peg in controlling inflation and the role of flexible rate in helping an economy to grow faster stress out that * a comparison of Hong Kong and Singapore is particularly interesting, because these economies are similar in location, size, per capita income and structure. Hong Kong has CB, whereas Singapore has a flexible-exchange rate regime. Singapore, which let its currency depreciate soon after the start of the Asian crisis in 1997, performed better than Hong Kong.^{7/} Similar conclusion are found for Brazil 1999, Australia, New Zealand.

A conclusion known at least since Bagehot (1873) is that:

System that prevent the central bank from printing money also prevent it from rescuing banks in times of trouble. ..Currency board makes balance of payments crisis less likely only at the price of making bank crises more likely. The price of low inflation may be endemic financial instability.^{8/}

According to Masson, Savastano and Sharma, once a country decides upon switch from CB to central bank, there are two requirements for successful inflation targeting in such a country: freedom from commitment to another nominal anchor, and the ability to carry out a substantially monetary policy, unconstrained by fiscal considerations.

Concluding remarks

BiH soon will have to choose between resumption of Currency board(CB), as a main instrument and method of controlling inflation, and establishment of its central bank in its full capacity as a lender of last resort.

New experiences show that for a transition country, particularly one which is far within PPS in the zone of balance of payments deficit and high unemployment, CB is not a promising solution.

Inflation rate in the range around 20% could be welcomed from the point of view of economic growth.

In the same time a new foreign exchange regime, that of floating, ought to be introduced.

Fear of high inflation persists only in case that central bank is not an independent institution.

BiH is entrapped by lack of sound politicians. Therefore, under circumstances that prevail in BiH it is hard to expect an independent central bank.

Having in mind some constraints for economic growth coming from functioning of CB, one could propose establishment of Central bank of BiH in its full capacity, but led by foreign expert and independent council.

Such a new central bank should become a relevant part of a new pro-active macroeconomic management.

References :

1. Frankel, J. (1999). –No Single Currency
2. Dornbush, R. (1997) –Key to Prosperity
3. Krugman, P. (1995) –Dutch Tulips and Emerging markets.
4. Stiglitz, J. (2000) –New Bridges Across the Chasm: Macro and Micro Strategies for Russia and the other Transitional Economies
5. Larran-Velasco (2001) –Exchange Rate Policy in Emerging Market-
6. Williamson, J. (1987) Growth Oriented Adjustment Program.
7. Larran-Velasco. op. cit

Literature:

- Bird, G.-Rajan, R. (2002)* The Evolving Asian Financial Architecture- IES, Princeton Un.
- Cohen, B. (2000)* Life at the Top: International Currencies in the Twenty-First century* IFS, Princeton Un.
- .-Dornbusch, R. (1996)* Key to Prosperity.* 1997

- Frankel(J).(1999)*No Single Currency regime is Right for all Countries or at all Times*,IFS,Princeton Un.
- IMF-W.Bank(1987) Growth.Oriented Adjustment Programs,The IMF
- Krugman,P.(1995)*Dutch Tulips and Emerging Markets,Foreign Affairs,
- Larrain,B-Velasko,A.(2001)*Exchange –Rate Policy in Emerging-market Economies*,IES;Princeton Un.
- Park,Y.(2001)*The East Asian Dillema:Restructuring or Growing out?,IFS,Princeton Un.
- Rajan,R.(2001)(Ir)relevance of currency-crisis Theory to the devaluation and collapse of the Thai Baht*,IFS,Princeton,Un.
- Stiglitz-Ellerman(2000)* New Bridges Across the Chasm..*Zagreb International review of Economic &Business

Predrag B. Mitrović

Korupcija, pranje novca - globalni problem, neka dosadašnja iskustva i kojim putem dalje

Abstract

Corruption represents the abuse of public office for private gain or for the gain of groups closely affiliated with public officials. It is not a monolithic and wholly intractable problem – rather, it is a symptom of underlying policy distortions and institutional dysfunction. Ten years into transition, corruption dominates contentious debates about how and why several post-socialist economies did not reap the promised benefits of radical economic and political transformation. In transition countries beside common forms of corruption, such as bribery for government contracts and services; theft or misappropriation of budget funds and public assets; patronage in civil service recruitment or dispensation of state benefits; and influence peddling, “state capture” become one of the major problems. “State capture” can be defined as influence of certain group of people or companies on creating rules (legal rules and regulations) in their favor. That is one main reason why anti-corruption measures, especially measures against “state capture” have emerged as a major challenge for the post-socialist economies.

Ključne riječi: Korupcija, »state capture«, »pranje« novca, transakcija, reforme, građansko društvo, organizovani kriminal, političke i ekonomske reforme, javni servis i vladin program

1. Uvod

Samo razmišljanje o korupciji uvijek nas navodi na sliku birokratskog iznuđivanja mita od strane moćnih pojedinaca i preduzeća koja nijesu u situaciji i mogućnosti da se odbrane od ove vrlo opasne pojave³¹⁰. Iz ovog proizilazi da sredstva, izvučena iz iznude, predstavljaju ponekad i ekskluzivni profit birokrata. Ovaj pristup imao je jak uticaj na način na koji je korupcija analizirana u proteklom periodu. Rezultat može biti smanjivanje diskrecionih prava na svim nivoima, a sve u cilju eliminacije mogućnosti za iznuđivanje mita.

³¹⁰ Grupa autora “Corruption in Central and Eastern Europe at the turn of millennium”, Open Society Institute Ljubljana 2000

U zemljama u tranziciji korupcija je poprimila jedan potpuno novi oblik, vrlo složen i jako mističan za otkrivanje. Određena grupa ljudi, u ovakvim slučajevima, može manipulirati politikom i procesima do te mjere da indirektno utiču na stvaranje pravila, tako da direktno stvaraju sebi veliku prednost i značajnu poziciju u daljoj realizaciji svojih koruptivnih i drugih namjera. Kada govorimo o ovakvom slučaju trebalo bi napomenuti da se on, u teoriji, naziva slučajem »state capture«. Ovaj oblik velike i ozbiljne korupcije prepoznaje se kao najopasniji problem u političkim i ekonomskim reformama svake države u tranziciji. Mnogi sistematski naponi su činjeni da bi se definisali uzroci i uslovi koji pogoduju slučaju »state capture«, kao i poslasticama ovakve korupcije. Nije bilo previše pokušaja da se izmjeri i analizira ovaj specifičan oblik, ali neki od njih zavrijeđuju da se predstave u redovima koji slijede.

2. "State capture"

»State capture« određujemo kao pokušaj i namjeru preduzeća ili nekog drugog subjekta da oblikuje zvanične pravne akte države u svoju korist i na taj način obezbijedi nešto što se zove dobit, koja je ostvarena na nezakonit način i koja može biti usmjerena javnim zvaničnicima.

Ovaj slučaj predstavlja poseban oblik koruptivnog djelovanja i može se reći da je novijeg datuma. Koncept korupcije definisan kao »state capture« u nauci je razvijen tokom tranzicije kod zemalja Srednje Istočne Evrope. Koncept »state capture« je izuzetno značajan, tako da autori Kaufmann, Jones i Hellman otvaraju niz pitanja, koja su suštinski slična, a na temu koliko i kako privatni akteri, a posebno privatne firme proces tranzicije oblikuju u svoje svrhe. Ovo nedvosmisleno suprostavljaja opšte ekonomsko objašnjenje tranzicije, pri čemu je analiza države centralno pitanje.

2.1 Načini mjerenja »state capture«

Većina tipova korupcije je usmjerena ka izmjeni postojećih zakona, kao i zloupotrebama određenih odredbi zakona, dok »state capture« ukazuje na korumpirane napore za razrješenje problema kako formirati nova akta i to kako u zakonodavnom dijelu, izvršnom dijelu vlasti, tako i sudskom dijelu vlasti. Kao jedno od bazičnih istraživanja koristi se istraživanje koje je radila Svjetska banka u saradnji sa Evropskom bankom za obnovu i razvoj, Američkom razvojnom bankom i Harvardskim institutom za međunarodni razvoj. To istraživanje, u svojoj osnovi, ima istraživanje poslovnog okruženja i dostignuća preduzeća (Business Environment and

Enterprise Performance Curvey, BEEPS).³¹¹ Ovom prilikom je ispitano tri hiljade preduzeća iz 22 države Srednje i Istočne Evrope i izvršena identifikacija slabosti i prepreka, u odnosu na preduzeće. Rezultati rada su objavljeni u publikaciji »Antikorupcija u tranziciji – doprinosi političkoj debati«. Ovdje je pokazano kako promjena sistema, sa ekonomskog i političkog aspekta, država u tranziciji daje specifičnu dinamiku korupciji. Takođe, ovo istraživanje ukazuje kako preduzeća pokušavaju manipulirati državom - to su takozvane »capture firms«. Elementarne karakteristike ovih preduzeća su te da se radi o novim preduzećima (takozvana »de novo« preduzeća)³¹² Tranzicija je sprovedena sa različitim uspjehom kod različitih zemalja. Novi ekonomski i politički ambijent u toku privatizacije može usloviti pravnu nesigurnost za neka preduzeća koja žele da se zadrže na tržištu. Ovo istraživanje ukazuje na to da se osim preduzeća i državne organizacije mogu naći u sličnoj situaciji.

Institucije Svjetske banke, kada je u pitanju »state capture«, su identifikovale jedan set aktivnosti kroz koji se može manipulirati državom, a u cilju obezbjeđivanja svog interesa. U te aktivnosti spadaju:

- Zloupotreba nekih aktivnosti Centralne banke kroz korupciju;
- Kupovina odluka suda kroz koruptivno djelovanje;
- Kupovina odluka državnih zvaničnika;
- Poklanjanje novca, stečenog na ilegalan način, pojedinim političkim partijama.

Na osnovu prethodnog je lako zaključiti da je termin »korupcija« manje sveobuhvatan od riječi »state capture«.

»Dok je većina vrsta korupcije usmjerena na to kako promijeniti postojeće zakone, pravila ili propise, koji se ne bi odnosili one koji plaćaju mito, "state capture" (državna apsorpcija) se odnosi na korumpiranje pokušaja da se utiče na to kako formulirati ove zakone, pravila i propise.«³¹³

Ostala istraživanja su rađena na različitim, slučajno uzetim, uzorcima: u Poljskoj na 250 preduzeća, odnosno menadžera ili vlasnika, Rusiji na 550 i Ukrajini na 250.

Razvijena su dva relevantna metoda za mjerenje »state capture«. Prvi od njih je indeks zemalja, a baziran je na preduzećima koja su istakla da njihovo poslovanje utiče na transakcije sa javnim zvaničnicima, a u cilju uticaja donošenja odluka u nekim institucijama: Parlament, Izvršni organi, sudski organi, Centralna banka i političke partije. Razmatrajući učešće preduzeća, koja su pogođena od strane ovih institucija, razvijen je indeks »state capture« za svaku zemlju. Ovdje postoje dva slučaja i to: u zemljama gdje je ovaj oblik korupcije viđen kao veliki problem koji se zove visoki

³¹¹ Istraživanje koje je radila Svejtaska banka u saradnji sa Evropskom bankom za obnovu i razvoj, Američkom razvojnom bankom i Harvardskim Institutom za međunarodni razvoj

³¹² Hellman Kaufmann, 2001

³¹³ Hellman Kaufmann, 2001

»state capture«, kao i suprotna situacija, odnosno privreda ili ekonomija sa niskim »state capture«. U ovoj drugoj grupi (low capture economies) su najviše i najmanje reformisane zemlje u regionu.

Grupe zemalja sa visokim indeksom »state capture« uključuje i zemlje koje su djelimično reformisane u političkom i ekonomskom smislu.

BEEPS nam je omogućio da se izvrši identifikacija preduzeća koja su platila mito, a da bi na taj način uticali na sadržaj regulativa. Detaljnijom analizom i određenom uporedbom doći ćemo do zaključka da »state capture« obezbjeđuje preduzećima, koja plaćaju mito, značajnu dobit u određenim situacijama.

»State capture« nije samo fenomen zemalja koje su u procesu tranzicije. Iako je analiza sprovedena u zemljama Srednje i Istočne Evrope, ova pojava se može primijeniti i na neke industrijske zemlje gdje postoji jaka veza između politike i ekonomije³¹⁴.

2.2 Uzroci »state capture« kod razvijenih zemalja

Politička i ekonomska tranzicija generisala je pojedine probleme koji doprinose »state capture«. Mogući uzroci su:

- hronična insuficijencija transparentnosti državnih institucija,
- deficitarna pravna regulativa,
- nedovoljno izgrađeno civilno društvo,
- NVO sektor u fazi izgradnje.

Istraživanje, koje je pomenuto, ukazuje na to da Bjelorusija i Uzbekistan pokazuju manju stopu, a tamo su reforme realizovane veoma malo. S druge strane, Poljska i Mađarska su realizovale dobar dio političke i ekonomske tranzicije, a pokazuju nizak stepen »state capture«-a.

3. Reforme u Crnoj Gori i njihova dosadašnja implementacija

Kada je u pitanju istraživanje Svjetske banke, trebalo bi napomenuti da Crna Gora nije tretirana, pa se na osnovu toga ne može analizirati da li i u kojoj mjeri postoji »state capture« u našoj republici.

TI (Transparensy internacionale) je razvio NIS (National integriti sistem) kao metod sa kojim se može mjeriti sklonost pojedinih institucija koruptivnog djelovanja. Ovo

³¹⁴ Istraživanje George Monbiot (2000) – “Kritika zarobljene države” u “Korporativni preuzimalac Britanije”

je metod koji ukazuje i na efikasnost integriteta svake države. Na ovaj način se povećava odgovornost, kao i ukupna transparentnost na svim nivoima.

U okviru NIS-a analizirani je jedanaest stubova države i to:

1. Vlada i Skupština (izvršna i zakonodavna vlast);
2. Pravni sistem;
3. Finansiranje političkih partija;
4. Sudstvo, državno tužilaštvo – policija;
5. OMBUDSMAN,
6. Antikorupcijske komisije,
7. Javni servis, mediji i civilno društvo.

Obzirom na to da istraživanje za "state capture" nije vršeno u Crnoj Gori, sveukupno se može zaključiti da je, i pored toga, napravljen značajan iskorak. Donešen je zakon o javnim nabavkama i uvećan broj NVO organizacija, što je pokrenulo priču o eventualnoj i mogućoj korupciji u Crnoj Gori. Mora se istaći da je posebno značajno to što su međunarodne organizacije, kao što su Savjet Evrope, ili Pakt stabilnosti Jugoistočne Evrope, involvirane u pojedine procese u Crnoj Gori koji doprinose razvoju koncepta reformi, a u sklopu toga i borbi protiv korupcije, naročito u njenom preventivnom djelovanju.

Ono što se može izdvojiti kao karakteristično, kada je u pitanju trend sprovođenja reformi u ovoj oblasti, u Crnoj Gori se ne može oteti utisku da se reforme sprovode u dijelu zakonskih okvira. Dakle, reforme se nesporno sprovode i u nekoj fazi su odmakle više, a u nekoj manje, ali sumarno posmatrajući, mora se pristupiti detaljnoj implemetaciji zakonskih projekata u djelu. Neki zakonski projekti, kao npr. Zakon o javnim nabavkama, iako predstavlja korak naprijed u sprovođenju reformi, predpostavlja u sebi i neke nedostatke kada je u pitanju raspisivanje tendera. Mislim da će ovi nedostaci biti i dalje izraženi u daljoj implementaciji ovog zakona. Problemi, koji se mogu generisati, mogu uticati na gubljenje legitimiteta pojedinih zakonskih projekata. Dakle, reforme u oblastima političkog i ekonomskog sistema se kreću i definitivno se nalaze u fazi kada se mora razmišljati o pojedinim NUS efektima, koje ovi zakoni mogu donijeti.

4. Reforme u Srbiji i njihova dosadašnja implementacija

Tematika, koja je aktuelna u ovom tekstu, asocira na postojanje i drugih vidova privrednog kriminala, kao i nekih oblika organizovanog kriminala. U posljednjih deset godina je dosta transakcija vršeno sa "kešom" i to putem "pranja" u nekim bankama stranih država. Po nekim podacima Narodne banke Jugoslavije najčešće su u pitanju: Kipar, Kajmanska ostrva, kao i Britanska devičanska ostrva. Od 2000. godine, promjenom starog režima u Srbiji, stvorili su se preduslovi za demokratizaciju društva, kao i ulazak u proces reformi. Formirana su mnoga tijela i institucije, koji se kreiraju po ugledu na evropske i svjetske standarde i daju doprinos

u sprečavanju mnogih NUS efekata. Konkretno, za samo tri mjeseca postojanja Savezne komisije za sprečavanje i pranje novca, otkrivene su sumnjive transakcije u iznosu od preko 6.000.000,00 EURA, a najvećim dijelom je bilo u pitanju pranje novca. Pranje novca podrazumijeva uključivanje novca, stečenog u nelegalnim u protivzakonitim transakcijama, u legalne tokove.

Da bi dočarali pojavu pranja novca, uzećemo sljedeći hipotetički slučaj:

Ako se "za keš" proda neka nelegalna roba (npr. droga) ili neregularno stečeno zlato, pa zatim taj "keš" odnesemo u neku drugu državu i u toj državi se kupi regularna roba, koja se zatim uveze natrag regularnim putem, uz plaćanje dažbina državi, prodamo uvezenu robu i opet imamo "keš". I u prvom i u sadašnjem slučaju imamo isto "keš", ali se ovaj posljednji kvalifikuje kao oprani novac.

Procjene u dijelu iznesenog novca premašuju, po nekim analitičarima, milijarde dolara. Metodi organizovanog kriminala, u funkciji zataškavanja, stalno prebacuju "prljav" novac sa jednog računa na drugi. Jedan primjer govori to da je jedan advokat, koji je 15 godina poslovao na Kajmanskim ostrvima, za svako pranje koristio 42 računa i isto toliko fiktivnih nepostojećih firmi.

Pranje novca se odvija u dvije faze. Prva faza je polaganje nelegalnog "keš" novca na račun u banci. Ova faza predpostavlja 80% završenog posla.

Druga faza je prebacivanje tog novca na druge račune i to se formalno pokriva preko različitih ugovora, koji se sklapaju sa fiktivnim firmama, o pružanju konsalting usluga ili ugovora o djelu. Takve fiktivne firme mogu se osnovati u Of šor zemljama, uz pomoć pravnog opunomoćenika, gdje nije potrebno da u registru bude i ime vlasnika.

Treća faza podrazumijeva dolaženje do robe koja se regularnim putem uvozi u matičnu zemlju, prodaje i donosi ponovo »keš«.

U Srbiji je došlo do određenih pomaka, jer je rad Savezne komisije, kao što je već napomenuto, dao prve rezultate. Sve transakcije u zemlji koje prelaze 10.000,00 eura, ili sve uzastopne gotovinske transakcije izvršene u toku jednog dana, ili nedjeljno, sa približno istim iznosom, prijavljuju se komisiji. Rad ovog tijela, kao i nekih drugih koja su već formirana, ili će biti u ovoj Republici, je jedan od preduslova suprotstavljanja organizovanom kriminalu sa svim modalitetima pojavljivanja, jer, u protivnom, posljedice mogu biti dalekosežne po štetu privrede.

4.1 Indikatori opasnih transakcija

Da bi se preventivnim akcijama postigao efekat, banke u Srbiji su dobile 34 indikatora na osnovu kojih se može utvrditi koje su to potencijalno sumnjive transakcije³¹⁵. Podrazumijeva se da ove indikatore moraju dobiti i oni koji se bave i poslovima hartija od vrijednosti. Najznačajniji od njih su:

- Ako preduzeća posluju sa velikim iznosima;
- Sklapaju ugovore sa konsalting preduzećima, a ova preduzeća su prethodno radila konsalting za preduzeća koja se bave trgovinom oružja;
- Ukoliko je lice pod istragom i posluje sa spornim preduzećima van zemlje, a ujedno mjesečno ima velike transakcije;
- Transveri velikih iznosa novca sa visokorizičnim zemljama (npr. of schor države): Kajmanska ostrva, Britanska, Devičanska, Panama, Monako, Malta, Lihtenštajn, Filipini, Gibraltar, Singapur, Bermudi, Belize, Tajland, Mačvanska ostrva, neke države Azije i Latinske Amerike, kao i zemlje sa jasnom institucijom vjere bankarskih institucija (Švajcarska, Njemačka);
- Ukoliko klijent šalje transver sa zemljom sa kojom preduzeće nema nikakvih poslovnih veza;
- Ukoliko uplate velikih iznosa znatno stupaju od prethodnih;
- Ukoliko se računi koriste za primanje novca ili isplate velikih suma, a pritom da je račun mirovao duže vrijeme;
- Ukoliko klijent - lice traži kredit ili otvaranje akreditiva, ili nekog drugog bankarskog instrumenata, a na bazi garancije of schor banaka.

Prethodno pobrojani indikatori vezani su u posebnoj bazi podataka tako da softver sam reaguje u pojedinim situacijama. Ono što je, takođe, karakteristično kada su u pitanju transakcije sa of schor državama je to da ,po pravilu, ne mora da bude sporna transakcija. Dakle, tačno je da indikator transakcija sa of schor državama jeste indikator mogućnosti pranja novca, ali ima i odstupanja, odnosno potpuno drugih situacija. U svijetu, najviše se novca opere u Americi: oko 1000 milijardi dolara godišnje, međutim, oni imaju i najviše rezultata u sprečavanju ovog nelegalnog posla. Naglašeno je da se neće ispitivati sve transakcije i na taj način plašiti građani³¹⁶. Ukoliko se osjeti da je transakcija sumnjivog karaktera, analizira se kompletna dokumentacija i ako postoji osnovana sumnja da je u pitanju »pranje« novca, račun se može zamrznuti do 48 sati, kada Komisija preuzima stvar na sebe.

³¹⁵ Dušan Lalić – Nvj.

³¹⁶ Oliver Bogavac – NT – Okt.- 2002

Dosadašnje iskustvo govori to da »pranje« novca učestvuje oko 5% ,u ovakvim transakcijama.

Posebno je značajna druga faza »pranja« novca, koja se u finansijskim krugovima naziva »prikrivanje«. Ovdje se novac prikriva preko konsalting ugovora, kao i sumnjivim kupovinama u inostranstvu.

Definitivno, Zakon o pranju novca u Srbiji daje neke rezultate, iako se ne primjenjuje retroaktivno. Zsigurno, ovo je jedna od mogućnosti da se stane na put sivoj ekonomiji. Dakle, »interesantan« je novac čije je porijeklo od korupcije, trgovine drogom, oružjem, trafikingom, prostitucijom i terorizmom³¹⁷.

5. Antikoruptivne reforme

Uopšteno posmatrajući, antikoruptivne reforme mogu se zaustaviti i zbog teškoće u određivanju samog starta akcije. Iskustva govore o grandioznim reformama koje su puno obećavale, a daju male rezultate. U svakom slučaju, najbitniji faktor je »apsolutna odlučnost« svih relevantnih institucija u rješavanju ovog problema. Ukoliko analiziramo uzroke koji mogu biti faktor neuspješnosti učinjenih napora, može se zaključiti sljedeće:

- Mogući limiti na vrhu upravljačke piramide;
- Nedostatak »apsolutne odlučnosti« sa svih nivoa;
- Suviše ambiciozna obećanja koja vode nerealnim očekivanjima;
- Nekoordinacija u sprovođenju reformi;
- Reforme moraju imati jasno specificiran cilj, kao i sveobuhvatnost u državnoj ljestvici, bez mogućnosti zaobilaženja pojedinih instanci;
- Institucionalni okvir nije konstruisan da može podnijeti teret reforme, jer je njegova funkcija obično prevaziđena.

U funkciji antikoruptivnih reformi izuzetno je bitno da inicijatori reformi budu ličnosti sa punim integritetom, upravo zbog povjerenja javnog mnjenja.

Integritet jeste bitan, ali nije jedini uslov. U ovom dijelu, Nolan komisija (Nolan Commsion – Uk.- 95) je prezentirala 7 principa za sve aspekta javnog života i to:

a) Integritet. Državni zvaničnici se ne smiju obavezivati, finansijski ili na bilo koji drugi način, spoljnim pojedincima ili organizacijama koje mogu uticati na njihovo obavljanje državnih poslova;

b) Samosvjesnost. Državni zvaničnici trebaju da donose odluke koje su u intresu javnog mnjenja. Ne smiju iskoristiti svoj položaj u cilju dobijanja finansijske ili neke druge vrste materijalne dobiti za sebe, svoju porodicu ili prijatelje;

c) Objektivnost. U rukovođenju državnim poslovima, uključujući i zakazivanje sastanaka, nagrađivanje, ugovaranje, ili preporučujući pojedince

³¹⁷ mr Justice Brandeis – "novac drugih ljudi"

za nagrade ili druge beneficije, zvaničnici moraju biti meritorni pri donošenju ovakvih odluka.

d) Odgovornost. Zvaničnici moraju biti odgovorni za svoje odluke i akcije prema javnom mnjenju i moraju se podvrći bilo kakvom ispitivanju, sprovedenom u njihovoj službi;

e) Otvorenost. Državni zvaničnici moraju biti, koliko je god moguće, otvoreni po pitanju svih odluka koje donesu, ili preduzetih akcija. Trebaju opravdati svoje odluke i dati restiktivne informacije samo kada to širi državni interes izričito zahtijeva;

f) Časnost. Zvaničnici su obavezni da objave bilo koji privatni interes koji je povezan sa njihovim službenim dužnostima i da preduzmu odgovarajuće korake u rješavanju bilo kakvih konfliktinih situacija na taj način što će štititi državne interese;

g) Vodstvo. Zvaničnici trebaju da promovišu i podržavaju ove principe u svom rukovođenju kao primjeru³¹⁸.

U cilju uspjeha antikoruptivnih reformi mora se prići definisanju Državnog programa. Program mora biti dizajniran na način na koji će se smanjivati eventualna mogućnost za rast korupcije. Imamo situaciju da su uspostavljena pravila koja su u suštini kvalitetna, ali loše implementirana. Sa druge strane, programi mogu imati dobru funkciju, ali slabu efektivnost tamo gdje je korupcija endemična pojava. Antikoruptivna reforma mora biti činilac ukupne ekonomske reforme i to integralno posmatrano. Dakle, ukoliko je cilj jasno postavljen, tj. ako je to uspjeh antikoruptivnih reformi, onda se podrazumijeva da se mora pristupiti setu aktivnosti:

a) Etika u državnoj administraciji ... podrazumijeva sljedeće standarde po osnovnim principima službe: služenje u opštem interesu, legalitet, visoko stručno osoblje, nepristrasnost, briga o sprovođenju zakona, puna pojedinačna odgovornost i efektivnost.

b) Puna informaciona sloboda... podrazumijeva se da državni sektor mora obezbijediti pristup svim zvaničnim informacijama, osim povjerljivih informacija koje su izopštene, a u cilju čuvanja privatnosti, poslovne tajne, nacionalne bezbjednosti.

c) Implementacija rada nove vlade;

d) Stvaranje generalnog informacionog centra... podrazumijeva djelovanje one- stop- stop, gdje građani pronalaze sve informacije koje su im potrebne u cilju kvalitetnijeg informisanja o administraciji.

e) Nova politika zapošljavanja;

f) Reforma penzionih fondova;

g) Puna transparentnost i stvaranje povjerenja u javnosti.

h) Uključivanje nevladinog građanskog servisa.

³¹⁸ Times of India

6. Zaključak

Na osnovu svega navedenog možemo zaključiti da se za pokušaj razvoja strategija antikoruptivnog karaktera mora uključiti široki front građanskog društva, odnosno, sveukupne javnosti kao najmoćnijeg raspoloživog i potencijalno najjačeg instrumenta. Tačno je da je u zemljama gdje korupcija cvjeta građansko društvo slabo, ali to je dovoljan pokazatelj činjenice da je razvoj građanskog društva ključan segment u borbi protiv korupcije. Involviranost građanskog društva može samo pojačati osnovu i ojačati front u borbi protiv korupcije. Izostanak građanskog društva primjećen je i u »Times of India«⁴, a u tekstu »Ljudsko prihvaćanje korupcije kao životnog pakta i generalna dispodentnost se moraju prvi izopštiti«.

Dakle, mnogo pojedinaca u građanskom društvu imaju elementarni interes u stvaranju efektivnog sistema integriteta, uključujući privatni sektor, štampu i različite profesije, a iznad svega građane koji se suočavaju sa korupcijom. Kroz sprovođenje ovakvog koncept stvara se šansa za realno smanjenje korupcije.

Literatura:

1. Kaufman D., Siegelbaum P., »Privatizacin and corruption in tranzicion economies«, Journal of Internacional Affaires, 1997.
2. Doc dr. E. Albrecht, A. Albrecht, P. Eigen. – »Korupcija, pranje novca « i »Good governance«.
3. George Monbiot-a (2000) – Kritika djela Zarobljena država – »Korporativni preuzimalac Britanije«.
4. Grupa autora, »Sistem i korupcija«, Institut Društvenih Nauka, Beogra, 2000.
5. Grupa autor, »Korupcija u Srbiji«, Centar za liberalno- demokratske studije, Beograd, 2001.
6. Gole Juliet6 S., »The role of civil society in containing corruption at the Municipal level«.
7. Milton Friedman, »Sloboda izbora«, Global, Novi Sad 1990.
8. Milton Friedman, »Kapitaliyam i sloboda«, Global, Novi Sad 1995.
9. Ludvig von Mises, Friedrich A. Hayek: »O slobodnom tržištu«, Mate, Zagreb, 1997.
10. Ludvig von Mises, Friedrich A. Hayek: »O slobodnom tržištu«, Mate, Zagreb, 1997.

Kadrija Kurpejović

Deset prednosti trgovinskog sistema WTO

Abstract

World Trade Organization is institutional framework of multilateral trade system. It is established on April 15th 1995 on the foundation of GATT. WTO is managed by its member states, which defines rules and procedures in order to liberalize foreign-trade exchange. Ten main advantages provided by WTO are: (1) this system keep the peace in the world; (2) it support constructive solution of misunderstandings; (3) life is made easier to everybody, because system is based on rules and not discrete power; (4) free trade reduce expenses; (5) it provides wider choice and higher quality of goods (6) free foreign-exchange influence income increase; (7) trade stimulate economic growth and provide new jobs; (8) economic system is more efficient; (9) protect government from narrow interests, (10) free trade support good government.

Uvod

Republika Crna Gora se nalazi na početku integracionih procesa, tako da širi stručni, naučni i poslovni auditorijum treba bliže upoznati sa novim međunarodnim pravilima i propisima univerzalnog trgovinskog sistema, koji predodređuje uslove, kriterije, procedure i standarde za poslovanje naših preduzeća sa inostranstvom. Ta saznanja su relevantna i sa stanovišta sadržaja i karaktera spoljnotrgovinske politike, trgovinskog i ukupnog privrednog sistema, uključujući i osnovne koordinate privatizacije i izgradnje razvijenih tržišnih institucija.

Imajući u vidu činjenicu da se radi o procesima kojima Republika Crna Gora mora što brže pristupiti, mišljenja sam da je ova problematika veoma aktuelna i vrijedna istraživanja. Naravno, radi se o procesima koje ne smijemo posmatrati sa strane ukoliko želimo realno sagledati potrebe i mogućnosti liberalizacije, što će se u konačnom odraziti na cjelokupni privredni rast i razvoj, veći standard građana, veću zaposlenost itd.

Navodeći nekoliko važnih uvodnih napomena, tema moga dalljeg rada će se odnositi na "Deset prednosti Svjetske trgovinske organizacije", po osnovu kojih možemo sagledati i interese RCG.

Prije obrade konkretne teme želim samo da kažem nešto o Svjetskoj trgovinskoj organizaciji (STO). Svjetska trgovinska organizacija predstavlja institucionalni

okvir multilateralnog trgovinskog sistema. Sporazum iz Marakeša, kojim je osnovana STO, dio je Finalnog akta koji sadrži rezultate Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora, zaključenog 15. decembra 1993. godine i potpisanog na Ministarskom sastanku u Marakešu 15. aprila 1994. godine. Sporazum sadrži glavne rezultate Urugvajске runde pregovora i, u svojim aneksima, multilateralne sporazume o trgovini robom, uključujući i Opšti sporazum o carinama i trgovini (GATT), Opšti sporazum o trgovini uslugama (GATS), Sporazum o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine (TRIPs), Dogovor o pravilima i procedurama za rješavanje sporova, Mehanizam ispitivanja trgovinske politike, a u odnosu na države koje su ih prihvatile, i plurilateralne trgovinske sporazume.

Za vrijeme pregovora Urugvajске runde, veliki broj zemalja, uključujući i glavne nosioce trgovinske razmjene, ratifikovao je Sporazum iz Marakeša i sporazum je 1. januara 1995. godine stupio na snagu. STO trenutno čine 144 zemlje članice, za razliku od GATT, koji je 1994. godine imao 128 potpisnica. Osnovni cilj STO sadržan je u njenom imenu - da bude sveobuhvatna.

STO je organizacija kojom upravljaju njene članice i koja formuliše pravila i procedure u cilju liberalizacije spoljno-trgovinske razmjene. Pravila i procedure se usvajaju konsenzusom svih vlada članica. Ni jedna država ne može diktirati pravila drugim državama

1.

10 PREDNOSTI TRGOVINSKOG SISTEMA STO

Od viška novca u našim džepovima, proizvoda i usluga koje koristimo, pa sve do mirnijeg svijeta – STO i trgovinski sistem nude spektar prednosti od kojih su neke više, a neke manje poznate.

Svijet je složen. Ovaj tekst ističe neke od prednosti »multilateralnog« trgovinskog sistema STO, ali ne trvrđi da je sve savršeno – u tom slučaju ne bi bilo potrebe za daljim pregovaranjima i prilagodjavanjima pravila.

Takodje, se ne tvrdi da su svi saglasni sa svim pravilima STO. Upravo je to jedan od najbitnijih razloga za postojanje sistema: to je forum zemalja koje uskladjuju svoje različite poglede u oblasti trgovine.

Imajući to u vidu, postoji mnogo bitnih razloga zbog kojih nam je bolje sa sistemom nego bez njega. Ovo je 1o najvažnijih.

1. Sistem pomaže održavanju mira.

Ovo zvuči kao preterana tvrdnja i bilo bi pogrešno preuveličavati njenu važnost. Pa ipak, ovaj sistem doprinosi međunarodnom miru, i ako razumijemo zašto, imaćemo jasniju sliku o tome kako ovaj sistem u stvari funkcioniše.

Prodavci se obično nerado svadjaju sa svojim mušterijama.

Mir je deijelom ishod dva osnovna principa trgovinskog sistema: a) pomaganje da spoljno-trgovinska razmjena funkcioniše dobro b) obezbjedjivanje konstruktivnog i odgovarajućeg rješenja za jednu državu, pomoću koga će ona rešavati nesuglasice u oblasti spoljno-trgovinske razmjene. Mir je takodje i rezultat međunarodnog povjerenja i saradnje koju sistem kreira i jača.

Istorija je ispunjena primjerima u kojima su trgovinske nesuglasice prerasle u rat. Jedan od najupečatljivijih je trgovinski rat 1930-tih godina kada su se zemlje takmičile u postavljanju trgovinskih barijera u cilju zaštite domaćih proizvođača i odmazde protiv tuđih barijera. Ovo je pogoršalo veliku depresiju i čak možda imalo ulogu u izbijanju II Svjetskog rata. Dva elementa razvijena neposredno poslije II svjetskog rata, pomogli su da se izbjegne ponavljanje predratne tenzije. U Evropi se razvila međunarodna saradnja u industriji uglja, gvoždja i čelika, a globalno, sačinjen je Opšti sporazum o carinama i trgovini (GATT).

Oba elementa su se pokazala uspješnim, i to toliko da su sada značajno prošireni – jedan je prerastao u Evropsku Uniju, a drugi u Svjetsku trgovinsku organizaciju (STO).

Kako to funkcioniše?

Prosto rečeno, prodavci se obično nerado svadjaju sa svojim mušterijama. Drugim riječima, ako trgovina dobro funkcioniše i obje strane imaju korist od zdravih ekonomskih odnosa, mogućnost političkog konflikta je mala.

Šta više, dobro razvijena spoljno trgovinska razmjena takodje utiče na to da život ljudi širom svijeta postane bolji. Samim tim, uspješni i zadovoljni ljudi nemaju potrebe za sukobom.

Ali to nije sve. GATT/STO sistem je važan utemeljivač poverenja. Trgovinski ratovi 1930-tih su dokaz kako protekcionizam može lako uvući zemlje u situaciju gdje nema pobjednika dok su svi gubitnici.

Ideja da će određeni sektori profitirati ako ih zaštitimo od uvoza je lakomisleni protekcionistički stav. Takav stav ne uzima u obzir realciju drugih zemalja. Dugoročna realnost je da će takav protekcionistički stav jedne zemlje vrlo vjerovatno dovesti do odmazde drugih zemalja, gubitka povjerenja u slobodniju spoljno trgovinsku razmjenu i do ozbiljnih ekonomskih problema za sve – uključujući i sektore koji su prethodno bili zaštićeni. Svi gube.

Povjerenje je ključ u izbjegavanju te vrste scenarija bez pobjednika. Kada su vlade sigurne da drugi neće podizati svoje trgovinske barijere, one same neće dolaziti u iskušenje da urade isto. One će takodje biti mnogo raspoloženije da saradjuju međusobno.

Trgovinski sistem STO igra važnu ulogu u stvaranju i jačanju tog povjerenja. Posebno su bitni pregovori koji vode do sporazuma konsenzusom, kao i fokusiranje na počinovanje pravilima.

2. Sistem omogućava da se nesuglasice rješavaju na konstruktivan način

S obzirom da se spoljno-trgovinska razmjena konstantno razvija u broju proizvoda, država i kompanija koje učestvuju u trgovini, postoji mnogo više mogućnosti da se pojave trgovinske nesuglasice. Sistem STO pomaže da se takva neslaganja riješe na miran i konstruktivan način.

Države koje između sebe imaju nesuglasice uvijek teže da se usaglase sa sporazumima.

Vjerovatno postoje i loše strane liberalizacije i ekspanzije spoljno-trgovinske razmjene. Više spoljno-trgovinske razmjene znači i više mogućnosti za pojavu nesuglasica. Kada ih ne bi rješavali, razmirice bi mogle dovesti do ozbiljnih konflikata. U realnosti, međutim, mnoge tenzije u međunarodnoj trgovini su smanjene zbog toga što se zemlje mogu osloniti na organizacije, posebno STO, koje će razriješiti njihove trgovinske nesuglasice.

Prije II svjetskog rata ova opcija nije postojala. Poslije rata, svjetska zajednica trgovinskih zemalja je utvrdila pravila spoljno trgovinske razmjene koja su sada prenesena u STO. Ova pravila uključuju i obavezu članova da u slučaju problema ne reaguju na svoju ruku, već da se obrate STO.

Kada se spor iznese rješavanje STO, postupak STO je da se pažnja usmjeri na pravila. Jednom kada je odluka donijeta, zemlje pokušavaju da se usaglase sa

pravilima, iako kasnije mogu pokušati da ponovo pregovaraju – ali svakako ne objavljujući rat jedna drugoj.

Od 1995. godine, kada je STO ustanovljena, države su se skoro 200 puta obratile organizaciji za rješavanje svojih nesuglasica. Bez namjere da se ovi problemi riješe konstruktivno i mirno, neki su mogli da dovedu do ozbiljnijih političkih konflikata.

Činjenica da se neusaglasice baziraju na sporazumima STO znači da uvijek postoji jasna osnova za procjenu toga ko jeste, a ko nije u pravu. Kada se odluka donese, sporazumi pružaju smjernice za dalje akcije koje treba preuzeti.

Povećan broj sporova iznijetih u GATT i njegovom nasljedniku STO, ne odražava porast tenzija u svijetu. Ovo stanje više oslikava jače ekonomske veze u svijetu, širenje GATT/STO članstva i činjenicu da zemlje imaju vjere u sistem koji treba da riješi razlike između njih.

Ponekad, razmjena između zemalja u konfliktu ne mora biti prijateljska, ali one uvijek teže da se usaglase sa sporazumima i obavezama koje su međusobno utvrdile.

3. Sistem koji je zasnovan na pravilima, a ne na moći olakšava život svima

STO ne tvrdi da može učiniti sve zemlje ravnopravnim. Sistem, međutim, ipak smanjuje neke neravnopravnosti, dajući manjim zemljama veće pravo glasa, dok u isto vrijeme najveće ekonomske sile oslobadja obaveze da utvrđuju trgovinske sporazume sa svakim od svojih brojnih trgovinskih partnera.

Manje zemlje imaju veće pregovaračke moći, a većim zemljama život je jednostavniji.

Odluke u STO se donose konsenzusom. U pregovorima o sporazumima STO su učestvovali svi članovi, sporazumi su odobreni konsenzusom i ratifikovani su u parlamentima svih zemalja članica.

Sporazuma se moraju pridržavati svi. I bogatim i siromašnim zemljama se zamjera ako prekrše dogovor, i svi imaju jednaka prava da prigovore drugima u procedurama rješavanja sporova u STO.

Za manje zemlje, rezultat je povećana pregovaračka moć. Bez multilateralnih režima koji se primjenjuju u STO sistemu, moćnije zemlje bi mogle lakše i unilateralno da

nametnu volju svom manjem trgovinskom partneru. Manje zemlje bi morale da se bore sa svakom od velikih ekonomskih sila pojedinačno i bilo bi im mnogo teže da odole pritisku koji ne žele.

Male zemlje, takodje, mogu biti efikasnije ako iskoriste priliku da stvore saveznike i ujedine resurse. Nekoliko njih već to čini.

Postoje i odgovarajuće prednosti za veće zemlje. Velike ekonomske sile mogu koristiti jedinstveni forum STO da bi pregovarale sa svim ili sa većinom svojih trgovinskih partnera u isto vrijeme. Takav sistem im čini život mnogo lakšim. Alternativa bi bili paralelni, dugački i komplikovani bilateralni pregovori sa više zemalja. To bi moglo da dovede do situacije u kojoj bi jedna zemlja okončala pregovore sa različitim uslovima za svakog od svojih trgovinskih partnera, čineći poslovanje svojih uvoznika i izvoznika veoma komplikovanim.

Princip nediskriminacije koji je ugrađen u sporazume STO, izbjegava takvu kompleksnost. Činjenica da postoji jedinstven set pravila koji se odnosi na sve članove, veoma pojednostavljuje cio režim spoljno-trgovinske razmjene.

4. Slobodnija spoljno-trgovinska razmjena smanjuje troškove

Svi smo mi potrošači. Na cijene koje plaćamo za hranu, obuču, osnovne potrepštine i luksuzne proizvode, kao i sve ostale proizvode utiče trgovinska politika.

Prema jednoj kalkulaciji, potrošači i vlade u bogatim zemljama plaćaju 350 milijardi USD godišnje podržavajući poljoprivredu – dovoljno da 41 milion njihovih muznih krava obleti svijet prvom klasom jedan i po put.

Protekcionizam je skup: on podiže cijene. Globalni sistem STO uz pomoć pregovora i primjenom principa nediskriminacije, smanjuje trgovinske barijere. Rezultat su smanjeni troškovi proizvodnje (zato što je uvezena roba koja se koristi za proizvodnju jeftinija), smanjene cijene finalnog proizvoda i usluga, i na kraju, logično, niži troškovi života.

Postoji puno studija koje ukazuju na uticaj protekcionizma i slobodne trgovine. Evo nekoliko primjera.

HRANA JE JEFTINIJA

Kada štitite svoju poljoprivredu, cijena domaće hrane raste oko 1.500 USD godišnje za četvoročlanu porodicu u Evropskoj Uniji; 51% iznosa koji čini porez na hranu u Japanu; za 3 milijarde USD dodatnih na račun potrošača u SAD i to samo subvencije za šećer u jednoj godini (1988).

Pregovaranje o reformi sistema trgovine u poljoprivredi je složen poduhvat. Vlade još uvijek raspravljaju o ulagama koje poljoprivredna politika ima u širokom spektru tema – od obezbeđivanja osnovnih životnih namirnica do zaštite sredine.

Članovi STO konstantno smanjuju subvencije i trgovinske barijere koje su najveći krivci. U 2000-toj godini započeti su novi razgovori o poljoprivredi.

ODECA JE JEFTINIJA

Uvozna ograničenja i visoke carinske obaveze su povećale cijenu tekstila i odjeće u SAD za 58% krajem 80-tih godina.

Potrošači u Velikoj Britaniji su plaćali odjeću za oko 500 miliona GBP više zbog svojih ograničenja.

Za Kanadjanke, račun je bio 780 miliona CAD. Za Australijance bi ta cifra bila 300 AUD godišnje po prosječnoj porodici, da svoje carinske obaveze nijesu smanjili krajem 80-tih i početkom 90-tih godina.

Trgovina tekstilom i odjećom prolazi kroz velike reforme u STO, koje će biti završene 2005. godine. Programom koji se priprema će sadržati i ukidanje količinskog ograničenja uvoza.

Ekonomisti su izračunali da bi kada bi i carinske obaveze bile ukinute, rezultat bio dobitak od oko 23 milijarde USD, od čega 12,3 milijarde USD za SAD, 0,8 milijardi USD za Kanadu, 2,2 milijarde USD za Evropsku Uniju i oko 8 milijardi USD za zemlje u razvoju.

ISTO VAŽI I ZA OSTALU ROBU

Kada su SAD ograničile uvoz japanskih automobila početkom 80-tih, cijene motornih vozila su skočile za 41% između 1981. i 1984. godine – skoro duplo od prosjeka za sve ostale potrošačke proizvode. Cilj je bio spašavanje radnih mjesta u

Americi, ali su veće cijene znatno uticale na to da se broj prodatih novih automobila smanji za jedan milion, što je dovelo do novih gubitaka radnih mjesta.

Slična ograničenja u Francuskoj su dovela do rasta cijena od 33% za automobile domaće proizvodnje. Televizori, radio aparati i video rekorderi su uvijek bili i biće skuplji u slučaju protekcionizma.

... I USLUGE

Liberalizacija u sektoru telefonskih usluga je omogućila jeftinije telefonske pozive – u 1990.-toj godini cijene su smanjene za 4% godišnje u zemljama u razvoju i za 2% godišnje u industrijskim zemljama, računajući pri tom i inflaciju.

U Kini, konkurencija u polju mobilne telefonije je bila bar dio razloga zbog kojih je cijena poziva snižena za 30%. U Gani je pojeftinjenje bilo čak 50%.

Ponekad su niži troškovi života usluga povezani sa nižim trgovinskim barijerama za proizvode: kada je EU kreirala svoje jedinstveno tržište uklanjajući unutrašnje trgovinske barijere, cijena telekomunikacione opreme je u prosjeku pala za oko 7% u peirodu od 10 godina.

I tako to funkcioniše. Sistem koji je sada povjeren STO, funkcioniše već peko 50 godina. Za to vrijeme je održano 8 velikih rundi trgovinskih pregovora. Trgovinske barijere širom svijeta su niže više nego ikada u istoriji moderne spoljno-trgovinske razmjene. One nastavljaju da padaju, a svi od toga možemo profitirati.

5. Daje potrošačima veći izbor i više nivoa kvaliteta pri odabiru

Pomislite na sve proizvode koje možemo imati zato što smo sada u mogućnosti da ih uvezemo: voće i povrće van sezone, hranu, odjeću i ostale proizvode koji su se ranije smatrali egzotičnim, sječeno cvijeće iz bilo kog kraja svijeta, sve vrste robe za domaćinstvo, knjige, muzička djela, filmove itd.

Pomislite takodje i na stvari koje ljudi u drugim zemljama mogu imati zato što uvoze stvari iz naše i iz drugih zemalja. Pogledajte oko sebe i razmislite o svim stvarima koje bi nestale ako bi nam neko oduzeo mogućnost uvoza. Uvoz nam dozvoljava veći izbor robe i usluga, kao i veći izbor u pogledu kvaliteta. Čak se i kvalitet domaćih proizvoda može popraviti usljed konkurencije nastale zbog uvoza.

Veći izbor nije samo prosta kupovina inostranog finalnog proizvoda. uvoz se koristi i za materijale, komponente i opremu za potrebe domaće proizvodnje. Takav uvoz povećava izbor finalnog proizvoda i usluga koje nude domaći proizviđjači, kao i

izbor tehnologije koje koriste. Kada je na primjer, oprema za mobilnu telefoniju postala dostupna, usluge mobilne telefonije su se pojavile i u zemljama koje nijesu proizvodile tu opremu.

Ponekad, uspjeh uvezenog proizvoda ili usluge na domaćem tržištu takodje može podstaći nove domaće proizvođače na takmičenje, povećavajući izbor modela dostupnih potrošača kao i spektar robe i usluga koje se proizvode odnosno pružaju na lokalnom nivou.

Ako nam trgovina dozvoljava da uvozimo više, to će takodje dozvoliti drugima da kupe više izvoznih proizvoda od nas. To povećava naš prihod, omogućavajući nam uživanje u povećanom izboru.

6. Spoljno-trgovinska razmjena povećava prihode

Smanjenje trgovinskih barijera dozvoljava porast trgovine, što dovodi do porasta prihoda – nacionalnog i ličnog. Izvjesno prilagodjavanje je međjutim neophodno.

Uticaj Urugvajске Runde trgovinskih pregovora obavljenih 1994.-te, po sopstvenoj procjeni STO, je doveo do povećanja svjetskih prihoda u rasponu od 109 do 510 milijardi USD (tačna suma zavisi od procjena u kalkulaciji i dozvoljenih granica greške). Ostali ekonomisti su takodje došli do sličnih računica.

U Evropi, komisij EU je izračunala da je u periodu između 1989.-1993. godine, dohodak EU iznosio 1,1-1,5% više nego što bi iznosio da unija nije imala jedinstveno tržište.

Iz ovih primjera je jasno – trgovina povećava prihode.

Trgovina takodje postavlja i izazove u vidu konkurencije koju domaći proizvođači dobijaju uvozom proizvoda iz drugih zemalja. Međjutim, činjenica da postoji dodatni prihod, govori o raspoloživim resursima koje vlade mogu preraspodijeliti onima koji se najviše razvijaju – na primjer za stimulisanje kompanija i radnika koji se prilagođavaju da bi povećali produktivnost i konkurentnost u svojoj grani rada ili se preorijentisali na nove aktivnosti.

7. Trgovina stimuliše ekonomski rast, i to mogu biti dobre vijesti za nova radna mjesta

Trgovina ima jasan potencijal u stvaranju novih radnih mjesta. U praksi je često realan slučaj da smanjenje trgovinskih barijera pospješuje zapošljavanje. Na tu sliku, međjutim, utiču i drugi brojni faktori. Ipak, alternativa – protekcionizam – nije način da se riješe problemi zapošljavanja.

Ovo je suviše komplikovana tema da bi se objasnila jednostavnim izrazima. Postoji jak dokaz da trgovina pospješuje ekonomski rast, a ekonomski rast broj radnih mjesta. Takodje je istina da se neka radna mjesta gase prilikom širenja spoljno-trgovinske razmjene.

Pouzdana analiza ove teme postavlja najmanje dva problema:

Prvi – postoje i drugi faktori koji utiču na zapošljavanje. Na primjer, tehnološki napredak je takodje imao značajan uticaj na zapošljavanje i produktivnost, zbog čega se broj radnih mjesta na nekim poslovima povećavao, a na nekim smanjivao.

Drugi – iako trgovina jasno pospješuje nacionalni dohodak (i prosperitet), to ne znači da će se nužno za radnike koji su izgubili posao usljed konkurencije uvezenih proizvoda, nova mjesta automatski otvoriti.

Slika nije ista u svim krajevima svijeta. Prosječno vrijeme potrebno da radnik određenog profila nađe novi posao može biti mnogo duži u jednoj zemlji nego za radnika istog profila pod sličnim okolnostima u drugoj zemlji.

Drugim riječima, neke zemlje se bolje prilagodjavaju od drugih. Ovo je dijelom i zbog toga što neke zemlje imaju efikasniju politiku prilagodjavanja. Zemlje bez efikasne politike propuštaju priliku. Postoji mnogo primjera gdje činjenice pokazuju da je prilika iskorišćena gdje je slobodnija spoljno-trgovinska razmjena stvorila povoljniju situaciju za zapošljavanje.

Komisija EU je izračunala da je stvaranje jedinstvenog tržišta EU, omogućilo 300.000-900.000 novih radnih mjesta koja bez pomenutog tržišta ne bi postojala. Prilike za zapošljavanje su često bolje u preduzećima koja su direktno vezana za spoljno -rgovinsku razmjenu.

U Sjedinjenim Američkim Državama, 12 miliona ljudi je zaposleno u izvozu; 2 od ovih 12 miliona radnih mjesta je stvoreno između 1993. i 1997. godine. Ovi poslovi su takodje, često bolje plaćeni i sigurniji. Između 1987. i 1992. godine, trend zapošljavanja u kompanijama vezanim za oblast izvoza je bio viši za oko 18% od ostalih uporedivih preduzeća.

Činjenice pokazuju kako protekcionizam šteti zapošljavanju. Primjer automobilske industrije SAD je već pomenut: trgovinske barijere osmišljene da sačuvaju radna mjesta u Americi ograničenjem uvoza iz Japana, rezultirale su poskupljivanjem automobila u SAD, što je dovelo do manjeg broja prodatih automobila i gubitka radnih mjesta.

Drugim riječima, pokušaj da se problem riješi kratkoročno, ograničavajući trgovinu, pretvoren je u veći i dugoročniji problem.

Čak i kada zemlja ima poteškoća u prilagodjavanju, alternativa, tj. protekcionizam samo pogoršava stvari.

8. Osnovni principi čine sistem ekonomski efikasnijim i smanjuju troškove

Mnoge od pogodnosti trgovinskog sistema je teško prikazati brojkama, ali ih ta činjenica zato ne čini manje važnima. Pogodnosti su rezultat osnovnih principa koji se nalaze u srcu sistema i one proizvođačima dobara i preduzećima koja se bave pružanjem usluga, kao i preduzećima direktno okrenutim ka trgovini čine život lakšim.

Spoljno-trgovinska razmjena dozvoljava podjelu rada između zemalja, što omogućuje da se izvori koji se koriste u proizvodnji upotrebljavaju na primereniji i efikasniji način.

Trgovinski sistem STO, međutim, nudi više od toga. On pomaže da se poveća efikasnost, a troškovi smanje još više zbog bitnih principa ugrađenih u sistem.

Zamislite situaciju u kojoj svaka zemlja pri uvozu ima poseban skup različitih pravila i različite carinske stope za svaka od svojih trgovinskih partnera. Zamislite da kompanija u jednoj zemlji, radi potreba sopstvene proizvodnje, želi da uveze sirovine ili komponente – bakar za postavljenje provodnika ili štampane ploče za električne proizvode.

Ovaj kompaniji ne bi bilo dovoljno da pogleda cijene koje nude snabdjevači širom svijeta.

Kompanija bi takodje morala da napravi posebnu kalkulaciju o različitim carinskim stopama koje bi se primjenjivale na uvoz (koje bi zavisile od toga odakle se uvozi roba) i takodje, da prouči svaki propis koji se odnosi na proizvode iz svake zemlje pojedinačno. Kupovina bakra ili štampane ploče bi postala vrlo komplikovana.

To je, jednostavno rečeno, jedan od problema diskriminacije.

Zamislite sada kako vlada objavljuje da će odrediti iste carinske stope za uvoz iz svih zemalja, da će koristiti iste propise za sve proizvode, bez obzira odakle dolaze i da li su uvezeni ili su domaći proizvodi. Poslovanje u kompanijama bilo bi mnogo lakše. Snabdijevanje komponentama bi postalo mnogo efikasnije i jeftinije.

Nediskriminacija je samo jedan od ključnih principa trgovinskog sistema STO. Među ostalima su i:

- ❖ **transparanentnost** (jasne informacije o politici, pravilima i propisima);
- ❖ **povećava izvjesnost** uslova trgovine (opredjeljenje da se smanje trgovinske barijere i omogući drugim zemljama da pristupe tržištu su pravno obavezujući);
- ❖ pojednostavljenje i standardizacija carinskih procedura, uklanjanje birokratije, centralizovane informacione baze podataka i ostale mjere stvorene da pojednostave trgovinu koja dolazi pod nazivom »**trgovinske olakšiće**«.

Zajedno, ovi principi čine trgovinu jednostavnijom, smanjujući troškove kompanija, a istovremeno podižući povjerenje u budućnost. Sa druge strane, principi za sobom povlače više radnih mjesta, kvalitetnije proizvode i usluge.

9. Sistem štiti vlade od uskih interesa

GATT/STO sistem koji se razvio u drugoj polovini XX-tog vijeka pomaže vladama da zauzmu uravnotežen stav u odnosu na trgovinsku politiku. Vlade mogu lakše da se odbrane od lobiranja uskih interesnih grupa fokusirajući se na ustupke koji su načinjeni u interesu svih u privredi.

Protekcionizam koji je dominirao prvih decenija XX-tog vijeka nas je naučio lekciji o šteti do koje nastaje ukoliko uski interesi pojedinih sektora dobiju neujednačeno veliki politički uticaj.

Rezultat te lekcije je bio povećanje restriktivne politike koja se pretvorila u trgovinski rat u kome nije bilo pobjednika a svi su izgubili.

Površno gledano, ograničavanje uvoza izgleda kao efikasan način podržavanja ekonomskog sektora. Ono međjutim, usmjerava privredu protiv drugih sektora koji ne bi trebalo da budu kažnjeni – ako na primjer, štite svoju industriju odjeće, svi ostali moraju odjeću da plate skuplje, što utiče na dohotke u svim sektorima.

Protekcionizam se takodje može proširiti, pošto druge zemlje na prepreke odgovaraju podizanjem sopstvenih trgovinskih barijera.

Upravo se 1920-tih i 30-tih godina to i dogodilo, i to sa strahovitim posledicama. Gubili su čak i sektori koji su zahtijevali zaštitu.

Vlade moraju dobro da se pripreme da bi se odbranile od pritiska uskih interesnih grupa, i tu im sistem STO može pomoći.

GATT/STO sistem pokriva širok spektar sektora.

Ukoliko, tokom trgovinskih pregovora GATT/STO jedna interesna grupa insistira da ih njihova vlada smatra posebnim slučajem kome je potrebna zaštita, vlada može odbiti protekcionistički pritisak, obrazlažući svoju odluku da joj je potreban sporazum širokog spektra od kojeg će koristiti imati svi sektori ekonomije.

Vlade to redovno rade.

10. Sistem podržava dobre vlade

Po pravilima STO, jednom kada je započet proces liberalizacije sektora trgovine, teško je vratiti se unazad. Pravila takodje obeshrabruju vođenje loše politike. To za poslovanje znači veću sigurnost i jasnije trgovinske uslove. Za vlade, to često znači i dobru disciplinu.

Pravila sadrže i opredeljenje da se ne može ponovo vratiti na vođenje loše politike. Protekcionizam, globalno govoreći, je pogrešna politika zato što nanosi štetu kako na lokalnom, tako i na međunarodnom nivou, kao što smo to već vidjeli iz primjera.

Posebne vrste trgovinskih barijera uzrokuju dodatnu štetu zato što pružaju priliku za korupciju i ostale oblike djelovanja kojima se odlikuje loša vlada.

Jedna vrsta trgovinskih barijera koje pravila STO pokušavaju da ukinu je kvota, tj. količinsko ograničavanje uvoza ili izvoza na godišnjem nivou.

Kada se ponuda ograniči kvotama, cijene vještački rastu praveći nerealno velike profite ekonomisti ih nazivaju »kirija od kvote« (»quota rent«). Taj višak profita se potom može koristiti za lobiranje i vršenje uticaja na politiku.

Takodje se i stvara više prostora za korupciju, na primjer u raspodjeli kvota medju trgovcima. Takvi slučajevi su se dešavali širom svijeta.

Drugim riječima, kvote su posebno loš način za ograničavanje trgovine. Vlade su se saglasile da upotrebu kvota treba obeshrabriti kroz pravila STO.

Ipak, kvote različitih vrsta ostaju u upotrebi u većini zemalja i vlade snažno zagovaraju njihovo postojanje. One su medjutim, kontrolisane sporazumima STO i postoje obaveze koje utiču na njihovo smanjivanje ili potpuno ukidanje, posebno u sektoru tekstila.

Mnoge druge oblasti u sporazumima STO, takodje mogu pomoći u smanjivanju korupcije i lošeg upravljanja.

Transparentnost (poput davanja uvida u sve informacije vezane za trgovinske propise), ostali aspekti »trgovinskih olakšica« jasniji kriterijumi propisa koji se odnose na sigurnost i standarde proizvoda, kao i nediskriminacija takodje pomažu, smanjujući mogućnost prevara i proizvoljnog donošenja odluka.

Vlade često upotrebljavaju STO kao koristan spoljni faktor kontrole: »Ne možemo to da uradimo, jer bi prekršili sporazum STO«.

Literatura:

1. Veselin Vukotić: Makroekonomski računi i modeli, CID, Podgorica, 2001
2. Milton Friedman, Sloboda izbora, Global book, Novi Sad, 1996.

Milica Vlahović i Svetlana Cerović

Bankarski sektor u Crnoj Gori

Abstract

This paper is aimed to present the banking sector reforms in The Republic of Montenegro, which are just part of broader structural reforms directed to gain macroeconomics stabilization, as well as to point to necessity of its further development.

Having in mind a close relation between all sectors, it is imposible to observe the banking sector reforms separately from other sectors. So, the first part of the paper will give a brief review of developments in Montenegrin economy in last three years, an the second part will analize banking sector – what was done so far, and what are the plans for the future.

Key words: The Central bank of Montenegro, commercial bank, Law on banks, balance sheet, savings.

U v o d

Ovim radom se želi dati prikaz započetih reformi u bankarskom sistemu Crne Gore, koje predstavljaju samo dio širih strukturnih reformi koje se sprovede radi ostvarenja makroekonomske stabilnosti, kao i ukazati na neophodnost daljeg razvoja bankarskog sistema.

Imajući u vidu usku povezanost svih sektora, nemoguće je proces reformi u bankarskom posmatrati nezavisno od ostalih sektora. Tako se u prvom dijelu rada kratko opisuju promjene u crnogorskoj privredi u poslednje tri godine, a u drugom dijelu se analiziraju reforme bankarskog sektora - šta je učinjeno i kako dalje.

I Analiza stanja privrede Crne Gore u periodu 1999 - 2002.god.

Na nizak nivo privredne aktivnosti u Crnoj Gori do 1999. godine uticao je niz vanrednih okolnosti: raspad bivše Jugoslavije, ratovi, međunarodne sankcije, velik priliv izbjeglica iz republika bivše Jugoslavije, politika hiperinflacije monetarne vlasti Jugoslavije i sl. Ukupna privredna aktivnost odvijala se u izuzetno složenim ekonomskim, socijalnim, političkim i međunarodnim uslovima, i zahtijevala je preduzimanje radikalnih mjera za zaustavljanje daljeg ekonomskog pada. Tako period 1999 – 2002. god. karakterišu značajne ekonomske promjene koje su dotakle sve sfere crnogorske privrede:

- *Monetarna reforma* U Crnoj Gori su u posljednje tri godine kao zakonsko sredstvo plaćanja korišćene tri valute. Do novembra 1999. godine jugoslovenski dinar koristio se kao jedino zakonsko sredstvo plaćanja. Od novembra 1999. do novembra 2000. god. pored jugoslovenskog dinara korišćena je njemačka marka kao paralelna valuta, a zatim kao jedino sredstvo plaćanja do januara 2002.g., kada je uveden EUR. Uvođenjem njemačke marke, a kasnije EUR-a Crna Gora je stekla »monetarnu samostalnost«^{*}, što je predstavljalo neophodan uslov za sprovođenje finansijskih reformi i stabilizaciju ekonomije uopšte.

Konstituisanjem Centralne banke Crne Gore, kao nezavisne institucije, započete su aktivnosti na reformi bankarskog sektora, kao najvažnijeg segmenta finansijskog posredništva u Republici, kroz uspostavljanje regulative i osnovnih funkcija kontrole banaka, u skladu sa evropskim standardima (CAMELS metod). To je podrazumijevalo pripremu programa za rekonstrukciju i sanaciju banaka i njihovu privatizaciju, reformu platnog prometa u smislu prenošenja poslova platnog prometa iz ZOP-a na banke, izmirivanje obaveza banaka po osnovu stare devizne štednje itd, a sve u cilju vraćanja povjerenja u bankarski sistem.

- *Privatizacija* Ukupno je privatizovano oko 60% ukupnog društvenog i državnog kapitala. Uspješno je sprovedena masovna vaučerska privatizacija, u kojoj je učestvovalo oko 90% građana, koji su preko 66% vaučer poena uložili u privatizacione fondove (šest privatizacionih fondova je dobilo dozvolu za rad nakon ispunjenja cenzusa i drugih uslova), a oko 30% u preduzeća. Objavljeni su tenderi za prodaju strateških preduzeća. Putem tendera izvršena je prodaja Jugopetrola Kotor i hotela Maestral. U oktobru 2002.godine objavljen je tender za privatizaciju Montenegrobanke.

- *Tržište kapitala* Osnovane su institucije neophodne za rad i razvoj tržišta kapitala. Pored ranije osnovane Montenegroberze sa radom je počela i berza Nex Montenegro, zatim Centralna depozitarna agencija, Komisija za hartije od vrijednosti. Takođe posluje pet brokerskih kuća. Međutim, tržište kapitala još nije zaživjelo i promet na berzama je još uvijek jako mali.

- *Spoljno trgovinska reforma* Crna Gora je značajno liberalizovala spoljno trgovinski sistem. Preko 80% uvoza i preko 90% izvoza nalazi se u režimu slobodnog uvoza, odnosno izvoza. Carinske stope se kreću od 0-5% za većinu uvezenih roba i usluga. U toku su pripreme za uključjenje u Svjetsku trgovinsku organizaciju.

* Njemačkom markom je upravljala Bundesbanka, a EUR-om Evropska Centralna banka kroz centralne banke članice evropskog monetarnog sistema. Centralna banka Crne Gore ne može sprovesti monetarnu politiku u najužem smislu (kroz emisiju novca ili određivanje kamatnih stopa) zbog postojećih zakonskih određenja. Emisiju novca radi ECB, a kamatne stope određuje tržište i one su povezane sa kamatnim stopama u euro zoni, prilagodjene za očekivanu stopu inflacije i stopu rizika.

- *Fiskalna reforma* Preduzete su značajne mjere u cilju reforme poreskog sistema: donesen je Zakon o Budžetu, uspostavljen Trezor, pripremljen set novih zakonskih propisa, sprovedene su aktivnosti na prikupljanju prihoda od sive ekonomije i prevođenju u legalne tokove, kao i suzbijanju šverca. Potrebno je posebno istaći aktivnosti na reformi penzionog sistema u Republici.

Da li se efekti do sada sprovedenih mjera mogu identifikovati i kvantifikovati kroz kretanje osnovnih ekonomskih indikatora?

- *Bruto domaći proizvod (GDP)* - Kako je primjena Sistema nacionalnih računa (SNA) neminovnost, u Crnoj Gori se preduzimaju aktivnosti na uvođenju agregata bruto domaćeg proizvoda kao osnovnog makroekonomskog pokazatelja, umjesto društvenog proizvoda koji se do sada koristio. GDP za 2001. godinu procijenjen je na 1.049 mil. EUR, što je realno bilo za 1% više nego u 2000. godini.
- *Cijene na malo* – Cijene na malo su pokazale značajne oscilacije u posljednje tri godine (index cijena na malo: 1999. - 228, 2000. - 124, 2001 - 128).
- *Budžetski deficit* Rashodi Budžeta su veoma visoki. Preduzimaju se mjere za povećanje budžetskih prihoda kako bi se smanjio deficit, ali je malo urađeno na smanjenju rashoda, koji su u 2001.g. iznosili oko 25% procijenjenog GDP.
- Crna Gora je *uvozno zavisna*. Posmatrajući uvoz roba po vrstama proizvoda, najveći je uvoz nafte i naftnih derivata, za koje se smatra da se najvećim dijelom reeksportuju. Posmatrano po regionima, najviše se uvozi iz razvijenih zemalja (Italija, Austrija, SAD, Velika Britanija, Njemačka). Dinamika rasta izvoza je nedovoljna zbog slabe konkurentnosti crnogorskih proizvoda. Posmatrano po proizvodima, najviše se izvozi aluminijum (76% ukupnog ocarinjenog izvoza).
- *Nominalne neto zarade po zaposlenom* su iznosile u decembru 1999-87 EUR, decembru 2000-107 EUR, decembru 2001-112 EUR, a u junu 2002-118 EUR. Nominalno su zarade povećane, ali ako se uzme u obzir rast cijena na malo, zarade su realno opadale. (Izvršeno je preračunavanje zarada koje su prikazivane u DEM, za 1999., 2000. i 2001.g., u EUR, radi uporedivosti)
- *Industrijska proizvodnja* je, prema podacima Republičkog Zavoda za statistiku, u stalnom, ali blagom porastu. Iako industrija ima najveće učešće u GDP, rast crnogorske privrede bazira se na uslugama.
- *Stopa nezaposlenosti* - Zbog velikog obima sive ekonomije i razlike u obuhvatnosti (isključivanje zaposlenih u malim preduzećima) ne postoji jedinstvena stopa nezaposlenosti. Zvanična stopa nezaposlenosti je jako visoka i nerealna, pa ćemo navesti podatak ISSP prema čijim istraživanjima stopa nezaposlenosti u prethodnoj godini je iznosila oko 28%. Najnoviji podaci govore da je ova stopa smanjena i iznosi oko 19%.
- *Siva ekonomija* Iako je u 2001.g. usvojen program mjera za suzbijanje sive ekonomije i donešena odluka o pozivu na opštu legalizaciju roba koje nijesu evidentirane i na koje nije plaćen porez na promet, obim sive ekonomije je i dalje

značajan i procjenjuje se na oko 30% GDP.

- *Novčani agregat - M1*, definisan kao zbir depozita po viđenju i gotovog novca, značajno je povećan u ovoj godini u odnosu na posljednje tri godine, i iznosi oko 400 miliona EUR. To je prije svega rezultat povećanja gotovog novca u opticaju koji je, nakon uvođenja EUR kao zvanične valute, procijenjen na 310 miliona EUR i učestvuje sa preko 60% u M1. Ovo ukazuje na postojanje visokog stepena nepovjerenja u bankarski sektor, kao i visok obim sive ekonomije. S druge strane, evidentan je rast depozitnog novca. Prosječno dnevno depoziti po viđenju u 2000.g. iznosili su 47 miliona EUR, u 2001.g. 69 miliona EUR, a prosjek za devet mjeseci 2002.g. iznosi 87 miliona EUR.

Dakle, efekti započetih reformi su evidentni. Ali koliko smo u stvari odmakli od početka, odnosno koliko je promijenjen način razmišljanja? Koliko su jake interesne grupe vezane za stari sistem i njihov otpor promjenama? Koliko je pojedinaca nezadovoljnih svojim položajem, a čija se reakcija ne završava akcijom? Da li je stvorena kritična masa koja će pokrenuti i podržati promjene?

II Bankarski sektor u Crnoj Gori

Zakonska regulativa Stupanjem na snagu *Zakona o Centralnoj banci Crne Gore* (Sl. List RCG, br. 52/00, 53/00, 47/01) osnovana je Centralna banka Crne Gore kao samostalna organizacija Republike, odgovorna za monetarnu politiku, uspostavljanje i održavanje zdravog bankarskog sistema i efikasnog platnog prometa u Republici. Prema Zakonu, Centralna banka ne može vršiti emisiju novca, ne može davati kredite Vladi Republike Crne Gore, kao ni drugim pravnim i fizičkim licima, ne jemči za obaveze Republike (niti za obaveze Centralne banke jemči Republika).

Centralna banka ima sljedeća ovlaštenja: - izdaje i oduzima dozvolu za rad banaka i finansijskih institucija, reguliše i kontroliše njihov rad i sprovodi postupak stečaja i likvidacije banaka i finansijskih institucija u Republici; - daje kredite iz svojih rezervi bankama koje imaju dozvolu za rad u Republici, pod uslovima utvrđenim Zakonom (odobranje iz sopstvenih sredstava intra-dnevnog kredita ili kredita za period od jednog poslovnog dana pod uslovom da je iznos kredita u potpunosti obezbijeđen hartijama od vrijednosti koje je emitovala Republika, država članica Evropske unije ili druga država određena propisom Centralne banke); - propisuje i sprovodi mjere, reguliše i kontroliše platni promet, poravnanje i međubankarski obračun u Republici; - obavlja i kontroliše platni promet u zemlji i sa inostranstvom; - obavlja djelatnost bankara, savjetnika i fiskalnog zastupnika organa i organizacija Republike; - vrši redovne makroekonomske analize, uključujući monetarne, fiskalne, finansijske i platno-bilansne analize privrede Republike i daje Vladi preporuke u oblasti ekonomske politike; - može biti vlasnik i upravljati sa jednim ili više platnih sistema, uključujući jedan sistem bruto poravnanja velikih plaćanja; - može

upravljati sistemom neto poravnanja plaćanja manjih vrijednosti i obavlja druge poslove utvrđene ovim i drugim zakonima.

Banke u Crnoj Gori posluju prema *Zakonu o bankama* (Sl. List RCG, br. 52/00, 53/00, 47/01). Dozvolu za rad banke izdaje Centralna banka Crne Gore, ukoliko su ispunjeni svi propisani uslovi za osnivanje i rad banke. Prema Zakonu, banka može obavljati sledeće poslove: - primanje depozita i drugih sredstava fizičkih i pravnih lica, odobravanje kredita i drugih plasmana iz tih sredstava, u cjelini ili djelimično, za svoj račun; - izdavanje garancija i preuzimanje drugih obaveza; - kupovina i naplata potraživanja; - izdavanje, obrada i evidentiranje platnih instrumenata (uključujući kreditne kartice, putne i bankarske čekove); - platni promet sa inostranstvom; - finansijski lizing; - trgovanje u svoje ime i za svoj račun ili za račun klijenta stranim sredstvima plaćanja uključujući mjenjačke poslove, i valutne i kamatne instrumente; - prikupljanje podataka, izrada analiza i davanje informacija i savjeta o kreditnoj sposobnosti preduzeća i preduzetnika i drugim pitanjima u vezi poslovanja; - depo poslove; - usluge čuvanja u sefovima kao i druge poslove koji su neposredno vezani sa poslovima te banke ili su po svojoj prirodi pomoćni poslovi u odnosu na poslove te banke (u skladu sa statutom banke).

Struktura bankarskog sektora Banke osnovane po Zakonu o bankama i drugim finansijskim organizacijama ("Službeni list SRJ", br.32/93 i 61/95) bile su dužne da usaglase svoje poslovanje sa odredbama novog Zakona o bankama i propisima donijetim na osnovu njega. Tako su:

- Hipotekarna banka, Podgorička banka, Euromarket banka i Crnogorska komercijalna banka dobile odobrenja za dalji rad u oktobru, a Ekos banka u decembru 2001. godine,
- Nikšićka i Pljevaljska banka su nakon dokapitalizacije dobile odobrenje za dalji rad u februaru 2002. godine,
- AtlasMont banka i Opportunity bank su dobile dozvolu za rad u martu 2002. godine,
- U toku je postupak likvidacije nad Bankom za razvoj RCG, od februara 2002. godine,
- Nakon privremene uprave, u Jugobanci A.D. Podgorica je zaveden stečajni postupak u aprilu 2002. god.,
- Nakon isteka roka za privremenu upravu, Montenegrobanka A.D. Podgorica je dobila dozvolu za dalji rad, a u njen rad su uključeni strani konsultanti i savjetnici (do privatizacije ove banke za koju je raspisan tender),
- Beranska banka još uvijek nije usaglasila svoje poslovanje, organizaciju i akta sa Zakonom o bankama i nije obezbijedila propisani nivo kapitala, ali preduzima aktivnosti u tom pravcu.

Pored ovih banaka, u Republici posluje šest filijala banaka čije je sjedište u Srbiji - Vojvođanska banka Podgorica, Atlas banka Podgorica, Komercijalna banka Budva, Centrobanka Bar, Kapital banka Nikšić i Agrobanka Podgorica. Tri filijale su prestale sa radom jer su njihove matične banke otišle pod stečaj (Jugobanka Kotor, Jugobanka Herceg Novi i Investbanka Podgorica). Banke čije je sjedište van Republike dužne su da do 31. decembra 2002. god. organizuju svoje djelove koji posluju u Republici, u skladu sa odredbama Zakona o bankama. U protivnom, po isteku propisanog roka prestaju sa radom.

Prema Zakonu, strana banka može osnovati afilijaciju i predstavništvo. Međutim, u Crnoj Gori još uvijek ni jedna strana banka nema svoje predstavništvo. Šta znači prisustvo stranih banaka u jednoj zemlji i kakva su iskustva? Ulaskom stranih banaka na domaće tržište povećava se konkurencija, što vodi inoviranju finansijskih usluga, smanjenju kamatnih stopa, te povećanju resursa koji mogu stimulisati ekonomski rast. Mađarska i Poljska su dopustile ulazak stranim bankama na svoja bankarska tržišta, tako da je u Mađarskoj 1999.g. bilo 30, a u Poljskoj 34 banke sa većinskim stranim kapitalom. To je za posledicu u Mađarskoj imalo izuzetno nisku kamatnu maržu, koja je krećući se u rasponu od 3 - 4% približena nivou koji odgovara zemljama Zapadne Evrope. Iskustvo Poljske pokazuje da su ulaskom stranih banaka poljske banke značajno ojačale i zauzele mnogo bolju poziciju za konkurentne izazove. U Makedoniji je, krajem prethodne godine, jedna strana banka imala svoje predstavništvo, a u Hrvatskoj pet stranih banaka (Deutsche Bank AG, Commerzbank Aktiengesellschaft..).

Tabela 1. Pregled broja banaka

	Broj banaka
Crna Gora	11
Makedonija	23
Hrvatska	46
Bosna i Hercegovina	49

Izvor: Sajtovi centralnih banaka

Vlasnička struktura kapitala banaka U Crnoj Gori svega dvije banke posluju sa 100% privatnim kapitalom i to stranim, četiri banke imaju većinsko učešće privatnog kapitala, dok pet banaka imaju većinsko učešće državnog kapitala.

Bilans stanja banaka Krajem prethodne godine, *potencijal banaka* je iznosio preko 1.000 miliona EUR. Visok nivo potencijala bio je uslovljen visokim obavezama banaka po osnovu inodugova i stare devizne štednje. Pored toga, potencijal je karakterisalo nisko učešće oročenih depozita, niska štednja stanovništva, kao i visoka obaveza prema Centralnoj banci u smislu držanja 100% obavezne rezerve na depozite po viđenju. Isknižavanjem obaveza po osnovu stare devizne štednje i inodugova iz bilansa Montenegrobanke početkom ove godine (preko koje je bilo

odobreno najviše inokredita) potencijal banaka je sveden na znatno niži nivo. Bilans banaka je bio na nivou od 286 miliona EUR na dan 30.06.2002.god.

U strukturi potencijala banaka dominantno je učešće depozita (preko 50%), u kojima se preko 60% odnosi na depozite po viđenju, što je posledica opštih uslova privređivanja i orijentacije deponenata na tekuće - kratkoročno poslovanje, kao i još uvijek nedovoljnog povjerenja u bankarski sistem. Depoziti potiču najvećim dijelom od lokalnih preduzeća u privatnom vlasništvu.

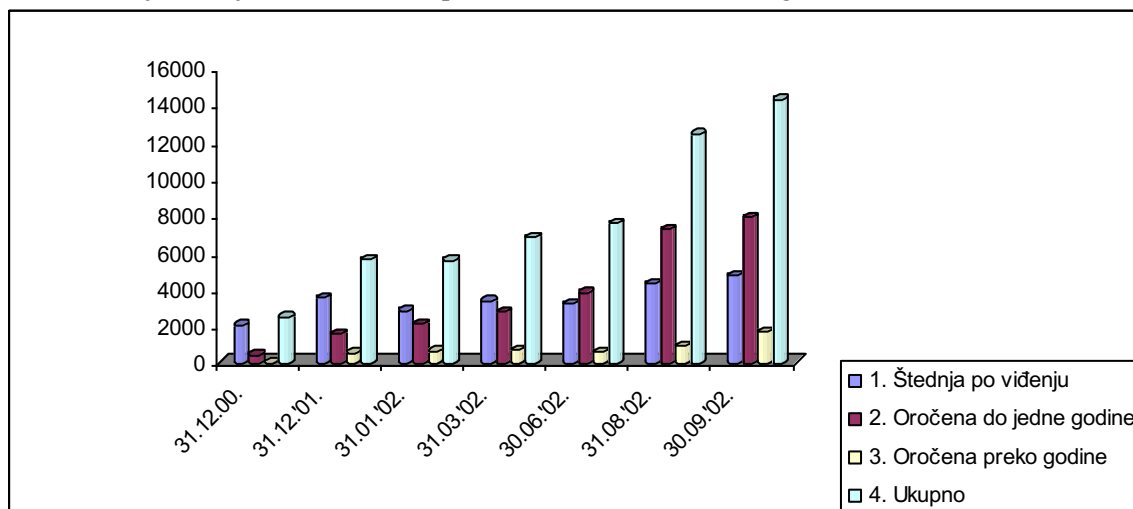
Ukupni kapital banaka na dan 30.06.o.g. iznosi blizu 80 miliona EUR i u odnosu na kraj prethodne godine povećan je za oko 20%, prije svega zbog osnivanja dvije nove banke koje su počele sa radom početkom drugog kvartala ove godine, zatim nove emisije akcija kod jedne banke, kao i dobiti koje su banke ostvarile za prvu polovinu ove godine.

Dugoročne pozajmice banaka u potencijalu banaka učestvuju sa svega 3%, pa se može zaključiti da je struktura izvora zadovoljavajuća, jer banke najvećim dijelom finansiraju kreditnu aktivnost iz kapitala i djelimično iz depozita, a samo manjim dijelom iz sekundarnih izvora, odnosno uzetih kredita i pozajmica.

Stara devizna štednja Sve više se govori o iznalaženju rješenja za izmirivanje obaveze banaka po osnovu stare devizne štednje, koja predstavlja veliko opterećenje kako za banke tako i za građane. Da li je moguće vratiti građanima pravu vrijednost, koja se ne mjeri samo nominalnim iznosom u štednoj knjižici već i izgubljenim povjerenjem i u ovom slučaju neizmjernim oportunitetnim troškom? U toku su aktivnosti na donošenju zakona kojim će se predvidjeti preuzimanje ove obaveze od strane države, tako da će bilansi banaka davati realniju sliku njihovog poslovanja.

“Nova” štednja Mjere koje je Centralna banka preduzela prema bankama imale su za rezultat postepeno vraćanje povjerenja u bankarski sistem, o čemu najbolje govore podaci o štednji građana koja iznosi oko 15 mil. EUR. S obzirom na procjenu gotovog novca, novca koji građani drže u „slamaricama”, ovo i nije neki veliki iznos. Ali ako uporedimo sa stanjem na kraju prethodne godine evidentan je rast od 164%, što ukazuje na pozitivna kretanja. Treba naglasiti da su građani povjerenje ukazali privatnim bankama, posebno bankama sa stranim kapitalom, kod kojih se nalazi preko 80% štednje. No, veliki dio štednje je uslovljen korišćenjem potrošačkih kredita.

Graf. Kretanje štednje stanovništva u periodu XII 2000 – IX 2002.g.



Izvor: Centralna banka Crne Gore

U strukturi ukupne *aktive* banaka u Crnoj Gori najveće je učešće novčanih sredstava (40%) i kredita (oko 30%). Prihodonosna aktiva ne na niskom nivou i kreće se oko 47% ukupne aktive. Struktura odobrenih kredita pokazuje rast kreditiranja stanovništva i opadanje udjela kreditiranja Vlade. Najviše kredita je odobreno lokalnim preduzećima u privatnom vlasništvu (70% ukupnih). Ovi krediti su u stalnom porastu i u drugom kvartalu 2002. god. povećani su za 27%. Takođe je, u istom periodu, evidentan porast kredita fizičkim licima za 64%. Ovo s jedne strane govori o rastu kreditne aktivnosti banaka, ali je i pokazatelj niskog životnog standarda. Naime, stanovništvo je prinuđeno da se za podmirivanje osnovnih životnih potreba zadužuje kod banaka uz visok trošak zaduživanja.

Obavezna rezerva banaka Kreditna aktivnost banaka ograničena je obavezom prema Centralnoj banci, u smislu izdvajanja visoke obavezne rezerve. Mjera koju je Centralna banka sproveda u cilju kontrole ponude novca bila je veliko opterećenje za banke, s obzirom da je do početka ove godine stopa obavezne rezerve iznosila 100%. Postepeno smanjenje ove stope (80%, 70 %, 60% i sada 50%)* imalo je za rezultat povećanje kredita u aktivi bilansa banaka (od marta do jula o.g. to povećanje iznosi oko 30%). Dodatno opterećenje za banke je bilo i to što na sredstva izdvojene obavezne rezerve Centralna banka Crne Gore nije u prvih šest mjeseci o.g. plaćala

* Osnovicu za izdvajanje obavezne rezerve čine prosječno dvonedjeljno stanje depozita po viđenju u EUR i ostali depoziti po viđenju u drugim valutama.

kamatu. Međutim, od 1.jula o.g. na 40% sredstava deponovanih na računu rezervi, Centralna banka obračunava i plaća kamatu po stopi od 1% na godišnjem nivou.

Poređenja radi, stopa obavezne rezerve u tržišnim privredama kreće se od 5 – 8%. U Srbiji je početkom ove godine smanjena stopa obavezne rezerve sa 24,5% na 20%, dok u Hrvatskoj ova stopa iznosi 19%, a Banka Hrvatske plaća naknadu na izdvojena sredstva u kunama (osim dijela koji se drži u blagajni) po stopi od 1,75%, dok kamatna stopa na devizni dio izdvojenih sredstava određena je kamatnom stopom ostvarenom na inostranom tržištu.

Kamatne stope u Crnoj Gori su visoke, što ukazuje na visok rizik poslovanja, nerazvijeno bankarsko tržište i slabu konkurenciju u ovom sektoru. Pored visokih kamatnih stopa visoki su i ostali transakcioni troškovi pri kreditiranju*. Da li će ulazak stranih banaka uticati na smanjenje kamatnih stopa, ili će te banke prihvatiti postojeće, visoke kamatne stope, kao što je slučaj sa zemljama iz neposrednog okruženja?

Tabela 2. Pregled kretanja kamatnih stopa na godišnjem nivou

	Crna Gora	Makedonija	Bosna i Hercegovina
Aktivne kamatne stope (%)	max	max	max
<i>Kratkoročni krediti</i>	43,28	49,00	43,28
<i>Dugoročni krediti</i>	43,28	32,00	25,00
Pasivne kamatne stope (%)			
<i>Depoziti po viđenju</i>	4,09	7,50	9,00
<i>Oročeni depoziti</i>	27,41	17,00	9,00

Izvor: Bilteni Centralne banke Crne Gore, Makedonije i Bosne i Hercegovine

O problemima bankarskog sektora govori visoka razlika između kamatnih stopa na kredite i depozite, koja je karakteristična za bankarske krize. Prosjek razlike između kamatnih stopa banaka na kredite i depozite OECD-a kretao se od 5,5 (1991) do 4,1 (1998).

Bankomati Instaliranjem bankomata banke izlaze u susret sve jačem zahtjevu komitenata za brzim izvršenjem finansijskih transakcija. Ovi uređaji su dostupni komitentima banke 24 časa, i omogućavaju izvršenje transakcija van bankarskih šaltera.

U 2002. godini dvije banke, i to sa većinskim privatnim kapitalom, su svoju ponudu obogatile uvođenjem bankomata. Bankomati se mogu koristiti na području Podgorice, Budve, Kotora, Herceg Novog i Bara, i jedna banka naplaćuje proviziju

* Važno je naglasiti da Centralna banka Crne Gore radi na donošenju propisa o jedinstvenom iskazivanju i obuhvatu kamatnih stopa (efektivna kamatna stopa). Zbog nepostojanja uporedivih podataka o kamatnim stopama, još uvijek je teško vršiti njihovu analizu i praviti upoređivanja.

za korišćenje ove usluge od 1%. Primjetno je da građanima na sjeveru Republike nije dostupna ova usluga, iako ove banke imaju svoje filijale na tom području.

Platne i kreditne kartice Korišćenje platnih i kreditnih kartica, kao bezgotovinskog sredstva plaćanja, doprinosi smanjenju učešća gotovog novca u novčanoj masi, obima sive ekonomije, troškova i rizika. Korišćenje platnih kartica u Crnoj Gori je malo. Pri tome treba imati u vidu slabu kupovnu moć prosječnog građanina u Republici, koja ne ide u prilog razvoju ove vrste bezgotovinskog plaćanja. Na teritoriji Republike nijesu prisutne domaće platne kartice. Njihovo korišćenje bilo bi jeftinije, omogućilo bi masovnu upotrebu za bezgotovinsko plaćanje i podizanje gotovine u zemlji.

Primjena savremene IT tehnologije Da bi se približile savremenim, tržišno orijentisanim bankama, crnogorske banke moraju koristiti IT tehnologiju u bankarskom poslovanju. Naime, savremena tehnologija pruža mogućnost bankama da zadovolji potrebe savremenog pojedinca koji želi da na jednom mjestu pronađe sve neophodne informacije. Kako to najbolje omogućava Internet, za svaku banku je neophodna izrada kvalitetnog web sajta. Odsustvovanje sa mreže predstavlja gubitak!! Internet bankarstvo podrazumijeva usluge otvaranje računa, brzog dobijanja informacija o stanju i aktivnosti računa komitenta, izdavanje elektronskih naloga za plaćanje sa računa na račun, podnošenje zahtjeva za kredit, kupovinu finansijskih instrumenta. Uopšte, korišćenje IT podrazumijeva velike uštede kako bankama tako i korisnicima njihovih usluga - uštede u vremenu, prostoru i papiru, što omogućava bolju kontrolu poslovanja, veću sigurnost od gubljenja dokumenata, izbjegavanje čekanja u redu i guranja, neljubaznih šalterskih radnika i ograničenog radnog vremena.

Koliko su, ili bolje je reći koliko nijesu, naše banke shvatile značaj i prednosti interneta pokazuje i podatak da svega četiri banke imaju Internet prezentaciju. Život u Crnoj Gori i dalje podrazumijeva strpljivo čekanje pred šalterima, dok u razvijenom svijetu skoro svi administrativni poslovi mogu se obaviti preko Interneta.

Ukratko, bankarski sektor u Crnoj Gori karakterišu:

- Visoke kamatne stope
- Visoka stopa obavezne rezerve
- Odsustvo predstavništava stranih banaka
- Nedovoljna štednja
- Nepotpuno rješenje pitanja stare devizne štednje
- Slabo razvijeno samouslužno bankarstvo,

što sve ukazuje na:

- Još uvijek visoko rizično područje za investicije
- Slabu bazu za razvoj sektora malih i srednjih preduzeća, kao okosnice razvoja
- Sputanu kreditnu aktivnost banaka
- Odsustvo konkurencije
- Nepovjerenje u bankarski sektor

odnosno,

- Nerazvijeno bankarsko tržište!

III Zaključak

Polazeći od problema navedenih u radu, ističe se neophodnost:

- Permanentne dogradnje i implementacije normativne infrastrukture bankarskog poslovanja, u skladu sa standardima Evropske unije - čime bi se povećala konkurentnost domaćih banaka i privukle strane banke,
- Dosljedne primjene pravila kontrole banaka,
- Intenziviranja aktivnosti na privatizaciji banaka radi promjene vlasničke strukture - U tom pravcu, raspisan je tender za privatizaciju nekada najveće crnogorske banke – Montenegrobanke,
- Donošenja pravne regulative kojom se vrši zaštita depozita - U toku su aktivnosti na donošenju Zakona o zaštiti depozita,
- Intenziviranja saradnje sa međunarodnim institucijama – posebno sa Međunarodnim monetarnim fondom, Svjetskom bankom, Evropskom bankom za obnovu i razvoj i dr.,
- Smanjenja stope obavezne rezerve – što će doprinijeti povećanju kreditnog potencijala banaka,
- Realizacije Plana aktivnosti reforme platnog prometa - Centralna banka Crne Gore je preuzela aktivnosti na prenosu poslova platnog prometa iz Zavoda za obračun i plaćanja na banke,
- Uključivanja poslovnih banaka u SWIFT sistem,
- Uspješna tranzicija podrazumijeva prije svega promjenu načina razmišljanja! Gdje smo u stvari Mi?

LITERATURA:

1. M. Ćirović: *Bankarstvo*, Bridge Company, Beograd
2. www.cb-cg.org
3. V.Vukotić: *Makroekonomski računi i modeli*, CID, Podgorica
4. F.Hajek: *Put u ropstvo*, Global Book, Novi Sad

Andjelko S. Lojpur

“Nova ekonomija” - sumrak stare menadžment paradigme

“New economy” - a twilight of the old paradigm of management»

Abstract:

In new economy, where challenges and changes are constant, the only element that makes a company ready for competition is its learning ability. Traditional way of thinking and management used to be focused on past not on the future. On the other hand, experience show that a successful company should never stay still and its success should derive from its internal strength to develop in accordance with constant changes.

The main goal of this article is to present basic information about learning organization and to show how important for our companies is to be able to consider changes as possibilities and not as threats.

Kew words: management, learning organization, challenges, new economy, changes, competence.

1. Opšti pristup problemu

Neke kulture vjeruju da je borba uzaludna, jer uspjeh ili neuspjeh u krajnjoj liniji ovisi sudbini i bogovima. Drugi, pak, na članove svoje zajednice prenose shvaćanje da svaki čovjek može kontrolisati, ili barem utjecati na uspjeh u životu. Pokazalo se da pripadnici uspješnih društava namjerno potcjenjuju prepreke i upuštaju se u poduhvate koji, u početku, sudeći po činjenicama, imaju malo izgleda na uspjeh.

Kad se američka kultura posmatra iz navedenog ugla, treba kazati da čak i njezine narodne priče potpomažu astronomski visok nivo uspjeha koji su dosegli pojedinci (B.Franklin, A.Linkoln, U.Grant, T.Edison. A.Carnegie i dr).

Postoje lideri koji su poznati po tome što svojom vizijom a ne “nasiljem” nadahnjuju ostale. Naprimjer, M.Ghandi sa svojom vizijom o nezavisnosti Indije i N.Mendela i njegova vizija o novoj Južnoj Africi su suviše uzvišeni primjeri. Međutim, imajući u vidu domaći poslovni folklor spominjanje ovih imena dobro će doći ukoliko smo istinski opredijljeni za jednu uskrslu preduzetničku kulturu.

To što su preduzeća ponekad uspijevaju da budu uspješna zahvaljujući nekim “nemenadžerskim vještinama” ili “naklonosti okruženja” ne može dugo trajati. Uspješnija su ona preduzeća čija je uprava na vrijeme shvata da je vođenje preduzeća težak posao. P.Drucker nam tu iznova može “pomoći” kada kaže da uspjeh preduzeća kao i ekonomski razvoj nije “Bogom dan”. Pri tome, “nova ekonomija” traži menadžera budućnosti, a to nikako neće biti tradicionalni menadžer koji nadzire i zapovijeda.

U tom smislu želimo istaći da iznova “instaliran” pojam “tržišta” u domaćim okvirima nije ništa manje magičan nego što je to bio termin “komunizam”. S toga jednostrana ekspanzija tržišnih iluzija ne bi smjela da rezultira daljom razgradnjom čitavog sistema. Ne dovodeći ni jednog trenutka u pitanje “nevidljivu ruku” tržišta na koju je ukazao A.Smit, skloniji smo da prihvatimo tvrdnju P.Druckera koji ističe “... sada znamo da je menadžment generička funkcija ... i menadžment je generički organ društva”.

Ovaj rad ima za cilj, da u svijetlu svakojake neizvjesnosti i menadžment izazova s početka 21.vijeka ukaže na potrebu prihvatanja saznanja o promijenjenoj paradigmatškoj osnovici funkcionisanja preduzeća gdje znanje postaje najizdašniji resurs. Dalje, to bi sa nastupajućom “novom ekonomijom” značilo uvažavanje koncepta “organizacije koja uči” i “instaliranje” menadžmenta kompleksom promjena, što čini samo jedan manji dio mogućih sredstava u pogledu poboljšanja učinka menadžmenta.

2. Menadžment izazovi

Teturajući poput Alise u zemlji čuda, menadžeri često dožive neuspjeh. Međutim, iskustva uspješnih kompanija nas uče da to ne bi smjelo da rezultira beznađem. Tako, npr. “neupućeni misle da je Silikonska dolina primjer uspjeha, ali ustvari ova dolina je groblje. Neuspjeh ... predstavlja najveću snagu ove doline. Svaki neuspjeli proizvod ili poduhvat je lekcija iz preduzetništva, ističe M.Meloun (10; 55).

Ne postoji nikakav veliki "majstorski" plan za djelovanje. Skoro sav svjetski progres dolazi od ljudi koji rade po svome. Naime, pametni se prilagođavaju, a “nerazumni” kako ističe I.Adižes mjenjaju svijet. U prilog tome vrijedi naznačiti riječi T.Petersa: “što god da ste napravili, najbolje što možete da uradite je da ga spalite do temelja svakih nekoliko godina”. Ovim riječima autor je ukazao na kompleksnost okruženja preduzeća, često poimanog kao neprijateljsko, zatim, potrebu stalnog prilagođavanja, ali i anticipiranja i “izazivanja” promjena. Ujedno, ovim je istaknuta neophodnost da se u uslovima diskontinuiteta, označenom kao “nova ekonomija” preispita stara paradigma, tj. “teorija” i praksa funkcionisanja preduzeća. Pri tome, menadžmentu svakako pripada centralna uloga. Svi menadžeri, bez obzira da li je u pitanju crkva, vladina agencija, dobrotvorno društvo, pozorište

ili preduzeće, moraju imati u vidu elemente i sile, bolje reći brojne izazove koji djeluju iz okruženja, prepoznati ih, ocijeniti i reagovati na njih.

Ekonomski sistemi, podjednako preduzeća kao i države, postaju sve globalniji i sve su više elektronski nego globalno organizovani. U svijetu elektronske ere lokalne međe gube značaj i nije u modi biti samodovoljan. Za još nešto preciznije određenje današnjeg stanja i, uopšte, razvojne orijentacije u privredi i društvu koriste se različiti pojmovi³¹⁹: tehnotronsko doba (Z.Brzezinski); postmoderno društvo (A.Etizioni); postkapitalističko društvo (R.Dahrendorf); postindustrijsko društvo (D.Bell); postindustrijska ekonomija (T.Stonier); postržišna era (J.Rifkin); postbiznis ili postkapitalističko društvo (P.Drucker); ekonomija znanja (F.Machlup); informaciona ekonomija (M.Porat); mrežna ekonomija, bestežinska ekonomija (D.Quah); digitalna ekonomija (D.Tapscott); E-ekonomija (S.Cohen idr.) (vid,šire; 6;197-201).

Budućnost je otvorena, a šta će se sve u njoj dogoditi, koje će sve radosti i patnje, dobra i zla naići, ne možemo znati iz čisto logičkog razloga, tvrdi K.Poper. Naime, kako dalje ističe pomenuti autor, budući tok istorije je pod velikim uticajem naučnih otkrića, a njih ne možemo racionalno predviđati; uspješno se može predviđati samo u onim oblastima gdje nam ponavljanje omogućuje da saznanje o prošlim događajima možemo generisati na buduće. Sigurno je da možemo učiti iz prošlosti, ali od ovoga časa, veli on, naša je dužnost da mislimo o tome šta najbolje da činimo kako bi stvari krenule nabolje.

Najvažniji menadžment izazovi na početku XXI vijeka, na način kako su najčešće tretirani u literaturi će, svakako, biti (8;str.35):

1. Povećanje frekvencije promjena,
2. Povećanje (rast) stope difuzije promjena tj. brzine kojom novi proizvodi i usluge osvajaju tržište,
3. Sve brža globalizacija poslovanja,
4. Povećanje nivoa konkurencije,
5. Promjenljivost tehnologija,
6. Sve raznovrsnija radna snaga,
7. Tranzicija od industrijskog ka društvu znanja
8. Kvalitet i inovacije u poslovanju kao menadžerski izazov,
9. Povećani zahtjevi od strane različitih stejkholdera,
10. Sve kompleksnija ukupna menadžerska sredina i dr.

Imajući u vidu prethodno navedeno, postaje sasvim jasno da rastu i zahtjevi što ih okruženje stavlja pred menadžment kompanije. Pri tome će čak i u potpuno automatizovanim fabrikama, gdje jedva da se može pronaći još koji obični radnik, biti mjesta za rukovodioce. Ujedno, svijet menadžmenta nije za one koji stvari vole

³¹⁹ Kada je o izazovima i "novoj ekonomiji" riječ treba spomenuti da taj proces nije završen. Naime, od dvojice ovogodišnjih nobelovaca, Danijel Kaneman i Vernon Smit, jedan nije ekonomista, već psiholog. Međutim, ono zbog čega ih spominjemo je da su zaslužni za postavljanje temelja novih nauka koje se danas zovu ekonomska psihologija i eksperimentalna ekonomija.

da posmatraju iz daljine. Naprotiv, to je posao za aktivne i angažovane pojedince, koji uživaju u borbi a konkurenciju poimaju kao izazov. Umjesto da se prilagođava zadatim mogućnostima menadžment treba da postavi ciljeve koji izražavaju ono što je poželjno da se postigne.

Analiza uspješnih organizacija pokazuje da one praktično nikad ne "miruju", a svoj uspjeh duguju internoj sposobnosti da se razvijaju u skladu sa promjenama. Bolje reći, njihov uspjeh je odraz opreznosti i snage rasuđivanja uprave. Opominjuće zvuči jedno zapažanje N.Parkinsona: "Zapamtite, većina proizvoda ima određeni životni ciklus. Ispustite proizvod poput vruće opeke kad je na vrhuncu, prije nego što počne njegova silazna putanja, i iznesite nešto novo".

Pouzdana se može tvrditi da se većina naših preduzeća pa čak i privreda u cjelini ne bi srozali sa položaja ("kakvog - takvog") koji je bio osvojen da je rukovodstvo tih preduzeća temeljito promišljalo u kakvoj se, i zašto, situaciji nalaze, umjesto što su tu situaciju smatrali "objektivnom" ili kao posljedicu "više sile". Svojevrsna menadžerska hipokrizija, cinizam i odbojnost, nedovljna briga za zaposlene, nesposobnost da se sagledaju potrebe potrošača i drugo, karakterišu ponašanje menadžmenta u većini naših preduzeća.

Na kraju, menadžeri današnjice "moraju" da se sistematski pripreme za menadžere sutrašnjice. Samo menadžeri sutrašnjice mogu prilagoditi današnje odluke sutrašnjim uslovima, tj. mogu preobraziti "školsko nagađanje" u solidna dostignuća. Zahtjev bi se, kada je riječ o odnosu prema izazovima mogao postaviti i ovako - *biti ispred promjena uslova*. Menadžeri, kako to s pravom ističe P.Drucker, jedino mogu vagati sutrašnje uslove da bi odgovorili danas donijetim odlukama.

3. Koncept "organizacije koja uči"

Radite li u organizaciji koja uči? Kako ulazimo u 21.vijek sve više kompanija se koristi tim nazivom i oživotvoruje ga u svakodnevnoj praksi. Bez sumnje današnje kompanije ukoliko žele da budu kompanije sutrašnjice moraće da postanu one u kojima se stalno uči. Dakle, ovdje nikako nije riječ o još jednom modnom hiru u svijetu privređivanja i menadžmenta. Naprotiv, promjena u terminologiji treba da rezultira suštinskom promjenom u tradicionalnoj praksi koja će iz osnova promijeniti paradigmatiku osnovicu funkcionisanja preduzeća. Dovoljno je reći da nam trebaju "vođe revolucije", uzori, tj. entuzijastične osobe koje stalno uče. Naravno, to podrazumijeva promjenu tradicionalne organizacione kulture i organizaciju u kojoj učenje predstavlja način života za sve koji su uključeni u nju. Međutim, trenutno to još nije slučaj u većini kompanija, posebno domaćih.

Imajući u vidu spomenutu kompleksnost može se kazati da je menadžment preduzeća najvažnije i najrjeđe proizvodno sredstvo preduzeća, koje se uz to najbrže otpisuje. Pri tome, u oštroj tržišnoj utakmici uspjeh preduzeća najviše zavisi od toga da li menadžment uspijeva da pravovremeno predvidi promjenjivu situaciju i potrebu za

promjenama. Dakle, najveća rezerva uspješnosti preduzeća je u menadžmentu, ili još određenije u samom djelovanju znanja, odnosno produktivnosti znanja. U okruženju u kome “promjene predstavljaju jedinu stalnost” kontinuitet funkcionisanja organizacije moguće je osigurati u mjeri u kojoj je ona sposobna da se mjenja. Evidentan je fenomen “sažimanja” prostora, vremena i materije, a T.Peters u vezi s tim ističe, “suština je u sažimanju desetogodišnje promjene, po standardima od juče u jednu godinu, ako ne i u nekoliko mjeseci” (10;str.271).

Početak dvadesetog vijeka menadžer je bio neko ko je odgovoran za rad podređenih, označavan je kao “bos”, “gazda”, “šef”, on je u fabrici značio nivo, moć i vlast. Međutim, još je F.Tejlor smatrao da “vlast” u fabrici ne treba da bude zasnovana na vlasništvu već na stručnosti. Danas, pak, u uslovima revolucionarnih promjena i digitalizovane ekonomije organizacije svoju konkurentsku prednost sve više stiču zahvaljujući neopipljivoj imovini (*intangible assets*). Radikalne promjene zahtijevaju generativno učenje što podrazumijeva napuštanje starih i uvođenje novih oblika kompetencije. El-Namaki ukazuje da postoje brojni faktori koji utiču na kompetenciju a koji su vezani za funkcije top-menadžmenta. Oni obuhvataju:

- lične osobine (solidno prethodno poznavanje funkcije, kontinuirana edukacija, permanentno školovanje, dobar izgled, lična privlačnost i drugo);
- strategijsko ponašanje (osmišljavanje, komunikacija i operacionalizacija vizije, dinamička percepcija jezgra kompetencije, izgradnja kompetencije ljudskih resursa i drugo);
- preduzetnički stav (živjeti statusom heroja, inkorporiranje inovacija, preduzetnički duh i sl.).

Početak pedesetih godina stvarna “definicija” menadžmenta i organizacije je, pod uticajem sve snažnijih i raznovrsnijih uticaja u globalnom svijetu, bitno promijenjena. “Napraviti preduzeće od proizvodnih sredstava, to nije samo napraviti logički redoslijed i tada ukopčati struju kapitala, kao što su to pretpostavljali ekonomisti iz devetnaestog stoljeća. Potrebna je preobrazba proizvodnih sredstava. A to ne može da dođe od bezličnog proizvodnog sredstva kao što je kapital. Za to su potrebne rukovodeće snage, rukovodstvo”, ističe P.Drucker u već odavno njegovom kultnom dijelu “Praksa rukovođenja”. “Isto tako je jasno da su samo ljudi ona ‘proizvodna sredstva’ koja imaju sposobnost povećanja proizvodnje. Za sva druga sredstva važe mehanički zakoni”, ističe dalje isti autor. “Sve više intelekt a sve manje materijali. Jedina imovina fabrika jeste ljudska mašta. Dobro došli u svijet mekoće, u svijet sive materije. I pazite se ako još uvijek mislite da mišići definišu radnika”, ističe T.Peters. Međutim, ono što se nije promijeilo je, da je menadžer i danas ostao odgovoran za primjenu i praktičnu izvođačku stranu znanja (P.Drucker).

U savremenoj globalnoj i digitalizovanoj ekonomiji, efektivno korišćenje znanja se nametnulo kao najizdašniji i postojan izvor konkurentске prednosti preduzeća. Tzv. intelektualni kapital preduzeća predstavlja zbir znanja svih

pojedinaca, kao i praktično prevođenje tog znanja u konkretne procese, marke proizvoda i u zaštitni znak (vid.šire, V.Milićević, str.42-46)..

Odnos uspješnih svjetskih kompanija prema ovom faktoru može se vidjeti iz sljedećih nekoliko stavova. “Jedina imovina fabrike ‘Mikrosoft’-a jeste ljudska mašta”, primjetio je F.Mudi, novinar časopisa The N.Times Magazine. Nekoliko godina unazad “Filip Moris” je kupio kompaniju “Kraft” za 12,9 milijardi dolara, što se ispostavilo kao poštena cijena s obzirom na njen kasniji rad. Kada su računovođe završile svoj posao, ispalo je da je “Filip Moris” kupio stvari (*realna imovina*) u vrijednosti 1,3 milijardi dolara i 11,6 milijardi dolara “ostalog” (vid.šire, T.Peters, str.25). Nesumnjivo, među uspješnima je sazrelo shvatanje da intelektualni kapital predstavlja znanje koje se najlakše može pretvoriti u profit.

Velike uspješne kompanije angažovanjem nematerijalnih resursa primarno konkurišu u znanju. P.Senge je definisao pet “učćih” disciplina koje bi svaka organizacija trebalo da razvija ukoliko želi da ima obilježja i da postane “organizacija koja uči”. To su:

1. Lično usavršavanje (*Personal Mastery*) – u “organizaciji koja uči” svi zaposleni su odgovorni za lično usavršavanje i učći proširuju lične sposobnosti.
2. Mentalni modeli (*Mental models*) - mentalni modeli su lične paradigme i slike kako svijet funkcioniše.
3. Zajednička vizija (*Shared Vision*) – vizija kao jedinstven ideal i pogled na budućnost.
4. Timsko učenje (*Team Learning*) – ljudi moraju da uče kako da rade zajedno da bi postigli zajednički cilj.
5. Sistemsko razmišljanje (*Systems Thinking*) – sistemsko razmišljanje predstavlja sistematski proces istraživanja.

Da problema imaju i drugi, pa i oni najveći, pokazuje primjer kada su američki menadžeri početkom osamdesetih godina opsjednuti problemima stagnacije američkih kompanija, požurili da prouče i usvoje praksu japanskog menadžmenta. Iako i nama ta zadaća predstoji to ne treba da nas obeshrabri, s tim da mi nemamo tradiciju na koju bi mogli da se vratimo i oslonimo dok tražimo nove i uspješnije modele.

Ostaje nam da zaključimo da je ljudski kapital, ako je nekad to i prestao biti, iznova postao “duša” savremenog i uspješnog preduzeća. To znači da na tržištu ne pobjeđuju veliki, već oni koji su intelektualnu agilnost prihvatili kao pravilo svog ponašanja i to znali da prenesu na organizaciju. Dakle, ekonomija današnjice (*nova ekonomija*), u kojoj dominira “organizacija koja uči” okretaće se oko maštovito komponovane umne, a ne fizičke moći njenih predvodnika.

4. Promjena kao prepreka ili šansa

Svaka ekonomska djelatnost, baš stoga što je djelatnost upravljena je u budućnost. A jedina izvjesna stvar budućnosti je neizvjesnost i njen rizik, ističe P. Drucker (3;str.59). Budući da je i djelatnost preduzeća ekonomskog karaktera, ona uvijek izaziva promjene. Ona (djelatnost - op.a.) uvijek reže granu na kojoj sjedi, ona uvijek na postojećem riziku, neophodno vezanom za ciljeve, pojačava stari ili stvara novi rizik. I ako ništa više ne znamo o budućnosti, znamo to da se njen rizik povećava u geometrijskoj progresiji. U tom pogledu rastu teškoće vezane za predviđanje promjena i mogućnost blagovremenog reagovanja na njih, ističe Ansoff, i sve je izraženija potreba za povećanjem brzine implementacije reagovanja na promjene.

Tradicionalni način funkcionisanja preduzeća i djelovanja menadžmenta bio je okrenut prošlosti, a ne budućnosti. Težište je bilo na zadržavanju običaja i tradicije kompanije, a svi su se nadali da će to biti dovoljno za uspjeh. Međutim, vjerovatno i najviše zbog takvog pristupa, posljednjih godina prošlog vijeka smo vidjeli brojne primjere propasti velikih kompanija koje su nastavljale da rade po starome, čiji je menadžment vjerovao da se način na koji su oduvijek radili najviše isplati.

Ljudi se često opiru novim idejama braneći postojeći način rada tvrdnjom: "Uvijek smo radili ovako, to je provjerena metoda". Međutim, u svijetu koji se mijenja nevjerojatnom brzinom, uspjeh će postići samo oni koji su spremni da se mijenjaju. Današnji svijet privrede posmatran podjednako očima ekonomista i tehničara, ne samo da se okrenuo "naopako", već i dalje nastavlja da se okreće, prevrće na sve strane i to sve brže. U tom smislu i domaća preduzeća ako žele da prežive neće moći ostati po strani strogih zahtjeva koji vladaju na konkurentskom tržištu proizvoda i usluga. Da bismo udovoljili zahtjevima konkurentskog poprišta, a koji, prije svega, podrazumijevaju brze promjene, menadžeri moraju jednostavno da nauče da vole promjene isto onoliko koliko su ih ranije mrzili.

Kada je riječ o "ljubavi" prema promjenama ili, bolje reći, nužnosti prihvatanja promjena u vođenju preduzeća, pravilo bi moglo da glasi: *"Kontrolišite vašu sudbinu ili će to učiniti neko drugi"*. Za naša preduzeća bi se prije moglo reći da ona rizikuju da sama sebe unište prije nego što to uradi neko drugi, pa čak ako je suditi o broju propalih preduzeća da u tome imaju dosta uspjeha.

Ljubav prema promjenama, talasanju i tumbanju, čak i haosu, preduslov je opstanka, a da se i ne govori o uspjehu, ističe T. Peters. Time, menadžment promjena u domaćom okvirima poprima karakter privremenog *"Exit of Emergency"*.

Promjena je revolucionaran čin. U tom smislu su i protagonisti ove drame ljudi koji traže i prihvataju promjene. Ključno pitanje koje u tom smislu treba postaviti je, ko je u organizaciji odgovoran za rukovođenje aktivnostima promjene? Da bi institucionalizovali proces promjena u preduzeću (transformacija) potrebno je "napraviti" što je moguće više ljudi, dakle ne samo članova uprave,

činiocima ili agentima promjena. Dakle, to mogu biti menadžeri ili nerukovodne osobe, zaposleni u organizaciji ili vanjski konsultanti, pri čemu se vođenje preduzeća svodi na "menadžment promjenama".

U smislu prethodne konstatacije možemo tragati za odgovorom na pitanje "šta znači rukovoditi preduzećem u uslovima promjena"? Drucker kaže, da iz analize poslovnih aktivnosti koje su usmjerene na stvaranje potrošača putem pripreme tržišta i novatorstva, slijedi da rukovođenje preduzećem mora uvijek imati preduzetnički karakter (3;str.60). Slijedi dalje, kako ističe spomenuti autor, da rukovođenje preduzećem mora biti stvaralaštvo, a ne prilagođavanje. Ukoliko više rukovodstvo stvara ili mijenja ekonomske uslove, umijesto da im se pasivno prilagođava, utoliko više stvarno rukovodi.

Odnos prema preduzetništvu pokazuje kako jedno društvo gleda i reaguje na neizvjesnost i izazove konkurencije. Na nivou preduzeća to pokazuje mogućnost i spremnost rukovodstva da se suoči sa nepoznatim. Od radnika se u tim preduzećima može "čuti" da ne mogu prihvatiti stil koji "guši i zastrašuje". U posljednje vrijeme se u svijetu sve više pažnje posvećuje harizmatiskim vođama i zagovara koncept transformacionog liderstva.

Imajući u vidu decenijama podstican "strah" od preduzetništva, skoro da je bilo iluzorno očekivati da se u domaćim, transformisanim preduzećima preduzetništvo "instalira" preko noći, te da se razvojem preduzetnički orijentisanog ambijenta podstaknu efekti privatizacije i na toj osnovi poboljša konkurentnost naših preduzeća. Međutim, naša je procjena da je ovaj faktor u ovoj fazi značajnije efektuiran od drugih i da će ta tendencija i u narednom periodu imati pozitivan tok. Činjenica je da duh preduzetništva, vođen snagom "razumno nerazumnih" pojedinaca spremnih da inoviraju, preuzmu rizik i iskoriste šansu, polako osvaja preduzeća.

Inovacije nastaju iz pritiska i izazova, ali i iz pronalaženja pravih izazova sa kojima se treba suočiti ističe M.Porter (12;str.9). M.Porter, takođe, navodi neke od načina na koje organizacija može da stvori podsticaj za inovaciju:

- iznalaženje kupaca sa najsloženijim zahtjevima,
- uspostavljanje normi za prevazilaženje najtežih zakonskih prepreka ili proizvodnih standarda,
- raspoloživost najsavremenijih domaćih dobavljača koji posluju na međunarodnom tržištu,
- zapošljavanje na trajnoj osnovi,
- određivanje istaknutih konkurenata za uzor u poslovanju.

Rukovodstvo preduzeća ne smije zaboraviti da se novatorstvo polagano ostvaruje. I uspješna preduzeća su u opasnosti da se začaure u novatorstvu koje je ostvareno u ranijoj generaciji. Mnoga preduzeća koja danas nisu poznata javnosti će vjerovatno sutra, zahvaljujući novatorstvu, zauzimati vodeći položaj. Da bi se okuražile inovacije potrebno je (13;str.427): (1) stvoriti atmosferu prihvatanja promjena - zaposleni treba da vjeruju da je promjena od koristi kako za preduzeća tako i za njih, (2) ohrabrivanje ideja - stvaranje atmosfere dobrodošlice, (3) omogućavanje jačih

međusobnih veza, (4) tolerisanje promašaja, (5) dati jasne ciljeve i slobodu da se ostvare, (6) odavanje priznanja - inovatori treba da budu motivisani.

5. Zaključak

“Čarobni” ključ za konkurentnost u “novoj ekonomiji” podrazumijeva prihvatanje novog modela stvaranja bogatstva često, u literaturi, prepoznatog kao B-Web (Business Web). Paradigmatski pomak sadržan je u tome da su informacione tehnologije povećale “snagu mozga” slično načinu na koji su tehnologije industrijske revolucije multiplicirale snagu mišića.

Činjenica da je znanje u “novoj ekonomiji” (*ekonomija znanja*) postalo najizdašniji resurs je ono što današnje društvo čini “postkapitalističkim”, i što domaća preduzeća u procesu tranzicije stavlja pred jako ozbiljnu prepreku. Iz osnova je promijenjena i dalje se mijenja društvena struktura, stvorena je nova društvena dinamika, novi oblik organizacije, a najveće promjene je pretrpjela forma i sadržaj znanja, njegov značaj i odgovornost. Tamo gdje postoji efikasan menadžment, što, u tzv. “organizaciji koja uči” znači sposobnost da se znanje primjeni na znanje, uvijek se mogu pribaviti ostali resursi i organizacija učiniti uspješnom. Konačno, znanje je ustupilo mjesto znanjima, a obrazovna ličnost današnjice, bilo da je riječ o “radniku” ili direktoru mora da bude spremna da živi u globalnom svijetu. Većina, ako ne i svi obrazovani ljudi će svoje znanje ispoljavati kao članovi neke organizacije, a menadžerima će znanje biti od pomoći da ostvare ciljeve organizacije i da se uspješno nose sa konkurencijom.

Literatura:

1. Beckhard R. "*Organizational Transitions*", Addison-Wesley Publishing Company, 1987.
2. Brooking, A.: "*Intellectual Capital*", Thomson Business Press, London, 1996.
3. Drucker P. "*Praksa rukovođenja*", Privreda, Zagreb, 1961.
4. El Namaki M.S.S.: "*Competent Management a Result of Stimulating Excellnce in Management Education*",
News MSM, 2/july 1998.
5. Gouillart J.F. "*Transforming the Organization*", McGrawHill, Inc., New York, 1995.
6. Kotlica S.: "*E-konomija*", Ekonomika, br-7-8; Beograd, 2001.
7. Lojpur A. "*Menadžment*", Ekonomski fakultet, Podgorica, 1999.
8. Mašić B.: "*Neke novije tendencije u strategijskom upravljanju preduzećem*",
Univerzitet "Braća Karić",
Beograd, 1998.
9. Milićević, V.: "*Novi koncept intelektualnog kapitala i konkurentnost preduzeća*",
Poslovna politika, Beograd, br.5/2000.
10. Peters, T.: "*Luda vremena zahtijevaju lude organizacije*", Agora, Beograd, 1999.
11. Peters T. & Waterman R.: "*In search of excellence*", Harper Collins, 1992.
12. Porter M.: "*Competitive Advantage*"; The Free press, New York, 1965.
13. Stoner A. & Freeman R.: "*Management*", Prentice-Hall, London, 1992.

Dragan Lajović

Treća dimenzija preduzetništva – dinamika preduzetništva

Abstract:

Entrepreneurship nowadays focuses on new technologies, new products, new industries, new value and finally new employment. Dynamic entrepreneurs are people with emphasized creativity, long-term market focus and focus on their buyers, with strong ethics and professionalism, concentration on success and profitability as well as the ability to anticipate risk, adjust and solve problems. Development of the theory on growth of the small enterprise is one the biggest challenge in the entrepreneurship science and social science in general.

Therefore, it is very important to manage growth in terms of quality and quantity. Only in that way entrepreneurs can be expected to become small enterprises, then middle size enterprises and finally big corporations. That leads to the change of the structure of the economy in the local, regional, and state level while synergy effects are realized in the medium and long term.

Key words: small and medium size business, dynamic entrepreneurship, sustainable enterprise growth, competitive advantage

1. Uvod

Vjerovatno je u poslednjih nekoliko godina više pisano o rastu malog biznisa u odnosu na bilo koji drugi aspekt ili menadžment malih preduzeća. Jedan od razloga je doprinos preduzeća koja rastu ekonomskom razvoju i zapošljavanju generacija, čime su privukla pažnju ljudi koji vode politiku u mnogim zemljama. U Britaniji je devedesetih, rast malih i srednjih preduzeća bila primarna meta za integralnu podršku biznisu, kao dio nacionalne strategije za povećanje doprinosa sektora malih i srednjih preduzeća konkurentnosti nacionalne ekonomije. Za bankarski sektor, rastuća preduzeća su potencijalno atraktivan klijent, jer je rast biznisa povezan sa zahtjevima za finansijskim i drugim uslugama. Za neke individualne vlasnike biznisa, visoke stope kauzalnosti među novim preduzećima usmjerile su pažnju na neuhvatljive faktore uspjeha i njihova identifikacija subjekt je velikog broja studija. Dok rast po nekima može biti pokazatelj uspjeha, on također može predstavljati menadžerima probleme, koji se često svode na potrebu za ekspanzijom raspoloživih resursa ili onih, pak, resursa koji se realno mogu mobilisati.

Veći dio literature koji je napisan na temu rasta malih preduzeća definiše rast kao rast zaposlenosti. Jedan od razloga za to je interes političara da se postigne rast zaposlenosti. U ovom kontekstu različite studije su demonstrirale disproporcionalan doprinos većeg broja rastućih malih preduzeća rastu zaposlenosti. Na primjer, među novim preduzećima, primijećeno je da od svakih sto stvorenih brzorastućih malih preduzeća, četiri preduzeća će stvoriti polovinu radnih mjesta u grupi tokom decenije. Studija koja je pratila grupu od 306 malih preduzeća tokom jedanaestogodišnjeg perioda, pokazala je da 23 % preduzeća daje doprinos stvaranju 75% radnih mjesta.

Zbog toga rast zaposlenosti može biti odgovarajući kriterijum rasta za ljude koji vode javnu politiku, ali za većinu vlasnika-menadžera malih i srednjih preduzeća to je češće posledica nego primarni cilj razvoja biznisa. Gdje će vlasnici vršiti ekspanziju svog biznisa? To će vjerovatnije biti u uslovima profitabilnosti, povraćaja na prodaju ili neto aktivu, nego u uslovima zaposlenosti, kad nekoliko njih primarno formiraju biznis da bi zaposlili druge? U isto vrijeme, brojne studije su demonstrirale blisku korelaciju koja postoji između rasta zaposlenosti i rasta prodaje u malim preduzećima tokom dužeg vremena. Kako god, povećanje zaposlenosti je slabije povezano sa rastom profitabilnosti.

Postoji ključna razlika između osoba ili preduzetnika koji žele da budu samozaposleni da bi postigli sopstvene interese, i osoba ili preduzetnika koji se bave malim biznisom, jer žele da razvijaju sopstveni biznis, postignu rast, pospješuju zaposlenost i rast malih i srednjih preduzeća uopšte. Raniji oblici malog biznisa su imali vrlo različite upravljačke ciljeve od onih koji se javljaju u novije vrijeme. Ciljevi prvih će biti povezani sa preživljavanjem i održavanjem stila života, dok će kod ovih iz druge grupe biti povezani rastom i ekspanzijom sa preduzetnikom koji eventualno može posjedovati više vrsta biznisa.

Mnogi ljudi koji su otpušteni iz klasičnih proizvodnih preduzeća 80-tih samoangažovali su se kao vlasnici malog biznisa. Oni su bili normalni trgovci koji su zapošljavali mali broj radnika i njihovi glavni ciljevi su kako preživjeti i kako postići zadovoljavajući prihod, da bi osigurali posao koji obezbjeđuje njima i njihovim porodicama zadovoljavajući nivo životnog standarda. Ovaj mali biznis, koji čini značajnu većinu u malim preduzećima, u nekim zemljama poput Britanije se ponekad naziva biznis "životnog stila".³²⁰ Drugi riječima, vlasnik-menadžer je jedino zainteresovan za održavanje životnog stila na koji je navikao prilikom prethodnog zaposlenja. Manji broj firmi se može nazvati "preduzetničkim firmama" čiji je osnovni cilj uvećanje kapitala i obima biznisa uopšte, pa stoga oni nerijetko ulažu u postojeći, kao i u nove vrste biznisa težeći profitu po svaku cijenu.

Ne postoji konsenzus o tome koje tačno postupke treba preduzeti da bi identifikovali preduzeća koja dobro posluju. Da li bi performanse trebalo da se odmjeravaju na osnovu povećanja zaposlenosti ili na osnovu nekih drugih kriterijuma, kao što su profit, povraćaj na finansijsku aktivu? I pored, toga pažnja se

³²⁰ Deakins David: "Entrepreneurship and Small Firms", - strana 247

prilično ograničeno fokusirala na identifikovanje preduzeća koja rastu, što je moglo da blokira potencijalni rast mnogih preduzetnika i malih firmi? Kako god, inherentan problem za ljude koji vode politiku je taj što ambijent koji je naklonjen ekspanziji nekih preduzeća možda neće ostati stabilan. Samo je nekoliko pouzdanih šansi na tržištu koje vode ka uspjehu preduzetnika i preduzeća koja rastu. Dokazalo se da je pravi tajming krucijalan u mnogim okolnostima, pa i kad su ostali podjednako važni faktori na mjestu. Čak i vrlo uspješni preduzetnici, kao što je Bil Gejts, možda nijesu u mogućnosti da ponove svoj uspjeh. Da bi se proizvela kompanija koja brzo raste potrebna je jedinstvena kombinacija okolnosti i ljudi. Ostatak ovog rada razmatra teoriju, dokaze i pristupe preduzećima koja rastu.

Kao logički imperativ, postoji proces kroz koji malo postaje veliko. Ovaj proces rasta i sama preduzeća koja rastu, ostala su jedan od glavnih predmeta istraživanja u oblasti preduzetništva i malih preduzeća. Fokusiranje na ovaj problem je uvećano tvrdnjom da samo mali broj malih preduzeća uživa rast u velikom obimu u bilo kojem periodu vremena. Prizma kroz koju se doživljavaju preduzetnici fokusira nove tehnologije, nove proizvode, nove industrijske grane, novu vrijednost i ,konačno, nova radna mjesta.

Pravilo koje se ne odobrava je to da od 100 malih preduzeća 4 će kreirati 50 % radnih mjesta. Unapređenje ove vrste istraživanja ima znatan uticaj na poslovnu politiku malih preduzeća. Prema tome, pokrivanje i šeme rane podrške u početnim stadijumima, kao što je šema olakšica preduzećima u Engleskoj, bile su raskalašne, dok su u Škotskoj mnoga od malih preduzeća sa nastavkom raznih verzija ovih šema, počeli da mijenjaju proporciju njihovih izvora prema ovoj podršci. U suštini, pomoć služi da se »pokupe pobjednici« ili kao u Škotskoj da se »stvore pobjednici«.

2. Dinamično preduzetništvo

Prilikom teorijskih i empirijskih opservacija o preduzetništvu, nerijetko se zanemaruje dimenzija tzv. dinamičnog preduzetništva. Poznate i prepoznatljive definicije preduzetništva poprimaju protokom vremena drugačija poimanja. Stoga će obilježje naredne faze u razvoju preduzetništva biti dinamično preduzetništvo. Čini se sasvim prihvatljivom definicija slovenačkog ekonomiste Tajnikara koja kaže da za dinamične preduzetnike možemo reći da su preduzetnici sa izuzetno naglašenim osobinama, gdje moramo prije svega uvažiti njihovu kreativnost i stvaralaštvo, dugoročnu usmjerenost tržištu i kupcima, njihovu etičnost i poslovnost, usmjerenost trajnom uspjehu i kapitalnom profitu, kao i izuzetnu sposobnost predviđanja rizika i prilagođavanja, te izrazitu sposobnost za rješavanje problema.

Bez obzira na činjenicu što je u zemljama u tranziciji preduzetništvo, kao fenomen, steklo značajan broj podržavalaca, ipak je ne mali broj ljudi koji ga doživljava sa nepovjerenjem, sa građanskog i sa državnog nivoa. Stoga je podrška više verbalna nego suštinska, iako je nemoguće osporiti ulogu dinamičnog preduzetništva u ekonomskom razvoju i progresu. Treba imati u vidu američku

literaturu koja o dinamičnim preduzetnicima govori kao o "herojima" i državi koja mora pokazivati značajan stepen kooperativnosti prema malim i srednjim brzorastućim preduzećima. Naime, treba realno sagledavati preduzetništvo, preduzetnički proces, poduhvat i dinamično preduzetništvo kao faktore uticaja na brži rast i razvoj preduzeća. Dinamično preduzetništvo, kao zahtjev vremena, treba da ponudi odgovor na pitanje kako zadržati stabilan rast u što dužem vremenskom intervalu?

U posljednje vrijeme se sistematski proučavaju najbrže rastuća mala i srednja preduzeća. Evropska komisija je objavila istraživanje koje tretira rast 500 najdinamičnijih preduzeća u 17 evropskih država u poslednjih pet godina. Zajedničke karakteristike, između ostalih, su sledeće: (1) Povećanje zaposlenosti za 171 %; (2) Povećanje prodaje sa 11,5 milijardi ekija na 34 milijarde ekija uz prosječan rast za 24 % godišnje; (3) Čak je 53 % preduzeća na početku imalo manje od 100 zaposlenih.³²¹ Treba uvažiti neke od kriterijuma za odabir preduzeća koja su bila predmet istraživanja: (1) U proučavanom periodu od 5 godina visina rasta mora biti najmanje 50%; (2) Rast prodaje i prihoda kao i zaposlenosti mora biti posledica organskog rasta preduzeća a ne udruživanja i pripajanja i (3) Analizirana preduzeća broje od 50 – 500 zaposlenih. Istraživači su došli do veoma zanimljivih zaključaka, a tiču se : izvoza, akcija, starosti, obrazovanja, menadžementa, osobina preduzetnika, dilema sopstvenog razvoja i sektorskog pristupa biznisu. Tako analiziranim preduzećima izvoz raste brže od ukupne prodaje, svoje akcije namjeravaju javno prodavati posredstvom berze, nove tehnologije i inovacije mnogo prije ostalih uvode u svoje programe, četiri petine zaposlenih je između 35 – 55 godina, 2/3 ima visoko obrazovanje i permanentno se edukuje, većini je sadašnji biznis posledica prethodnog bavljenja srodnim poslom i okružuju se jakim menadžment timovima. Dinamična preduzeća prihvataju konkurentsku borbu unutar svoje djelatnosti i izrazito su tržišno usmjerena. U posljednje vrijeme oni prepoznaju strategiju kao rješenje iz koga treba da se vizijom napravi model permanentnog efikasnog rasta uz kvalitetnu organizaciju i promišljenost. Analiza se odnosi na preduzeća iz svih sektora, ali najveće stope rasta bilježe uslužna, trgovačka, transportna i industrijska preduzeća, a pored njih ima i preduzeća iz spororastućeg segmenta poput : tekstilne, prehrambene, drvoprerađivačke, papirne industrije.

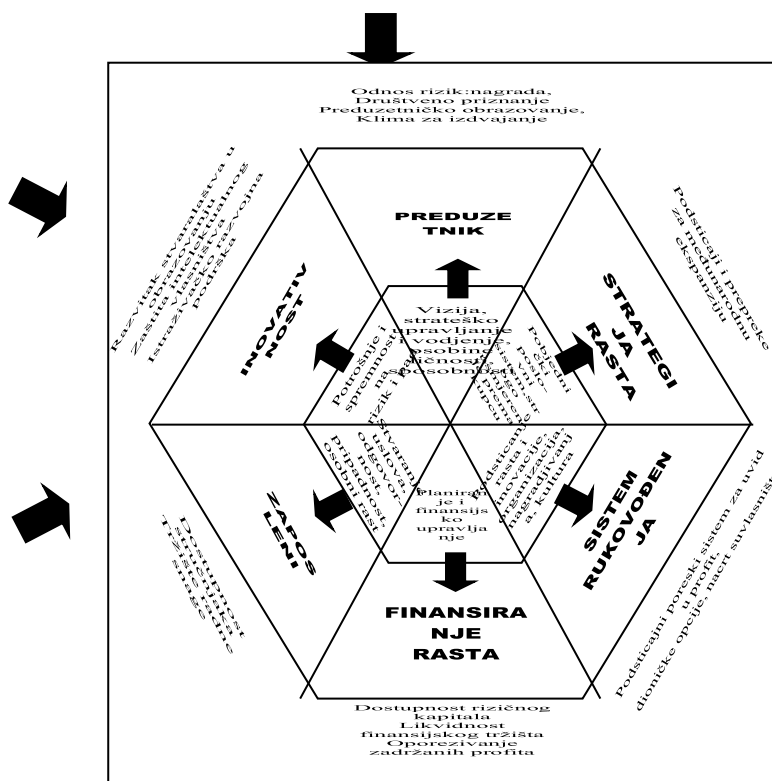
Slična situacija je i u Sloveniji čija ekonomija sa eks – jugoslovenskih prostora bilježi najveći stepen efikasnosti. Mala i srednja rastuća preduzeća vode ljudi sa više od 10 godina iskustva i imaju između 35 i 50 godina. Imaju u prosjeku srednjoškolsko obrazovanje, a nedostaju im znanja iz oblasti menadžementa, marketinga, finansija... Većina je osnovala preduzeća sa članovima porodice, a samo jedna trećina sa partnerima. Motivi su im raznovrsni, a dominiraju želja za realizacijom neke ideje i nezavisnost. Većina preduzeća je osnovana 90 – tih, a kao prepreke bržem rastu navode probleme likvidnosti i suženo domaće tržište. Bez obzira na opredjeljenja koja se tiču profesionalizacije, vlasnici ovih preduzeća su

³²¹ Europe 500: " Dynamic Entrepreneurs – The Job Creations" – Final Reports

veoma racionalni kada su menadžerske plate u pitanju. U početku su 80% svojih proizvoda realizovali na domaćem tržištu, dok je to sada nešto oko 50%, što govori o izveznoj orijentaciji dinamičnih preduzetnika. Pored toga je veoma prisutna spremnost za ulaganje u inovacije, gdje se izdvaja i do jedne trećine dobiti. Što se finansiranja tiče treba imati u vidu da je većina otpočela finansiranje vlastitom ušteđevinom ili pozajmicama porodice i prijatelja, a tek je svaki deveti preduzetnik koristio bankarski kredit.

4. Faktori dinamičnog preduzetništva

Analizirajući pojedina istraživanja i tretirajući pojedine aspekte brzog rasta preduzeća pokušavam da zadržim pažnju čitalaca na faktorima koje je veoma dobro sublimirao naredni grafički prikaz:



Slika 1: Unutrašnji i spoljašnji faktori dinamičnog preduzetništva *

* Kako razviti uspješno preduzeće, str.83

5. Stadijumi i strategije rasta malih preduzeća

Tokom sedamdesetih i ranih osamdesetih mnogi teorijski i empirijski radovi pokušali su da zamisle metamorfozu Penrosove gusjenice u uslovima i na nivou preduzeća. Ovi modeli su normalno imali pet faza, predočavajući neizbježan i postepen pomak duž rastuće putanje znanja. U svakoj fazi organizacija pretrpi takve promjene u stilu i praksi menadžmenta, organizacionoj strukturi, stepenu unutrašnje formalnosti sistema i strategije, da je u petoj fazi preduzeće zaista različito u odnosu na prvu fazu od koje je potiče.

Ideja da su preduzeća povremeno u većoj mogućnosti da uče i da se prilagođavaju kao odgovor na krizu nego u periodu relativne stabilnosti čini se potpuno vjerodostojna, dok je ideja da se krize dešavaju nasumice i koja sugerije doticanje nesigurnosti unutar koje preduzeća posluju, mnogo manje kredibilna. Razumljivo je da će neka preduzeća da posreću iz krize u krizu i da te krize neće biti krize liderstva, autonomije i kontrole, nego i krize tržišne stagnacije, tržišne zasićenosti, tehnologije, finansija ili vještina. Takođe je razumljivo da će druga preduzeća imati lagan rast u relativno neprekidnom horizontu.

Kada su strategije u pitanju, podsjećamo na Ansoffovu matricu koja svrstava preduzeće obzirom na proizvode i usluge u četiri osnovne strategije: 1. Povećanje tržišnog udjela na istom tržištu s istim proizvodima; 2. Povećanje prodaja na novom tržištu sa istim proizvodima; 3. Povećanje tržišnog udjela na postojećem tržištu s novim proizvodima i 4. Rast s novim proizvodima na novim tržištima (diverzifikacija). Za mala tržišta, kakvo je naše, modelski je zanimljivija inovirana matrica kakvu je ponudio Harper.

Tabela 1: Moguće strategije rasta malog preduzeća

	Postojeći proizvod	Različiti proizvodi	Novi proizvodi
Postojeće tržište	Veći udio	Razvoj proizvoda	Inovacija proizvoda
Različita tržišta	Razvoj tržišta	Diverzifikacija	Inovacija na više tržišta
Nova tržišta	Prenos na nova tržišta	Stvaranje novih tržišta	Korporacijsko preduzetništvo

6. Predvidivi modeli rasta malih i srednjih preduzeća i potencijalne barijere

Ulažući napore za razlikovanje preduzeća koja rastu od njihovih stabilnih ili opadajućih savremenika pokušalo se uspostaviti bolje naglašavanje *nefinansijskih karakteristika vlasnika-menadžera i preduzeća*. U obimnom pregledu sintezi literature koja istražuje ovu problematiku, Storey je postavio postulat da je rast preduzeća rezultat skupa tri integralne komponente:

1. Karakteristike preduzetnika,
2. Karakteristike preduzeća, i
3. Karakteristike korporativne strategije.

Iz pregleda empirijskih studija, Storey je izdvojio ove faktore koji su bili konzistentan dokaz da je njihov uticaj bio raspoloživ, kao što pokazuje naredna tabela.

Preduzetnik	Preduzeća	Strategija
Motivacija	Starost	Spoljašnji kapital
Edukacija	Zakonska forma	Tržišno pozicioniranje
Iskustvo menadžmenta	Lokacija	Uvođenje novih proizvoda
Ekipa	Veličina	Vrbovanje menadžera
Starost	Tržište/sector	
	Vlasništvo	

Treba naglasiti da je nesumljivo naša namjera da damo sugestiju da bilo koji od faktora o kojem je gore raspravljano nesumljivo utiče na rast preduzeća. Njihovo tretiranje kao binarnih varijabli ignoriše kompleksnost interakcije i stoga je ograničeno. Fundamentalno, njihov uticaj nije ni konzistentan, niti je po posledicama predvidiv. Storey-ov model i modeli ove vrste niti opisuju, predviđaju ili što je još važnije, objašnjavaju dobro. U saglasnosti sa Smallbone dajem sugestiju da: »Dok je moguće identifikovati ključne faktore uspjeha koji utiču na rast malih i srednjih preduzeća, nevjerovatno je da će se obiman model sa mogućnošću predviđanja pojaviti«.

Razvijanje održive teorije rasta malih preduzeća je jedan od najvećih izazova u preduzetništvu i šire u socijalnim naukama. Empirijske studije su pokazale da je jedna od najkritičnijih prepreka, u pogledu rasta, organizacione promjene preduzeća povezane sa voljom vlasnika da delegira odluke.

Smallbone i Wyer su pokazali kako, za mnoga mala i srednja preduzeća, faktori izazvani veličinom utiču na njihovu sposobnost identifikovanja i odgovaranja na šanse razvoja u njihovoj spoljašnjoj okolini. Oni naglašavaju kako vlasnici-menadžeri i karakteristike vezane za veličinu pomažu oblikovanju ograničenih snaga, koje utiču na sposobnost malih preduzeća da identifikuju, savladaju i

pozitivno odgovore na promjene okoline. Karakteristike u vezi veličine tako značajno doprinose oblikovanju strateške i fundamentalne menadžerske aktivnosti. Takve vlasničko-menadžerske, veličinom uslovljene karakteristike uključuju sledeće: 1. Organizacionu kulturu; 2. Finansije; 3. Privlačenje i zadržavanje kvalitetnih ljudi; 4. Marketing problemi; 5. Neadekvatnost postojeće aktive za podršku rastu; 6. Poteškoće koje se tiču izgradnje tima i timskog menadžmenta; 7. Upravljanje rastom; 8. Koristi i ograničenja racionalnih dugoročnih modela planiranja menadžmenta.

Veoma je važno imati na umu prilikom analize ovog tipa u kojem se vremenskom intervalu tretiraju ovi fenomeni i koja je faza životnog ciklusa malog i srednjeg preduzeća u pitanju?

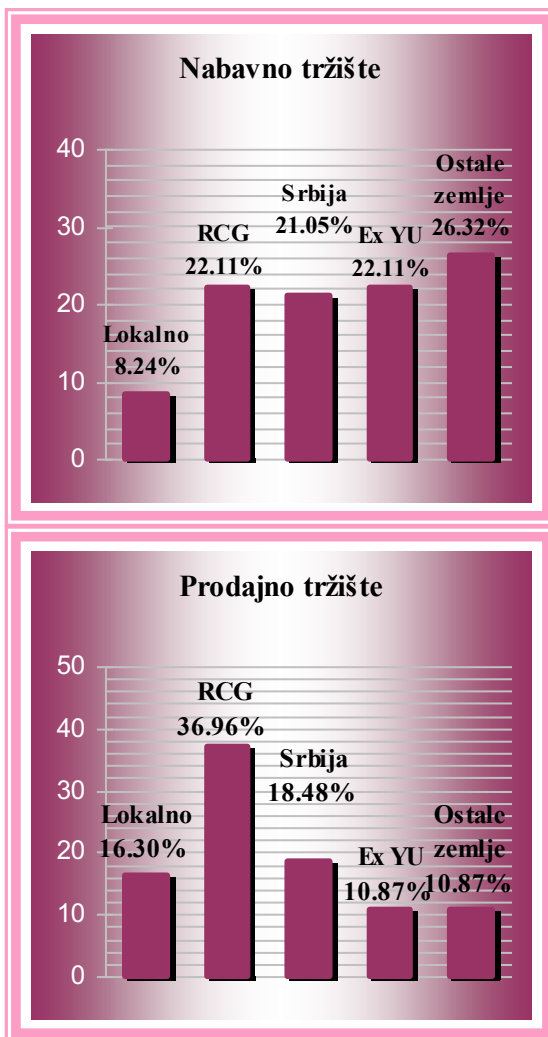
7. Gdje smo tu mi ?

Mala i srednja preduzeća u privatnoj svojini egzistiraju relativno kratko da bi se pravile suptilnije analize sa aspekta rasta i razvoja. Ali i dovoljno dugo su prisutna da bi se fenomen dinamičnog preduzetništva počeo realnije sagledavati. Treba imati u vidu ukupne ambijentalne okolnosti u kojima je mali i srednji biznis opstajao svih ovih godina. Činjenica da u jednom relativno dugom roku nije postojala granica između sive i regularne ekonomije (ni sada na tom polju stanje nije značajnije napredovalo), dovodila je u veoma nezavidnu situaciju vlasnike malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori. Ono što je pozitivno iz poslednje decenije razvoja preduzetništva jeste uspostavljanje jednog novog načina razmišljanja i sistema vrijednosti koji više nije anatemisan, a tiče se slobode izbora vrste biznisa kojom će se svaki građanin ove zemlje baviti. Do skora je onaj ko se bavio privatnim biznisom više bio predmetom pažnje u negativnoj konotaciji nego što ga je sredina prihvatila kao pozitivan primjer. Mala i srednja preduzeća u ekspanziji su bila predmet integralnih analiza svih iz okruženja bez obzira da li je riječ o kupcima, dobavljačima, lokalnoj upravi, bankama, poreskoj upravi, inspekcijским službama različitih nivoa i nadležnosti i u najširem smislu, građanima. Ova sredina se danima bavila porijeklom preduzetničkog poduhvata a mnogo manje je bila zainteresovana za njegove efekte. Očigledno je da se na našim prostorima jedino izuzetno teško oprašta uspjeh a izgleda da se prosječni na svim poljima tretiraju "idolima". S toga su postojeća mala i srednja preduzeća koja bilježe iz godine u godinu pozitivne pomake na polju prodaje, broja zaposlenih, uvećanja kapitala, ostvarenog profita izuzetno malo tretirana i pored činjenice da ih je Vlada svojom ekonomskom politikom učinila prioritarnim.

Treba reći da suptilnije analize dinamičnih malih i srednjih preduzeća nijesu rađene. Stoga se za potrebe ovog rada oslanjam na anketu provedenu među malim i srednjim preduzećima u privatnoj svojini - korisnicima kreditne podrške Fonda za razvoj sačinjenu u poslednjem kvartalu 2002 godine. Od anketom obuhvaćenih preduzeća 46 % su svoj biznis vezala za proizvodnju, 25 % za usluge, dok se

ostatak odnosi na turizam, poljoprivredu ... Kada je riječ o ukupnom ambijentu za uvećanje biznisa, gotovo 70% ga je ocijenilo destimulativnim, pri čemu kao moguće uzroke treba imati u vidu integralnu nestabilnost koja je pratilo poslovanje malih i srednjih preduzeća u protekloj deceniji. Prilikom tretmana vezanog za povećanje biznisa u prvi plan se ističe potreba za novim idejama, dok se kod osnovnih prepreka razvoju nedostatak finansijskih sredstava i barijere prema Srbiji kao najbližem tržištu za najveći broj malih i srednjih preduzeća. Vlasnici i menadžeri malih i srednjih preduzeća smatraju u 60 % slučajeva da poreska politika negativno utiče na razvoj preduzeća i, u nešto većem procentu, da je teško naći adekvatno potrebnu radnu snagu, što navodi na zaključak da se i pored visoke stope nezaposlenosti javlja problem pronalazjenja adekvatne radne snage. Nalazi ankete govore da je angažovana radna snaga edukovana za poslove kojima se bavi i da joj čak u 66 % slučajeva nije potrebna edukacija. Gotovo u istom procentu se konstatuje nedostatak institucija koje pružaju konsultantske usluge, što govori o spremnosti vlasnika malih i srednjih preduzeća na podizanje nivoa svojih specijalizovanih znanja i vještina. Prikaz želje za uvećanjem biznisa kroz postojeći i novi govori da u 75 % slučajeva anketirani žele da uvećaju biznis kroz postojeću djelatnost što je dijelom rezultat tradicije, a dijelom nespremnosti sektora malih i srednjih preduzeća da inoviraju program i obezbijede nova tržišta i punu satisfakciju klijenta.

Na narednim graficima dajem prikaz strukture nabavnog prodajnog tržišta analiziranih malih i srednjih preduzeća:



Grafik br. 2: Struktura nabavnog tržišta. Grafik br. 3: Struktura prodajnog tržišta.

U prvom slučaju je evidentna orijentacija na lokalno tržište Crne Gore i Srbije u procentu nešto većem od 50%, dok je kod orijentacije na prodajno tržište taj iznos preko 70 %.

Pod pretpostavkom da preduzeće proizvodi kvalitetne proizvode i da preduzme sve u realizaciji, pojavljuje se problem naplate potraživanja kao veoma ozbiljna prepreka kontinuiranom rastu preduzeća. Rezultati ankete pokazuju da je kod čak 80 % preduzeća prisutan ovaj problem, a da je pri tom u gotovo 90 % slučajeva razlog u slaboj platežnoj moći i finansijskoj disciplini dužnika. Saradnju sa poslovnim bankama gotovo 70 % ispitanika ocjenjuje zadovoljavajućom, što govori o kvalitativnom pomaku na ovom polju i istovremeno 75 % anketiranih govori o visokim kamatnim stopama koje se negativno odražavaju na preduzetničku

inicijativu. Pri tome je kredite koje nude poslovne banke prema mišljenju vlasnika i direktora malih i srednjih preduzeća teško obezbijediti, jer visoka tražnja prevazilazi ponudu i prusitni rizici koji prate mali biznis u zemljama u tranziciji su i kod nas značajno zastupljeni.

8. Barijere rasta malih i srednjih preduzeća u našim uslovima

Značajan broj malih i srednjih preduzeća se nikada ne odluči za brži rast svoga biznisa, jer se to ili odvija na principima spontaniteta, ili se pak problemi rasta preduzetnicima čine preozbiljnim da bi mogli da odgovore zahtjevima vremena. Da bi malo i srednje preduzeće u našim uslovima moglo da krene naprijed, potrebno je sagledati pretpostavke za prelazak postojećih prepreka: (1) Razvijanje dugoročne vizije; (2) Predviđanje veličine budućih preduzeća; (3) Menadžment tim koji namjerava razviti novi biznis mora već danas biti prisutan u preduzeću; (4) Rast treba ostvarivati sistemom " step by step", a ne kao zamjenu sadašnjih ciljeva; (5) Smanjiti broj hijerarhijskih nivoa na najmanju moguću mjeru i sagledati mogućnost vlasničke participacije zaposlenih.

Mala i srednja preduzeća u Crnoj Gori prate brojni problemi od kojih ćemo navesti neke:

- Nekontrolisan i neusmjeravan prebrzi rast preduzeća koji može biti veoma opasan;
- Neadekvatno sagledavanje integralnog rizika koji pogađa preduzeće;
- Nespremnost na inovacije i traženje novih tržišta ili tržišnih niša;
- Visok stepen oslonjenosti na mali broj klijenata što dovodi do lančanih reakcija svih međusobno povezanih subjekata;
- Podkapitaliziranost koja se ogleda u nepostojanju adekvatne ročne i strukture sredstava po namjeni;
- Visok stepen oslonjenosti na javna preduzeća i Vladu kao klijenta što u slučaju deficita budžeta narušava likvidnost malog preduzeća;
- Samozadovoljstvo prouzrokovano prvim uspjehom koje se manifestuje u porastu troškova poslovnog prostora, službenih automobila, čestih i nepotrebnih putovanja u inostranstvo, sponzorisanja manifestacija i sl.
- Želja i namjera vlasnika malog i srednjeg preduzeća da zadrži menadžersku funkciju iako nema znanja i vještina da bi mogao da e efikasno obavlja;
- Gabariti malog i srednjeg preduzeća prevazilaze gabarite njegovog vlasnika;
- Opasnost od preoptimističkog ulaska u nove poslove koji su u okviru postojećeg ili su daleko od osnovnog posla;

Pored toga smatram veoma važnim deset investitorskih kontrola koje moraju tretirati mala i srednja preduzeća, a koje ih vode kontrolisanom rastu: (1) Kontrola nad samim sobom; (2) Kontrola nad odnosom prihod / troškovi i aktiva / pasiva; (3) Kontrola nad upravljanjem investicijama; (4) Kontrola nad porezima; (5) Kontrola

nad donošenjem odluke u trenutku kupovine i prodaje; (6) Kontrola nad brokerskim transakcijama; (7) Kontrola nad unutrašnjim subjektima, tajmingom i karakteristikama; (8) Kontrola nad uslovima i rokovima ugovora; (9) Kontrola nad pristupom informacijama i (10) Kontrola nad preraspodjelom bogatstva i etikom;³²²

Da bi preduzetnik mogao da se odluči na rast malog i srednjeg preduzeća mora prepoznavati i razumjeti sledeće: (1) Rast ne znači automatski i povećanje moći preduzeća, bar ne na početku; (2) Preduzeće mora sebe prepoznati na rastućim, a ne na odumirućim tržištima; (3) Stvarati i održavati treba samo komparativne konkurentske prednosti; (4) Potrebno je jako i stabilno vođenje menadžmenta; (5) Postojanje jasne vizije i održavanje progresivnog smjera; (6) Uspostavljanje odgovarajućeg plana i nadzora; (7) Motivisanje zaposlenih koji imaju znanja i sposobnosti; (8) Mogućnost predviđanja promjena; (9) Obezbeđenje pune satisfakcije klijenata i odgovarajuće finansijske podrške;

Umjesto zaključka

Mala preduzeća koja su okrenuta rastu daju glavni doprinos ekonomskom razvoju i povećanju zaposlenosti unutar lokalnih zajednica i glavni su potporni motor razvoja nacionalne ekonomije. Iz ovog razloga oni privlače veliku pažnju i ne samo onih podržavalaca koji se nadaju da će podržati i uticati na njihov tekući rast. Malo se zna o tome kako uspješan rast biznisa efektivno podržava razvoj. Polazeći od premise da nema pojedinačne teorije koja može adekvatno da objasni rast malih preduzeća, ovaj rad pokušava osvijetliti aspekte koji se pojavljuju kao karakteristike preduzeća koja brzo rastu. Krucijalno, u mnogim malim preduzećima je centralna i glavna uloga vlasnika-menadžera. Mnoge istraživačke studije su imale ograničen uspjeh da identifikuju ključne crte i karakteristike za koje se može reći da su tipične za menadžere-vlasnike u preduzećima koja su orijentisana ka rastu. Položaj vlasništva i menadžmenta je glavna odlika po kojoj se razlikuju mala preduzeća od velikih kompanija. Karakteristike i sposobnosti individualaca koji rade u malim preduzećima suštinski utiču na formu i organizacionu kulturu pojedinačnih malih preduzeća i uspjeh u postizanju održavajućeg rasta.

Dakle, proizilazi da literatura obezbjeđuje osnovno shvatanje i okvire za povećano razumijevanje ključnih ishoda koji podupiru rast malih preduzeća i koji pomažu malim preduzećima u postizanju održivog razvoja, bez obezbjeđenja integrisane teorije rasta. Osim toga, mnoge od ovih oblasti literature koje su bazirane na "biznis menadžmentu" čini se da su suštinski orjentisane na velike kompanije i nijesu uspjele da potpuno oslove uticajne probleme malih preduzeća. U kontekstu eksterne radne sredine, naglasak je na dominantnosti potpuno nepredvidivih promjena i koliko ih je moguće identifikovati i razumjeti ako malo preduzeće previše efektivno raste. U pogledu konkurentske okoline, mala preduzeća trebaju biti

³²² Robert Kiosaki i Šeron Lehter: "Vodič za investiranje", str.276

osjetljiva na osnovne karakteristike industrijske i tržišne strukture, ako žele da razumiju osnovne izvore konkurencije.

Mala i srednja preduzeća preduzeća moraju imati jasnu viziju svoga rasta, ukoliko žele zadržati postojeću poziciju na tržištu ili je pak značajnije ojačati. Sagledavanjem dinamičkog preduzetništva nameću se pitanja: (1) Da li će rast njihovog preduzeća odgovarati rastu tržišta? (2) Da li će se rastom preduzeća poboljšati njegova profitabilnost i (3) Da li postoje osigurana odgovarajuća sredstva za finansiranje rasta? Prilikom traženja odgovora na ova pitanja treba imati u vidu vrijeme kao faktor i fazu životnog ciklusa malog i srednjeg preduzeća. Kako ovakav pristup podrazumijeva osmišljavanje planske strategije, preduzetnik treba da prevaziđe svoje razmišljanje da će preduzeće rasti kao i do sada, te da pristupi pripremi vizionarskog dokumenta (planiranja ekspanzije) koji ima karakter poslovnog plana za rast preduzeća, kao i odgovarajuće elemente od uvoda za investitora, opisa grane i djelatnosti preko marketinga, razvoja novih proizvoda, organizacije i menadžment tima do analize svih vrsta rizika, finansijskog plana i projekcija i ponude hartija od vrijednosti.

Iluzija da će preduzeće rasti samo od sebe je empirijski i teorijski neprihvatljiva i najbolje je demantuje stopa smrtnosti značajnog broja malih i srednjih preduzeća koja su slovila perspektivnim. Zabluda spontaniteta rasta se, u principu, kasno dijagnosticira, pa se samim tim i teško prevazilazi. Ona je značajno izražena kroz činjenicu da vlasnik malog preduzeća ne želi ili nema povjerenja da delegira svoju upravljačku funkciju sposobnom menadžmentu koji više zna i ima viziju. Stoga je veoma važno upravljati rastom u kvalitativnom i kvantitativnom smislu, jer se samo na taj način može očekivati da od preduzetnika postane malo preduzeće, od malog srednje i konačno, od srednjeg veliko preduzeće. To vodi promjeni privredne strukture ekonomije bilo da je riječ o lokalnom, regionalnom i državnom nivou i sinergetskim efektima koji se efektiraju na srednji i duži rok.

Prilikom tretmana rasta malih i srednjih preduzeća značajnu ulogu ima država od koje se očekuje da obezbijedi stimulativan ambijent ili kako Karl Najt u svom radu "Intelektualno brkanje morala i ekonomije" zapisa: " I što je najvažnije, najozbiljniji problem društvenog poretka i progresa je problem posjedovanja pravila kojima se povinujemo i sprečavanje varanja".

Literatura

1. Deakins David: "Entrepreneurship and Small Firms", McGraw-Hill (UK) Limited, 2000.
2. Carter Sara, Jones – Evans Dilan : " Enterprise and Small Bussines – Principles, Practice and Policy ", Prentice Hall-Harlow, 2000.
3. Grupa autora: "Kako razviti uspješno preduzeće", GEA College – Ljubljana i Grafo Mark – Zagreb, 2000.
4. Tipurić Darko: " Konkurentska sposobnost poduzeća ", Sinergija – Zagreb, 1999.
5. Kiosaki Robert i Šeron Lehter: " Vodič za investiranje " Finesa – Beograd, 2001.
6. Bjukenan Džejms: " Granice slobode ", Dereta – Beograd, 2002.

Radislav Jovović

Transformacione ideje u strategiji promjena u preduzetničkim organizacijama

Transformation ideas in the change strategy of entrepreneurship organizations

Abstract

Epochal changes in the economic and the social environment are requiring organizations to reinvent their structure and processes. The alternative is the innovative organization which must efficiently tie together the ideas of constant change, flux, interconnectivity and permeable boundaries, as well as importance of intangible and knowledge. The intention is to build the organization by connecting processes, teamwork, knowledge and information sources. Organizations have been faced with challenge of transformation. The main focus of this paper is transformation ideas which can be applied in the entrepreneurship organizations.

Ključne riječi: transformacione ideje, informacija, znanje, inovativna organizacija

1. Uvod

Danas je sasvim prepoznatljivo da način na koji je "poslovna mašina" funkcionisala u prošlosti nije više adekvatan za budućnost. Epochalne promjene u ekonomskom i socijalnom okruženju zahtijevaju od organizacija da inoviraju njihove strukture i procese. Organizacije oblikovane na mehanicističkom principu su u osnovi spremne da rade iste stvari kroz permanentno ponavljanje. One nijesu oblikovane da budu inovativne. Okolnosti koje traže adaptibilnost diktiraju traženje alternativa mehanicističkom prilazu.

Menadžment koji na početku dvadeset prvog vijeka ne vjeruje da postoji potreba da se transformiše način na koji biznis funkcioniše, po mom mišljenju je van stvarnosti. Naravno, promjene nijesu radi promjena, već radi uspješnosti, odnosno zahtjeva koji se postavljaju u novom poslovnom okruženju, na početku novog milenijuma. Proizvodi i usluge moraju kontinuirano da se adaptiraju da bi se ostvarile ili održale konkurentne prednosti.

Eksperimenta u transformaciji organizacija ima svuda. Organizacije nijesu sigurne kako će stići odavde tamo. Pokušaji transformacije biznisa su podržani različitim idejama o transformaciji biznisa. U 1980-im i 1990-im godinama, su se rodile brojne ideje koje su obećavala da će revitalizovati biznise. Te ideje su implementirane u praksi. Pored uspješnih storija koje su zvučno širene u poslovnoj štampi, sa sve

novijim istraživanjima pokazuje se da se iza sjaja uspjeha ispoljava jasan trend visokog nivoa neuspjeha u mnogim programima za promjenu poslovnih i drugih organizacija. To potvrđuju i statistički podaci.

Preduzetnički orjentisane organizacije pokušavaju da se suoče sa novim okruženjem, uključujući nove tehnologije, posebno on-line tehnologije. Sve veći broj organizacija koristi neke forme poslovanja preko interneta; u nabavci, kod naručivanja, plaćanja itd. Sve je to usmjereno na potrebu za bržim izlaskom na tržište, ubrzavanjem životnog ciklusa proizvoda, osvajanju novih kanala distribucije. Te potrebe mijenjaju način rada uslužnih organizacija. Redefinišu se finansijsko uslužne kompanije. Mnoge bankarske transakcije se odvijaju na elektronski način. Banke sve više lansiraju nove tehnologije za plaćanje.

Postavlja se ozbiljno pitanje: "Kako prići promjenama u organizacijama, a da one budu uspješne i kako održati kontinuitet uspjeha? To je glavni problem istraživanja u radu i kao rezultat je metodološki prilaz transformaciji koji polazi od korišćenja savremenih koncepata za oblikovanje poslova i od cjelovitog oblikovanja biznisa. Pri tome treba imati u vidu da i većina organizacija startuju od paradigme kontrole i komandovanja, koja je dugo dominirala i stvorila svoje strukture koje se ne mogu zanemariti. Naprotiv, one u velikoj mjeri opredjeljuju izbor transformacione ideje.

2. Stare paradigme za poboljšanje performansi organizacija

Prilaz koji je dugo dominirao u oblikovanju načina rada poslovnih i drugih organizacija je zasnovan na strukturama komandovanja i kontrole koje su uspostavljene u industrijskoj epohi. Osnove tih struktura je postavio Frederick Taylor. Još prije stotinu godina, Frederick Taylor je prezentirao principe «naučnog menadžmenta», pogled koji vidi poslove organizacije kao kolekciju zadataka, od kojih svaki može biti opisan kao precizna procedura, čiji koraci su posebna kretanja i aktivnosti radnika. Posao menadžera je da objašnjava i optimizira zadatke i nadgleda radnike u izvršavanju zadataka. Po Tayloru, ako se posao razbije u jednostavne zadatke, produktivnost, kvalitet i menadžerska kontrola se mogu poboljšati. On je dalje sugerisao da kroz pažljivu naučnu analizu, koja je kasnije postala poznata kao studije vremena i pokreta, može biti identifikovan jednostavan najbolji način za izvršavanje bilo kojeg rada. Na tim osnovama nastala je paradigma kontrole čije su pretpostavke:

- priroda posla je mehanička,
- poslovno okruženje je relativno stabilno i mijenja se sporo, na način koji se može predvidjeti i
- kontrola je centralna u efektivnom menadžmentu.

Te ideje su dobro primijenjene u proizvodnim okruženjima početkom dvadesetog vijeka, podržavajući koncept tokova rada pokretnih traka.

Za vrijeme druge polovine 20. vijeka, paradigma kontrole je otvorila vrata za nova tehnološka dostignuća, kao način da se poveća produktivnost i kontrola. Od 1950-ih do 1970-ih izazov je bio da se automatizuju repetitivni, odredljivi poslovi, kroz kombinaciju rada mašine i mašinske inteligencije.

1940-ih godina, oni koji su verzirani u kompjuterski dizajn počeli su da interpretiraju pokrete i aktivnosti radnika kao tok i transformaciju informacija; rad pojedinačnih radnika se posmatra kao funkcija koja procesira ulazne informacije u izlazne informacije. Posebni algoritami koji opisuju pojedinačne funkcije radnika, kada se spoje, konstituišu ukupni algoritam organizacije. Ti pogledi su osnaženi u 1950-im, kada Herbert Simon opisuje menadžment kao donošenje odluka prema ocjeni alternativa, i 1960-im, kada je Jay Forrester analizirao organizacije kao nelinearne feedbackove sistema za obradu signala. Kao efekat, ti pogledi su inicirali atraktivno mišljenje da se Taylorovi principi mogu proširiti na rad znanja.

Problem je da ta informaciona interpretacija rada nije pomogla u praksi kod rada znanja. Input-proces-output modeli organizacije rada ne mogu reprezentovati ljudsku saradnju. Oni su slijepi u ljudskim procesima u kojim ljudi traže posao i slažu se šta treba da se uradi, ko će to da uradi i kada; oni ne obezbeđuju mehanizam za potvrđivanje da je kupac zadovoljan. Osim toga, fragmentacija poslova u jednostavne, repetitivne zadatke imala je cijenu – narasli broj ljudi u sredini organizacione šeme – funkcionalni ili srednji menadžment, što je uzrokovalo da je proces proizvodnje ili davanja usluga nezbežno postajao komplikovaniji, a menadžment sve teži, a organizacija sve manje uspješna na tržištu.

3. Nove tehnologije i nove pogledi na rad

Nova shavatanja i nove tehnologije dovode do napuštanja menadžment strategije zasnovane na kontroli i prihvatanju novih pretpostavki kao što su:

- da je priroda posla kako se otkriva u informacionoj epohi,
- da se poslovno okruženje mijenja sa fenomenalnom stopom i na način koji je teško predvidjeti i,
- da je adaptiranje promjenama centralno u efektivom menadžmentu.

Incijative koje povezuju novu tehnologiju, ljude i procese su dovele do napuštanja industrijskog modela. One vode spajanju zadataka, događaja ili interakcija, koje kreiraju i dodavaju vrijednost novom poslovnom okruženju. Dakle, kako je Drucker [5] isticao, stari načini poboljšavanja produktivnosti nijesu efektivni u novom radnom okruženju u kome rad znanja dolazi do izražaja, što naglašava potrebu za efektivnom komunikacijom informacija između radnika i neophodnost napuštanja zastarjelih procedura i prakse.

Treba istaći važan aspekt novih incijativa – orijentaciju na ljude. Da bi se govorilo o uspješnosti potrebno je usresređenje na to kako ljudi rade, a ne samo na informaciju.

Zato je potrebno inkorporirati koncepte rada iz perspektive kako ljudi rade, a ne samo iz perspektive zadataka koji se izvršavaju.

4. Ideje transformacije biznisa

Ideje koje su pratile novi prilaz organizaciji se mogu rangirati od smanjenja veličine i drugih oblika smanjenja troškova, preko glavnih koncepata biznisa, strateških saveza, prilaza kvaliteta, do inkrementalnih poboljšanja i reinženjeringa poslovnih procesa.

4.1 Koncept glavnih biznisa

Tokom 1980-ih i ranih 1990-ih, koncept racionalizacije biznisa do njihovih centralnih, bitnih elemenata je ušao u modu. Ovaj koncept je baziran na shvatanju da je uspjeh biznisa u tijesnoj korelaciji sa koncentrisanjem na onome “što se najbolje radi”. Ovaj koncept je baziran na premisi da održive konkurentske prednosti koje generišu dodatnu vrijednost biznisu za duži vremenski period mogu biti samo ostvarene tamo gdje se “posebne sposobnosti primjenjuju efektivno na odgovarajućem tržištu”. Te posebne sposobnosti su inovacija, arhitektura, reputacija i strateška imovina.

Inovacija se obično odnosi na posebne osobine proizvoda i usluga. Arhitektura je termin koji se koristi da opiše inherentnu sposobnost da generiše i/ili iskoristi prilike za biznis. Reputacija se obično stvara na posebnom tržištu, iako nekada reputacija može da bude osnova za širenje i na nova tržišta. Strateška imovina je takva posebna sposobnost koja proizilazi iz recimo prirodnog monopola.

U ovom konceptu, bilo koja kombinacija četiri sposobnosti – inovacije, arhitekture, reputacije i strateške imovine – može da se koristi u kreiranju konkurentske prednosti u odgovarajućem tržištu.

4.2 Outsorsing

Jednom kada se odrede glavni elementi biznisa stabilno, sledeći logičan korak u oblikovanju biznisa je odlučivanje koja se aktivnost biznisa može obavljati interno od strane zaposlenih, a koja se može prenijeti na spoljno obavljanje u manjem ili većem stepenu.

U razmatranju outsorsinga ističemo uticaj rada Charlesa Handija i njegov koncept “Shamrock Organization” koji je opisan u njegovoj knjizi “The age of unreason”, izdane 1989. Ta organizacija je napravljena od tri glavna tipa ljudi: glavni radnici, koji su ljudi bitni za organizaciju i njen uspjeh; ekstra radnici koji su važni u situacijama maksimalnog rada i opterećenja; i radnici koji izvršavaju manje važne poslove.

4.3 Preoblikovanje poslovnih procesa

Polazeći od procesa i njegovih globalnih ciljeva preoblikovanje poslovnih procesa ostvaruje *kreativne i radikalne*³²³ *promjene procesa*³²⁴ u cilju realizovanja važnih poboljšanja na način da se ciljevi ostvare. Radikalne promjene znače zanemarivanje svih postojećih struktura i postupaka i otkrivanje sasvim novih načina obavljanja poslova.

Preoblikovanje poslovnih procesa je, prije svega, usmjeren na međufunkcionalne procese. To je top-down proces, koji zahtijeva strogo usmjeravanje od strane starijeg menadžmenta, jer se samo sa te pozicije, koja prati sve funkcije, mogu vidjeti mogućnosti za inovaciju.

Preoblikovanje poslovnih procesa prouzrokuje važne organizacione promjene: u toku procesa, kulturi, moći i kontroli u organizaciji, zahtjevima za radnim sposobnostima, odnosima izvještavanja i praksi menadžmenta.

Kroz preoblikovanje poslovnih procesa se napušta industrijski model, ili bolje rečeno, okreće na glavu. Potreba da procesi moraju biti jednostavni ima značajne posledice na to kako se procesi i organizacija oblikuju. Ističemo neke značajne aspekte preoblikovanja procesa. Prvo, nekoliko poslova se kombinuje i sažima u jedan posao. Kod preoblikovanja tih poslova često se oni dodjeljuju jednoj osobi za izvršavanje ili timu za proces. Integrisani procesi eliminišu greške, kašnjenja i opšte troškove. Dakle, poslovi se kompresuju horizontalno. Drugo, radnici donose odluke. Umjesto odvajanja odlučivanja od stvarnog posla, odlučivanje postaje dio posla. To znači kompresiju posla po vertikalnoj liniji, koje pored benefita minimiziranja kašnjenja, smanjenja opštih troškova, boljeg zadovoljenja kupaca, daje veća ovlašćenja radnicima. Treće, koraci procesa se izvršavaju u prirodnom redosljedu. Na taj način preoblikovanjem procesa se prevazilazi linearnost. Tipično, u konvencionalnim procesima, osoba jedan mora kompletirati zadatak jedan, prije nego što preda rezultate osobi dva, koja izvršava zadatak dva. Ali, šta ako se zadatak dva može izvršiti istovremeno sa zadatkom jedan. Odgovor je u "delinearizaciji" kroz istovremeno odvijanje poslova. Četvrto, procesi imaju više verzija, što je, prema Hammeru, kraj standardizacije [8]. Naime, tradicionalni procesi su namijenjeni da obezbijede masovnu proizvodnju za masovno tržište. Svi inputi se drže nepromijenjeni tako da je autput jednoobrazan i konzistentan. U svijetu raznovrsnosti i promjenljivog tržišta ta logika je zastarjela. Da bi se zadovoljili zahtjevi današnjeg okruženja, potrebne su višestruke verzije istog procesa, svaka od

³²³ Termin radikalno se izvodi iz od latinske riječi "radiks", što znači korjen.

³²⁴ Incijative radikalne promjene procesa su različito nazivane - na primjer, preoblikovanje poslovnih procesa, poslovni reinženjering, itd. Smatram da je termin inovacija procesa najadekvatniji, jer on pored oblikovanja novih procesa (što se najčešće označava pojmom reinženjering) obuhvata i predviđanje nove strategije, te implementaciju promjena u svim njihovim kompleksnim tehnološkim, ljudskim i organizacionim aspektima.

njih prilagođena zahtjevima različitih tržišta, situacija ili inputa. Višestruka verzija procesa je jasna i jednostavna, zato što svaka verzija treba da podržava slučajeve koji su odgovarajući. Tradicionalni procesi su obično veoma kompleksni pošto moraju inkorporirati specijalne procedure i očekivanja da podrže široki spektar situacija. Peto, rad se izvršava tamo gdje ima najviše smisla. To znači napuštanje organizacionih međa. Šesto, kontrola i pregledi se smanjuju. Kontrole i pregledi ne daju vrijednost, tako da je njihovo smanjivanje ili eliminisanje neophodno.

4.4 Poboljšanje procesa

Poboljšanje procesa obuhvata izvršavanje istih poslovnih procesa sa neznatnim povećanjem *efektivnosti i efikasnosti* istih. Poboljšanje procesa se razlikuje od preoblikovanja poslovnih procesa. Postoji više važnih razlika između ta dva prilaza promjenama. Između ostalog u pogledu nivoa promjena, frekvencije promjena, potrebnog vremena, participacije, rizika, tipa promjena itd. Preoblikovanje poslovnih procesa počinje sa relativno - čistim stanjem - više nego sa postojećim procesima, pri čemu fundamentalni poslovni cilj procesa mora biti određen, ali sredstva za njegovo postizanje ne. Dakle, bez obzira kako se cilj postizao u prošlosti, traži se najbolji put da se posao sada uradi. Poboljšanje procesa traži niži nivo promjena. Incijative poboljšanja polaze od postojećih procesa, one su često kontinuirane, koristi mogu biti brzo ostvarene (čak za mjesec dana). Takve incijative zahtijevaju participaciju nižih nivoa menadžmeta i zaposlenih, ne nose veliki rizik, obično su vezane za funkciju. Primarno sredstvo kontinuiranog poboljšanja procesa je statistička kontrola procesa, tehnika za objašnjavanje i minimizaciju izvora varijacije.

4.5 Opunomoćenje zaposlenih

Prirodna ekstenzija logike oblikovanja poslovnih procesa je da timovi treba da imaju mnogo više odgovornosti, kao i da mnoge osobe budu slično ovlašćene. U teoriji, timovi mogu da samoupravlja u velikoj mjeri, zbog toga što su oni sastavljeni od ljudi koji znaju najbolje kako da promijene i poboljšaju njihove vlastite performanse, kao i performanse kompanije, te im za to treba dati autoritet da to rade. I to je u teoriji dosta postavljeno. To sugerise korišćene ideje opunomoćenja i delagiranje odlučivanja u oblikovanju organizacije.

4.6 Multitasking

Sa više aspekata, multitasking je bitan za uspješan preoblikovanje poslovnih procesa. Dok je, u prošlosti, takozvani specijalista uobičavao da radi samo jedan elemenat posla prije prenosa odgovornosti sledećem specijalisti, koji radi sledeći dio posla, jedna osoba sada tipično radi nekoliko poslova. Na primjer, u tradicionalnom

načinu odobravanja kredita, službenik na šalteru je bilježio zahtjev za kredit i prosleđivao je kontroleru kredita, koji je pregledao platežnu sposobnost klijenta, i ukoliko je pozitivno ocijenjena dalje se prosleđivao zahtjev za kalkulaciju plana otplate kredita itd. U preoblikovanju tih poslova, jedna osoba će raditi najvjerojatnije sva ta tri zadatka. Novi način rada će eliminirati kašnjenja i zastoje, greške i konfuziju predhodnog načina rada. U novom radnom okruženju, svaki klijent prati od strane samo jedne osobe koja ima odgovornost da klijenta informiše u potpunosti o progresu. I na taj način će se smanjiti izgubljeno vrijeme.

4.7 Integracije i strateški savezi

Integracije i strateški savezi postaju sve popularniji u više oblasti. Oni pokrivaju aktivnosti koje su različite kao proizvodnja, distribucija, finansije ili prodaja. Savezi se prave kroz relacije koje će garantovati određene poslovne koristi. Suština je u poboljšavanju saradnje i tehničko-tehnološkog procesa rada, što rezultira važnim benefitima.

Strateški savezi su, na primjer, veoma prisutni u japanskoj industiji automobila, gdje proizvođači automobila imaju strateške saveze sa proizvođačima glavnih djelova za automobile. U takvim savezima, kupac proizvoda ili usluga se odrekao prava da na tržištu kupuje po najboljim cijenama, u za uzvrat dobru cijenu i posebno relacije koje garantuju druge poslovne benefite, na primjer, eskuzivnot, kvalitet, blagovremenost, ili smanjenje operativnih troškova, kao posledicu smanjenja nivoa zaliha ili smanjenja administrativnih troškova. U praksi, mnogi primjeri strateških saveza rade veoma efektivno.

4.8 Proizvodi i usluge “informatičke epohe”

Svijet je duboko zakoračio u informatičku epohu, a po mnogima i u epohu znanja. Važnost informacija kao ekonomskog faktora prvi put postaje vidljiv 1950-ih i 1960-ih, kada su veliki kompjuteri omogućavali da se podaci sakupe, uskladište, i programiranjem od strane korisnika proizvedu informacije. Sa poboljšanjem elektronskih kompjutera, uključujući i mikrokompjutere i standardni softver, značaj informacija se povećava, sve do tačke kada informacija koju poslovanje proizvodi često postaje više vrednija nego sami posao, ili bitno utiče na transformaciju poslovanja. Može se već utvrditi narasla uloga koju informacija igra u procesu dodavanja vrijednosti proizvodima. Proizvodi sa mikročipovima i kompjuterima se šire. Usluge postaju sofisticiranije. Informatički biznisi se rađaju i postaju dominantniji u odnosu na tradicionalne.

Sa stanovišta transformacije preduzetničkih organizacija, selektovanje relevantnih proizvoda nove epohe koji se mogu primijeniti na konkretnu poslovnu sredinu i

njihov uticaj na postojeće proizvode, nove mogućnosti proizvodnje, postaje nezaobilazno.

4.9 Krađa ideja proizvodnje

Mnoge ideje koje sada mijenjaju način rada u administraciji i bankama su počele kao tehnike u proizvodnji. Oblikovanje mnogih procesa se zasniva, na primjer, na tehnici "upravo na vrijeme", to jest kroz sažimanje vremena. Slično, ideje integracije između proizvođača i maloprodaja je baza mnogih strateških integracija. Mnoge sofisticirane tehnike planiranja koje se koriste u okruženjima fabrika postaju sve više aplicirane u izdavanju kredita, zatim i u politici osiguranja i sl. Slične tehnike kao planiranje resursa za proizvodnju se takođe pokazuju korisnim i u drugim oblastima.

4.10 Novi prilazi menadžmentu - podučavanje, ne liderstvo

Shvatanje liderstva u biznisu se mijenjalo kroz godine i još uvijek se mijenja. Figure vizionarskog profila, kao što je Bill Gates iz Microsofta su doprinijeli formiranju aktuelnog shvatanja liderstva. To je liderstvo koje se bazira na podučavanju i bitno se razlikuje od delegiranja odgovornosti kod komandovanja i kontrole. Kod podučavanja delegiranje se vrši da se pojedinci razvijaju, kod paradigme kontrole to je prije svega zbog izvršavanja posla. Kod podučavanja, prvo se delegira donošenje odluka koje nemaju veći uticaj, a onda se delegira važnije donošenje odluka. Kod paradigme komandovanja, ne delegira se donošenje odluka. Kod podučavanja se prihvataju rizici kod delegiranja, kod paradigme kontrole se izbjegavaju rizici.

Nove ideje u liderstvu su vezane za praksu i potrebu smanjenja menadžment nivoa, što je uslov za fleksibilnu organizaciju. Kada srednji menadžment i poslovođe nestaju, delegiraju se odgovornosti timovima i pojedincima, što stvara efikasnu organizaciju.

4.11 Malo je lijepo

Trend ka malom, kao rješenju, je nastao kao reakcija na velike, birokratske, spore i nefleksibilne sisteme. Takođe, gotovo neprimjetno, mali biznisi su postali dominirajući u zapadnim ekonomijama. To tjera i mnoge velike kompanije da se oslobode birokratije da bi preživjele. Ekonomiju obima je zamijenila ekonomija rezultata, gdje manje organizacije potpuno dobijaju svoju važnost. To se dešava i u administraciji i u bankarskim uslugama.

5. Cjelovito oblikovanje biznisa

Sve navedene ideje su atraktivne i sve imaju potvrdu u praksi. Ali koju ideju izabrati kao adekvatnu za transformaciju konkretne organizacije?

Svaki biznis je poseban i odvija se u posebnim okolnostima. Zato treba da se utvrdi šta je odgovarajuće konkretnoj organizaciji, koje ideje/sredstva koristiti od raspoloživih. Taj prilaz obuhvata sledećih pet koraka (slika 1). Prvi korak je identifikovanje i prioritetizovanja glavnih ciljeva za promjene. To treba da se uradi u pogledu konkurentskih prednosti i efikasnosti rada. Organizacija može da izabere da poboljša svoju konkurentsku poziciju ili da poboljša svoj operativni rad, ili sa kombinacijom jednog ili drugog. Drugi korak je da se utvrdi koji aspekti konkurentске prednosti (inovacija, reputacija, infrastruktura i strateška imovina) i efikasnost (smanjenje troškova, veći obim uluga uz postojeće troškove, manje grešaka, brži obrt) su većeg prioriteta za poboljšavanje dugoročno posmatrano. Treći korak treba da izabere najprikladniju ideju ili ideje sa ciljevima. U četvrtom koraku se identifikuje područje organizacije gdje novi prilaz može biti efektivno implementiran. I u petom koraku, je definisanje akcija koje su neophodne da se promjene implementiraju.

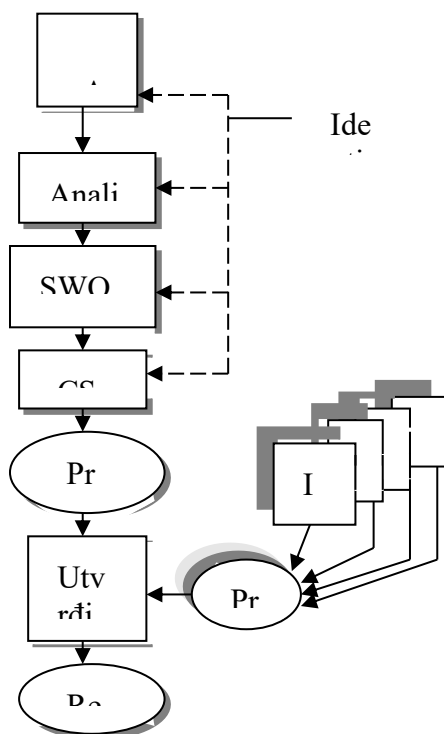
Ono što je suština, po mom shvatanju, je razmatranje svih ideja i pravljenja kombinacije ideja. Dakle, kombinacijom ideja treba da se dođe do uspešnog obavljanja biznisa. To je, u stvari, proces koji treba da se odvija kroz rad određenih timova, gdje se kreira novi oblik biznisa, gdje se te nove ideje preispituju i konačno oblikuju. Svakako, veoma je bitno da se te nove ideje kombinuju i sa tradicionalnim poznavanjem biznisa.

6. Inovativna organizacija

Navedeni prilaz može da se primijeni u transformaciji naših organizacija. U funkcionisanju naših organizacija mnogo je aspekta koje treba mijenjati: organizacionu strukturu, menadžment, tehnike i tehnologije rada, kvalitet usluga u institucijama, bankarske usluge. Jačanje finansijskog tržišta je bitan uslov transformacije ukupne ekonomije. Ipak, to nijesu kratkoročni procesi, već dugoročni i kompleksni. Širi aspekt pitanja i ideja transformacije koje smo istraživali u radu može da se primijeni u oblikovanju poslovanja, da bi to poslovanje bilo uspješno. Poseban aspekt transformacije smatramo vođenje promjena i na tom putu transformacije neophodan je jedan sistematičan prilaz, a on je neizostavno baziran na učenju, na kontinuitetu, a ne na akcijama kratkog daha, na »kampanjskom« načinu rada, nego na strateški osmišljenim prilazima.

U tradicionalnom modelu Taylora, promjena je bila vođena od strane »eksperta«. Međutim, danas to nije dovoljno. To je jednostran prilaz, koji vidi promjenu tehnologije, ali ne i organizacije. Danas stare pretpostavke nijesu primjenljive. Intenzivna konkurencija zahtijeva kontinuirano i inovativno poboljšanje poslova. Menadžeri ne mogu da rade na stari način i da znaju i diktiraju najbolji način za obavljanje svakog zadatka. Da bi implementirale uspješno nove tehnologije neophodne su timske strukture. Mnoge tradicionalne hijerarhijske organizacije imaju naglasak na efikasnosti više nego na efektivnosti. Hijerarhijska struktura mnogo pažnje poklanja vertikalnim procesima (izvještavanju i kontroli), dok je lanac horizontalnih aktivnosti zanemaren.

Cjelovito oblikovanje biznisa povezuje ideje za konstantne promjene, konstantno kretanje, povezivanje i propustljive granice, gdje dolaze do izražaja informacije i inovativnosti. Takav prilaz zahtijeva da se izgradi set organizacionih struktura i procedura koje to rade simultano da bi se pratili poslovni zahtjevi današnjice. Za većinu organizacija to nije nimalo lak put. Uporedio bih ga "sa pokušajem pravljenja aviona dok se sa njime leti" [5, str. 75]. Takav prilaz se bazira na inovativnoj organizaciji.



Slika 1. Prilaz izboru ideja za promjenu

Izgradnja inovativne organizacije počiva na:

- ◆ Resursu znanja;
- ◆ Saradnji i koordinaciji unutar organizacije i između organizacije i drugih;
- ◆ Okrenutost ka perspektivi klijenata,
- ◆ Inovaciji komunikacionog obrasca sa klijentima.

Takva organizacija se bazira na objedinjavanju informacionih resursa, znanja, timskog rada i toka odvijanja rada kroz procese. Osnovna karakteristika inovativne organizacije je *sposobnost učenja*. To je nužan uslov da bi se napustila stara praksa, jer u odsustvu učenja jednostavno se ponavlja stara praksa, promjene ostaju kozmetičke, a poboljšanja besplodna i kratkog vijeka. Dakle, moć znanja može da iskoristi samo organizacija koja je orjentisana i sposobna za učenje, u literaturi razmatrana kao "učeća organizacija", a to je po mom shvatanju preduzetnička organizacija. Peter Senge, koji je popularizovao takvu organizaciju u knjizi "Pet disciplina", opisuje je kao mjesta - gdje ljudi kontinuirano proširuju njihov kapacitet da kreiraju rezultate koje istinski žele, gdje se gaje novi i ekspanzivni obrasci mišljenja, gdje su kolektivne aspiracije prisutne slobodno i gdje ljudi kontinuelno uče kako da uče zajedno [12, str. 1]. U sličnom duhu Ikujiro Nonaka karakteriše kompanije koje počivaju na znanju kao mjesta gdje "pronalaženje novih znanja nije posebna aktivnost...to je način ponašanja, stvarno, način postajanja, gdje je svako radnik znanja" [11, str. 39].

Iznenadjuće, pokazuje se da je jasna definicija organizacionog učenja godinama neuhvatljiva. Teoretičari organizacije su proučavali učenje dugo vremena, ali još uvijek postoji znatno neslaganje oko šta je *organizaciono učenje*. Navešćemo nekoliko definicija organizacionog učenja: [8, str. 80] koje ukazuju na različite prilaze:

- Organizaciono učenje znači proces poboljšanja akcija kroz bolje znanje i razumijevanje (Fiol, Liles).
- Organizacija uči ako se, kroz njenu obradu informacija, raspon njenih potencijalnih ponašanja mijenja (Huber).
- Organizaciono učenje je proces otkrivanja i korekcije grešaka (Levitt).
- Organizaciono učenje se događa kroz zajednički uvid, znanje, i mentalne modele ... i izgrađuje se na prošlom znanju i iskustvu - to jest na memoriji (Stata).
- Učeća organizacija je organizacija osposobljena za kreiranje, sticanje i transfer znanja, kao i modifikacije njenog ponašanja da odrazi novo znanje i poglede (Garvin).

Uprkos različitih pogleda na organizaciono učenje možemo zaključiti da većina teoretičara vide taj proces kao proces koji se odvija tokom vremena i vezuju ga za sticanje znanja i poboljšanje performansi. Dakle, novo znanje i nove ideje su bitne za učenje i one predstavljaju pokretač napretka organizacije. Naravno, one nijesu

dovoljne za kreiranje učeće organizacije, jer ih treba kombinovati sa promjenom načina obavljanja poslova. To se ostvaruje kroz mukotrpane napore na pažljivom kultivisanju stavova, maksimalnoj posvećenosti učenju, kreiranju menadžment procesa koji to podržavaju, posebno kroz stvaranje adekvatnog okruženja.

Takvo okruženje daje šanse za protok informacija kroz organizaciju, ukidanje granica i stimulaciju razmjene ideja. Kreativne tehnike, otvorenost, obuka u rješavanju problema mogu se primijeniti u takvom okruženju.

7. Zaključak

Organizacije posluju danas u izrazito promjenljivom poslovnom okruženju. One moraju da mijenjaju način obavljanja poslovanja da bi opstale u dinamičnoj konkurenciji. Organizacije mogu da biraju različite alternative u transformaciji svoga poslovanja. Ali taj izbor treba da bude adekvatan, i da omogući unpređenje poslovanja. U radu smo prikazali metodološki prilaz koji nudi uspjeh. Obim rada nije dovoljan da prikaže veoma kompleksne aspekte pojedinih transformacionih ideja, ali poenta je na prilazu transformaciji organizacija. Suština je u postavljanju adekvatne strategije transformacije, sa sintezom različitih transformacionih ideja. Transformacija organizacija je proces koji mora da se zasniva na inovaciji i učenju. Svaki drugi prilaz neće dati rezultate: razvoj i napredovanje organizacije.

To je suštinsko u promjeni prilaza radu i organizovanju. Rad znanja, koji je u funkciji poboljšavanja efikasnosti i efektivnosti organizacije, je u velikoj mjeri temeljac na kome poživaju promjene koje su dominantne i imaju svoje akcelirajuće efekte.

Inovativna orijentacija treba da se implementira u svim sverama našeg društva. Smatram da je to nužna pretpostavka promjena kod nas koje će dati rezultate. Više se moraju napustiti uski prilazi učenje radi učenja, znanje radi znanja, biznis radi socijale. Sve je to gubljenje resursa, ako se nema ekonomskih rezultata, ako nema nove vrijednosti i rasta standarda.

Naše društvo ne može očekivati uspješnu transformaciju ako ne se shvatiti da je danas rad znanja daleko vredniji nego mehanistički rudimentarni rad? Zašto naši menadžeri ne cijene ono što je danas osnovni kapital: znanje, informaciju, inovaciju! Jedno je sigurno: treba mijanjati stare prakse, procedure i politike. Treba prihvatati najbolja rješenja u načinu obavljanja rada. Ako se promijenimo i prihvatimo iskustva i praksu uspješnih, i to ne kratkoročno, nego ako ta promjena postane permanentna, ako stalno unapređujemo način obavljanja poslova bićemo i ekonomski bogatiji i uspješni kao društvo.

Literatura:

1. Burnes, B. , *Managing Change*, Pitman Publishing, London, 1994
2. Bruce, R, Wyman, S, *Changing Organizations*, Sage publications, Thousand Oaks, 1998
3. Cohen, M. , Leventhal, A., *Absortive Capacity: a New Perspective on Learning and Inovation*, Administrative Science Quaterly, 35, 128-152, 1990
4. Davenport, T., *Proces Inovation*, Ernest i Yung, Boston, 1993
5. Drucker, P., *Postkapitalističko društvo*, Privredni pregled, Beograd, 1995
6. Dizard, P. W., *The Comming Information Age*, New York, 1992
7. Fisher, L., *Workflow Paradigm*, Lighthouse Point, Future Strategies, Florida,1995
8. Garvin, A.D., *Building a Learning Organization*, HBR, juli-avgust, 1993
9. Hammer, M., Champy J., *Reengineering The Corporation*, Herper Busineses, New York, 1993
- 10.Lankester B., Farmer, ., , Total Bussines Design, John Wiley & Sons, New York, 1996
11. Nonaka, I., *The knowledge Creating Company*, HBR, novembar-decembar, 1991
12. Senge, M.P., *The Fifth Discipline Fieldbook*, Doubleday, New York, 1994
- 13.Tapscott, D., and Caston, A., *The New Promise of Information Technology*, Business
 - a. Quarterly, str. 51-60, 1994
- 14.Yourdan, E., *Business Process Reengineering: Tools and Techniques*, Aplication
 - a. Development, Vol. VII, January, 1995

Nemanja Boljević

Konsalting kroz teoriju i praksu - razvoj u nerazvijenim privredama

Abstract

With this article I wanted to include myself in very exciting time for work in Montenegro and to take a part in process that has lot of challenges. Consulting as idea of giving advices is worked out from Nicolo Machiavellian through Drucker until these days with special review on conditions of consulting in Montenegro. In this study all types of consulting companies are defined relying on leading consulting companies in the world. Unavoidable are unique things of consulting in Central and Eastern Europe, especially experiences of Hungary and Czech Republic as examples of countries with successfully carried out economic reforms. Montenegro, on the threshold of joining the European institutions, is showing some specific things in all sectors of economy as well as in developing of consulting activities. Survey conducted in Center for Entrepreneurship and Economic Development shows some advantages and disadvantages of domestic consulting companies compared with develop world. Through the presentation of consulting team procedure, stated in article, typical weaknesses of one domestic company have been demonstrated. With expert help this company succeed to solve their long-standing problems.

- Consulting
- Knowledge
- Specialization
- Transition
- Free market

I Opšte karakteristike konsaltinga

1. Uvod

Pojam konsaltinga je novijeg datuma i označava savjetovanje. Obuhvata najširi pojam pružanja usluga u svim oblastima društvenog života. Najčešće se vezuje za biznis.

Korijeni današnjeg konsaltinga mogu se naći kod starih Egipćana i Rimljana. Egipćani su tokom izgradnje svojih piramida prihvatili savjete umnih ljudi. Kato je pravio liste i na njima opisivao poslove kojima treba da se bavi administracija u Rimskim provincijama.

Mnogi će reći da je Nikolo Makiaveli bio prvi menadžer dok drugi da ta stvar upravo pripada Frederick Winslow Teylor-u, ocu "naučnog menadžmenta". U prvim godinama 20-tog vijeka njegove knjige su prodavane u milionskim primjercima, a Tejlor je konsultantske usluge ili "savjete" naplaćivao \$35 dnevno (to bi danas iznosilo oko \$600). Njegove uvjene teorije o "svjetu kao mašini" uvijek su imale svoje kritičare ali to ih nije zaustavilo da budu prihvaćene od strane vodećih američkih biznismena, uključujući i Henrija Forda, i na taj način budu pročišćene u svjetu. Njegovi principi predstavljaju srž naučnog menadžmenta: podijeliti posao na jednostavne djelove; izabrati radnike za te podjeljene poslove; napraviti od radnika specijaliste (eksperte) za pojedine poslove; i napraviti odgovarajući sistem nagradjivanja.

2. Uticaj Drakera

Peter Drucker³²⁵, zahvaljujući svom prirodno urodjenom talentu ali i vremenu u kojem je počeo da piše o menadžmentu, je prvi naučnik koji je dao veliki doprinos razvoju svjetske ekonomske teorije. Kao i njegov biblijski imenjaka "on je stijena na čijim se osnovama nalazi današnja crkva". Draker je govorio da "svi najveći poslovni graditelji – od Medičija iz renesansne Firence i osnivača Engleske Banke iz sedamnaestog vijeka pa do osnivača IBM-a Thomas Watson-a danas – imali su jasnu teoriju načina poslovanja koja je bila vodilja za preuzimanje pravih akcija i donošenje ispravnih odluka". Draker nije bio samo menadžment teoretičar ali i kosmopolita Evropske tradicije. Neko će postaviti pitanje zašto je svoj radni vijek posvetio menadžmentu? Pravi odgovor je u njegovoj rečenici da je "Menadžment organ institucije koji mafiju pretvara u organizaciju a ljudske pokušaje u predstave". Kao tri problema sa kojima se susreću ili će se susretati čelni ljudi kompanija on navodi sledeće: potreba za širokim dijapazonom promjena kod savremenih menadžera, uсталost menadžerskih neuspjeha i rastuće tenzije između biznisa i njegovog okruženja. Danas u svijetu propadne preko milion kompanija od čega 45% predstavljaju nove tek osnovane. To je još jedan razlog višestruke potreba za ljudima koji će uspjeti da svojim savjetima obezbejde opstanak preduzeća u sve neizvjesnijoj tržišnoj utakmici i koji će uliti novu snagu posrnulim kompanijama ali i njihovim radnicima.

³²⁵ Uticaj koji je Peter Ducker ostavio na ekonomsku teoriju može se nazvati drakerizam, slično teorizmu, reganizmu itd.

3. Konsalting u savremenim uslovima

Interes za teoriju upravljanja se naglo povećao 80-tih godina prošlog vijeka kada su bogate zemlje na čelu sa Amerikom tražile uzroke veoma brzog razvoja Japana, širenja informacionih tehnologija i radikalnih promjena na polju uslova rada u kompanijama. Sa pojavom knjige “U potrazi za savršenstvom” Toma Petersa i Roberta Votermana, savjetnika konsultantske kuće McKensey, dolazi do buma u “guru” ili konsultantskoj industriji. Godišnje se u Americi proda knjiga u vrijednosti \$750 miliona koje daju savjete o biznisu, a tržište za video kasete, kurseve i seminare je iz dana u dan sve veće. Veoma je teško naći neku drugu akademsku disciplinu koja je razvila tako snažno industriju oko sebe kao što je to slučaj sa konsaltingom. Samo američke firme potroše godišnje preko \$15 milijardi na savjete ljudi iz drugih zemalja. Stopa rasta ovoga biznisa je dva puta veća od stope rasta svjetske ekonomije u poslednjih 20 godina. Kao što McKensey zna to lijepo da kaže “naš kancelarije se nalaze širom svijeta tamo gdje kompanije bilježe gubitke”.

Najodgovorniji ljudi u kompanijama širom svijeta, podstiču se da pohađaju kurseve iz raznih oblasti života i rada, od kurseva za povećanje sopstvenog pouzdanja pa do etičkih i moralnih normi u korporativnom biznisu. Čak i cinični Britanci organizuju avanturistički zasnovane seminare gdje se debeli bankari susreću sa selavim trgovcima oko logorske vatre i na kojima imaju zadatak da se izvikaju jedan na drugaog i kažu sve što imaju jedni o drugima. Dok mnogi naučnici pa i ekonomisti čekaju decenijama da vide da li njihov uloženi trud i rad uopšte daju rezultate dotle konsultanti nude ideje koje se mogu testirati odmah. Veoma je mali broj naučnih disciplina koje mogu da budu tako “čive” i primjenjive.

4. Tipovi konsultantskih kuća

Sve kompanije koje se bave konsaltingom mogu se je podjeliti u 3 grupe, a kao kriterijum se uzima obim poslova odnosno usluga koje pružaju ove kompanije:

- Kompanije koje pružaju samo konsultantske usluge-Stockely Consulting, ABS&Consulting (finansije, ljudski menadžment, biznis savjeti itd)
- Kompanije koje pored konsultantskih pružaju i druge usluge kao što su računovodstvo, revizija, poresko pridravanje itd -pet vodećih konsultantskih kuća u svijetu- Deloitte&Touche, PriceWaterhouseCoopers, KPMG International, McKinsey&Co, Andersen Counculting.

- PVO-Profesionalno Volonterske Organizacije-novac se daje od strane Svjetske banke, MMF-a, USAID-a. Tipičan primjer na području Crne Gore jesu Flag i CIPE (unajmljuju se eksperti za pojedine oblasti ekonomije koji se nalaze na listi slobodnih konsultanata, koja se kreira za potrebe svjetskih i vanih državnih institucija).

5. Vodeće konsultantske kompanije u svijetu

“Pet patuljaka” je naziv za 5 vodećih svjetskih kompanija iz oblasti konsaltinga. Većina njih ima stogodišnje iskustvo u pružanju konsalting usluga pojedincima i preduzećima kojima je potrebana pomoć. Tu spadaju sledeće kompanije: PriceWaterhouse Coopers, Arthur&Andersen, Deloitte&Touche, KPMG, McKinsey. Njihova ukupna vrijednost na svjetskom tržištu iznosi oko \$100 milijardi a zapošljavaju preko 420 000 radnika u skoro svim zemljama svijeta. Pored konsaltinga ove kompanije bave se i pitanjima osiguranja, poreza i pravne regulative.

Kompanija	Prihod u-2001 god (u milijardama \$)	Broj zaposlenih
<i>PriceWaterhouseCoopers</i>	11,44	160,000
<i>Arthur&Andersen</i>	9.33	74,000
<i>Deloitte&Touche</i>	6.13	28,992
<i>KPMG</i>	11.7	103,000
<i>McKinsey</i>	8.43	52,000

II Razvoj konsaltinga u centralnoj i jugoistočnoj Evropi

1. Specifičnosti regiona

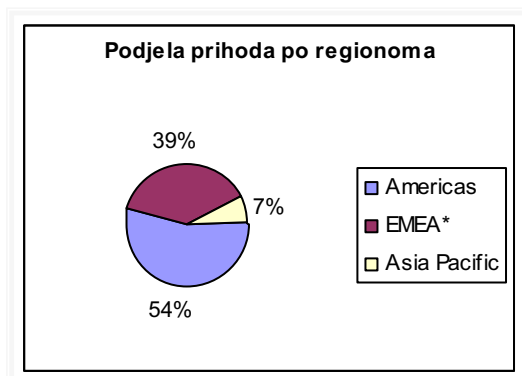
Svaki rastući biznis zna sledeću stvar: ne možeš uraditi sve sam. Po mogućnosti potrebno je prepustiti dio kontrole i dio svojih obaveza ekspertima spolja. Bilo da je u pitanju instaliranje kompjuterske opreme, preuzimanje marketing kampanje ili dizajniranje nove internet stranice, nekad je bolje platiti specijalistu i stvari uraditi na način na koji oni to uspešno rade. Ali pronalaganje pravog konsultanta zahtjeva veliki trud i mnogo vremena, kao i strpljenje od strane onih koji imaju probleme ili predviđaju da će ih imati.

Ovo naročito važi za zemlje sa skoro uspostavljenim tržišnim principima privređivanja. Decenijska izolacija ovih zemalja ostavila je traga na način

razmišljanja ljudi, koji se teško prilagođavaju savremenim trendovima razvijanja. Svijet poslovnih ljudi je izgubio povjerenje u državne institucije ali je na vlasti prihvatio autokratski način upravljanja gdje pojedinac, a ne tim ljudi, donosi odluke od strategije koja znači za dalji rad preduzeća. Postoji slabo razvijena svijest menadžera o delegiranju nadležnosti i potrebi za traženjem savjeta kod specijalizovanih kompanija koje nude takav vid usluga. U konsaltingu ne postoji pravilo “magic bullet”- ili pravilo zlatnog metka. Ne postoji neka magična riječ ili stvar koja oslobadja daljeg dijela posla u konsaltingu.

Sa Zapadnom Evropom koja se nalazi visoko u orbiti svjetskog biznisa, poslovi konsaltinga se sele prema zemljama azijskog kontinenta ali isto tako i prema istoku i jugu Evrope. Kada su upoznavale i pokazivale vještine “savjetovanja” zemljama sovjetskog bloka, zapadne vlade i biznis kolege su željele da kreiraju tip ljudi koji će biti u stanju da u potpunosti razumije jezik i tehnike zapadnog upravljanja. Ti ljudi su trebali da budu stubovi oslonci savremenog razvoja istočno-evropskih zemalja.

Grafik 5 pokazuje prihod kompanije KPMG ostvaren po regionima u 2001 god.



Geografski region	Ukupan prihod (u milijardama \$)- 2001 god.
Americas	6,180
EMEA*	4,438
Asia Pacific	826

*Obuhvata Evropu, Srednji Istok i Afriku

Istraživanja konsultantskih kompanija su pokazala da strani investitori više ne kategoriziraju sve zemlje centralne i jugoistočne Evrope (Republiku Češku, Slovačku, Mađarsku, Poljsku, Bugarsku, Rumuniju, Rusiju) kao jedan region. Kroz proces investiranja oni posmatraju svaku zemlju pojedinačno strogo vodeći računa o riziku za nove investicije. U okviru konsultantskih kuća u ovim zemljama postoje posebna odjeljenja koja se bave pitanjima svih oblika rizika za potencijalne investitore. Spomenimo neke:

- Politički rizik (nestabilan region, demokratija u povoju, ograničene slobode)

- Ekonomski rizik
- Pravni rizik (poštovanje svojine i privatnog vlasništva)
- Rizik od mita i korupcije
- Rizik transparentnosti itd...

Posljednjih 5 godina kompanije iz ovog dijela Evrope su sve više zainteresovane za prihvatanje savjeta u pojedinim oblastima rada firme tako da se ukazuje potreba za sledećim oblicima konsultantskih usluga:

- ❖ potrebna pomoć u održavanju finansija (hroničan nedostatak obrtnih sredstava; postojanje nelikvidnosti; prilagođavanje novim računovodstvenim IAS standardima; zbog postojanja slabog bankarskog sektora javlja se pogodnost za razvoj alternativnih oblika finansiranja-lizing).
- ❖ potrebna pomoć u ulaganju u tržišta (kako na domaćem tako i na stranom, ulaganje asortimana proizvoda).
- ❖ identifikovanje potencijalnih stranih investitora ili joint-venture partnera.
- ❖ proces privatizacije i korporativno restrukturiranje (veliki dio kapitala nalazio se ili se nalazi u državnom sektoru, optimizacija velikih sistema)

2. Iskustva Madjarske

2.1 KPMG

Najveća konsultantska kuća koja je osnovala svoju kancelariju u Budimpešti je KPMG. To je bilo 1989. godine kada su dramatični politički događaji kreirali nove prilike za strane investitore u regionu. Započela je sa 400 radnika s tendencijom godišnjeg rasta 10%. Kamen temeljac KPMG-ovog uspeha u Madjarskoj bila je obuka zaposlenih na svim nivoima. Oni su angažovali najbolje studente i obučavali ih u oblastima poreza, osiguranja, finansija i konsaltinga.

U početku radila je na reviziji stranih investitora, pomagala predprivatizacioni proces i vlasničko restrukturiranje madjarskih državnih kompanija kao i pomagala u procesu spajanja i pripajanja preduzeća. Jedan aspekt posla je bio da se naprave standardi za izveštaje za državne organe i za privatizacione fondove.

Proces uvođenja novih usluga tekao je kroz sledeće faze rada kompanije:

- ✓ 1989 Revizija
- ✓ 1992 Porezi
- ✓ 1993 Konsalting
- ✓ 1996 Korporativno finansiranje
- ✓ 1998 Deri & Lovrecz – pravne usluge

KPMG ima preko 1000 kompanija kojima pruža revizijske usluge a naročito se ističe Risk Management Service. On pomaže klijentima da postanu još konkurentniji u uslovima kada Madjarska se takmiči na međunarodnom tržištu.

[to se tim drugim uslugama KPMG se opredjelio za najvažnije tržišne segmente u državi. U finansijskom sektoru se fokusirao na banke, osiguravajuće kompanije i kompanije koje se bave nekretninama. [to se tim industrije koncentrisao se na automobilsku industriju, energiju i prirodne resurse. Na tržištu roba široke potrošnje opredjelio se za kompanije koje proizvode hranu i njihovu maloprodaju. U oblasti komunikacija veoma blisko rade sa telekomunikacionim, elektronskim i medijskim kompanijama.

Pravne usluge se pružaju preko firme Deri & Lovrecz. Ona pomaže klijentima u zastupanju pred sudovima. Zahvaljujući dugogodišnjem iskustvu u biznisu KPMG je preko ove domicilne firme razvio ekspertizu kako za domaće tako i za inostrano tržište.

U KPMG Madjarska trenutno funkcionišu operativne grupe koje treba da istraže mogućnosti razvoja e-commerca (elektronske trgovine) i biznis rješenja koristeći Internet i web-bazirane tehnologije.

3. Iskustva u Republici

3.1 KPMG

Počeo je sa radom 1 januara 1991. godine sa 6 ljudi. U početku su davali savjete stranim investitorima koji su došli u ekonomiju koja se razvijala. Nudjene usluge fokusirane su na računovodstvo i poreska pitanja, razne tipove finansijskih analiza i korporativnih procjena na početku privatizacije, izrada finansijskih izvještaja po međunarodnim finansijskim standardima (ISA) i poslovi revizije.

Sledeće usluge su uključivale prevode važnih zakona na engleski i njemački. Klijenti su bili kompanije iz svih sektora privrede kao i iz novoformiranog finansijskog sektora. U početku primarno su se fokusirali na klijente njemačkog govornog područja.

Posljednjih godina zaokret je prema globalizaciji i on ima uticaja na pripremanje finansijskih i revizijskih izvještaja. Većina klijenata pripremaju njihove konsolidovane finansijske izvještaje na osnovu ISA ili USA GAAP.

Trenutno pruža usluge u privatizaciji energetskeg sektora. KPMG nastoji da odgovori potrebama dinamičnog razvoja i stalnim promjenama pružanjem svojih usluga u oblastima upravljanja informacionim i finansijskim rizikom kao i unutrašnje revizije.

III Konsalting u Crnoj Gori

1. Formiranje konsultantskog tima

U okviru sprovođenja reformi u crnogorskoj privredi kao imperativ nameće se potreba pružanja konsultantskih usluga potencijalnim klijentima. Stabilizacijom političkih prilika i ubrzanjem procesa privatizacije stvaraju se uslovi aktivnijeg učestvovanja preduzetnika u donošenju brzih i ispravnih odluka. Takvi potezi sa sobom nose mogućnosti pravilnijeg upravljanja greškama koje se negativno odražavaju na poslovanje preduzeća. Zbog toga je neophodno angažovanje stručnih timova radi eliminisanja rizika ili njegovog svodenja na najmanju moguću mjeru.

Poučeni iskustvom iz prethodnog perioda i potrebom da se odgovori trenutnim zahtjevima tržišta u Centru za preduzetništvo formiran je konsultantski tim koji radi na pružanju stručnih savjeta vezano za sve probleme odpoimanja i vođenja biznisa. Podstrek za njegovo formiranje je nedostatak ovakvih usluga i želja za stvaranjem prestiža u toj oblasti na našem tržištu. Ovom timu stručnu pomoć pružaju angažovani eksperti iz ove oblasti pod pokroviteljstvom USAID-a.

Sve usluge ovog tima odnose se na:

- Izrada biznis plana i implementacija
- Pomoć pri otpoimanju biznisa
- Restrukturiranje kompanija
- Prodaja i marketing
- Međunarodni računovodstveni standardi IAS
- Proizvodnja
- Troškovi
- Računovodstveni princip stvarnog obračuna troškova
- Ljudski resursi i Ukupni Kvalitativni Menadžment (TQM)
- Finansijski menadžment
- Kontrola kvaliteta
- Joint venture i prezentacija strateških investicija
- ISO certifikati
- Pravna pitanja
- Međunarodna trgovina
- Distribucija proizvoda
- Organizaciona struktura
- Principi generalnog menadžmenta

2. Istra`ivanja sprovedena u Centru za preduzetni{tvo

U Centru za preduzetni{tvo sprovedena su istra`ivanja ~iji je glavni cilj bio da se utvrde potrebe konsaltinga kod malih i srednjih preduze}a u Crnoj Gori. Specifi~ni ciljevi istra`ivanja su bili slede}i:

- Koje su naj~e}e bile zabrinutosti vlasnika i menad`era kada su zapo~injali biznis?
- Koje su bile unutra{nje i spolja{nje barijere za zapo~injanje biznisa?
- S kojim konsultantima bi preduze}a najradije izabrala da rade?
- U kojim specifi~nim oblastima zapo~injanja u upravljanju biznisom misle da bi mogli imati koristi rade}i sa konsalting servisom?

Istra`ivanja su sprovedena u februaru 2002. god. Upitnik je poslat u vi{e od 150 preduze}a u Crnoj Gori. Ve}ina je distribuirana putem faksa i e-mail, a 30% je sprovedeno direktno u firmama. Za nas su interesantna prva dva istra`ivanja koja se direktno ti~u konsaltinga i njegove perspektive u Crnoj Gori.

Osnovna saznanja oko toga koga bi preduze}a najradije izabrala kao njihove konsultante

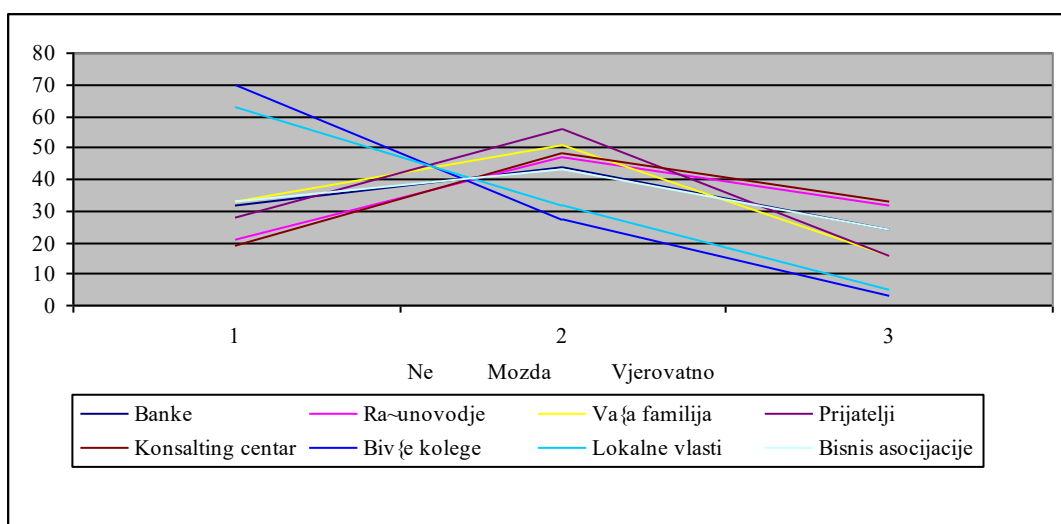
Rezultati istra`ivanja su pokazala da bi se ve}ina preduze}a obratila konsalting centrima ili njihovim ra~unovodjama da im pomognu da rije{e svoje probleme.

Kome bi se najradije obratili kada rje{avate va{e probleme u preduze}u?	Ne bi ih pitao	Mo`da bih pitao	Vjerovatno ili definitivno bi ih pitao
Banke	32	44	24
Ra~unovodje	21	47	32
Va{a familija	33	51	16
Prijatelji	28	56	16
Konsalting centar	19	48	33

»Preduzetnička ekonomija«

Bivše kolege	70	27	3
Lokalne vlasti	63	32	5
Biznis asocijacije	33	43	24

Od ukupnog broja anketiranih preduzeća 81% "bi mo`da" ili "bi najvjerojatnije ili definitivno" se obratilo konsalting centru za savjet ili pomoć pri rješavanju svojih problema. Raunovodjama bi se za rješavanje istih problema obratilo 79%. Veoma mali broj ispitanika bi tražio pomoć od bivših kolega ili lokalnih vlasti.



Osnovna saznanja u oblastima u kojima bi kompanijama najviše bila potrebna pomoć ako bi se odlučile da rade sa konsalting centrom

Na uzorku od 33 firme koje su izrazile da bi definitivno anga`ovale konsalting centar za rješavanje tekućih problema 66,7% ispitanika je odgovorilo da bi pitali konsalting centar za savjet kako da upravljaju svojim poslovnim operacijama, dok bi 45,5% pitalo za savjet u oblastima finansija i raunovodstva.

Oblasti	Seminari (u %)	Savjet (u %)	Strateški plan (u %)
Započinjanje biznisa	12.1	30.3	42.4
Upravljanje postojećim biznisom	9.1	66.7	18.2
Biznis plan	15.2	39.4	36.4
Marketing plan	18.2	42.4	48.5
Korišćenje PC-a u biznisu	45.5	24.2	6.1

Kori{}enje interneta	42.4	18.2	0
Strani jezici	57.6	18.2	3
Trening programi za saradnju sa strancima	45.5	18.2	18.2
Finansije i re~unovodstvo	27.3	45.5	21.2

Istra`ivanje je pokazalo da postoji zna~ajna tra`nja za obuku stranih jezika (57,6%), kompjuterskih vje{tina (45,5%) i pomo} u razvoju saradnje sa stranim firmama (45,5%).

3. Procedura rada konsultantskog tima

U skladu sa iskustvima svjetski poznatih kompanija iz ove bran{e (Deloitte&Touche, KPMG, PriceWaterhouseCoopers, Arthur&Andersen...) neophodno je stvoriti odgovaraju}u proceduru rada koja bi se primjenjivala istovjetno za sva preduze}a.

-U okviru toga tra`i se prvenstveno potencijalni klijent kako unutar preduze}a sa kojima je Centar za preduzetni{tvo imao neku saradnju tako i sa nepoznatim novim preduze}ima.

-Sa tako odabranim preduze}em zakazuje se sastanak radi uspostavljanja neposrednog kontakta.

-Na sastanku se prezentiraju sve usluge koje Centar za preduzetni{tvo nudi, a istovremeno ~elni ljudi preduze}a vr{e prezentaciju svoje kompanije, posebno nagla{avaju}i potrebu za anga`ovanjem konsultantskog tima.

-Na kraju sastanka konsultant upoznaje predstavnike kompanije da su usluge pru`ene do nivoa pronala`enja problema u preduze}u, besplatne.

-Konsultantski tim ostavlja preduze}u upitnik (Needs Assessment) sastavljen po preporukama ljudi sa vi{edecenijskim iskustvom iz te oblasti radi pribavljanja detaljnijih informacija o kompaniji koja je predmet analize.

-Po isteku odredjenog vremena ovako prikupljeni podaci obradjuju se u Centru za preduzetni{tvo uz pomo} stranih konsultanata slede}im postupkom:

- Analiziranje stanja od strane konsultanta koji je posjetio preduze}e
- Brainstorming (razmjena mi{ljenja medju konsultantima na brifingu)
- Identifikovanje problema

-Sledeći korak obuhvata ponovni odlazak u preduzeće i upoznavanje menadžera sa uočenim problemima u postupku analize, kao i nudjenje projekata kojima bi se otklonili zapaženi nedostaci.

-Preduzeću se ostavlja mogućnost prihvatanja ponudjenog projekta u određenom vremenskom periodu i postizanja dogovora o troškovima njegove realizacije.

-Poslednji korak je realizacija projekta

IV Case study: Kompanija “Solar 80”

1. Primjer konsultantskog projekta

Svakodnevni kontakti sa preduzećima koje ostvaruje Centar za preduzetništvo pokazali su da postoji mnogo problema u kompanijama koje nisu u stanju da riješe samostalno. Kao odgovor na sprovedena istraživanja Centra za preduzetništvo, pojavili su se zahtjevi domaćih preduzeća za uspostavljanjem saradnje po pitanju pružanja konsultantskih usluga. Prvi sastanci sa lokalnim ljudima pokazali su opravdanost formiranja konsultantskog tima. Problemi s kojima su se posloводства nosila prevazilazili su njihove mogućnosti. Javljala se potreba za novim idejama koje su im mogle pružiti ljudi sa novim znanjima koji prate svjetske trendove. Desetogodišnje stagniranje privrede dovelo je do odsustva inicijative i gubljenja motivacije kod vodećih ljudi crnogorskih kompanija. Sve je to ukazivalo na potrebu izrade projekata pomoći na potpuno izmjenjenim tržišnim osnovama.

Medju uspješno odradjenim projektima svakako se nalazi “Solar 80” iz Podgorice. Projekat je uradjen u duhu novih zahtjeva tržišta i privatnog biznisa u Crnoj Gori.

1.1 Istorijat kompanije

Kompanija je osnovana 1980 godine kao državni proizvođač solarnih panela. Preduzeće je u mogućnosti da dizajnira, konstruira i proizvodi solarne panele sistemom “ključ u ruke”. To je jedina kompanija ove vrste u Crnoj Gori. U tom periodu radili su pločaste i ravne panele za kolekciju solarne energije. Pločaste i ravne solarne kolektore instalirali su u nekoliko hotela, parking garaža i restorana na obali Jadranskog mora. Najveći solarni kolektor postavljen je u Hrvatskoj. Radove su izvodili i u zemljama bivšeg Sovjetskog Saveza.

1.3 Konsalting procedura u "Solar 80"

U skladu sa svakodnevnim poslovima konsultantski tim je posjetio preduzeće "Solar 80" i prezentirao mogućnosti svojih usluga. U neposrednom razgovoru sa radnicima ove firme upoznali smo se sa situacijom u kojoj se nalazi preduzeće. Ostavili smo im upitnik (Needs Assessment) uz obavezu da nam ga dostave za nekoliko dana. U međuvremenu imali smo telefonske kontakte oko davanja objašnjenja za popunu traženih podataka. Kad smo dobili podatke izvršili smo analizu i konstatovali da preduzeće ima sledeće teškoće:

- Opšta nelikvidnost
- Zaradni krug niske akumulacije u kompaniji (neto profit je ekstremno nizak i ne omogućava im rast niti reinvestiranje)
- Nemanje obrtnih sredstava
- Nemogućnost kreditiranja od strane banaka
- Nepostojanje strategije investitora (kako domaće tako i stranog)

Pored navedenih teškoća uočili smo da firma ima :

- Dobar menadžment (spreman da prihvati sugestije i kooperativan)
- Dobar proizvod (jedinствен i kvalitetan)
- Rastuća tražnja za proizvodom

Nakon obavljenih konsultacija u Centru za preduzetništvo ponovo smo posjetili firmu i iznijeli uočena zapažanja. Menadžment ovog preduzeća se složio sa našom diskusijom i izrazio želju za nastavak saradnje. S obzirom da su sve dosadašnje usluge bile besplatne radnici su prihvatili naš dalji rad uz saglasnost za plaćanje ponudjenog projekta. Naša ponuda se odnosila na traženje strategije investitora. Glavne aktivnosti su se svodile na sledeće:

1. Izrada prezentacije "Solar 80".
2. Identifikacija i kontaktiranje potencijalnih investitora (uspostavljena je komunikacija sa preko 70 potencijalnih investitora iz zemalja širom svijeta)
3. Predstavljanje kompanije "Solar 80" potencijalnim investitorima (putem internet prezentacije i "hard copy") kao i njihovo animiranje za uspostavljanje strategije partnerstva putem batch sale- privatizacije (12 investitora je izrazilo želju za neposrednim obilaskom preduzeća).

Ovim projektom izuzetno je bilo zadovoljno preduzeće “Solar 80” a nama u Centru dalo podstrek za daljim radom, nakon čega su uslijedile ponude drugih preduzeća a među kojima posebno ističemo 13 preduzeća sa batch sale liste.

2. Prednosti i nedostaci domaće konsultantske kompanije

Prilikom zajedničkog rada u konsalting timu zajedno sa stranim ekspertima uočene su određene manjkavosti na čeg konsaltinga koje se mogu posmatrati sa dva aspekta: *ambijenta* i *specifičnosti firmi*.

ambijentalne prilike

- ❖ Politička nestabilnost u zemlji (odražava se na uspešnost prognoziranja i davanja savjeta).
- ❖ Nizak stepen povjerenja u domaće konsultante

specifičnosti firmi

- ❖ Nedostatak sredstava za reklamiranje usluga u odnosu na strane konsultantske kuće.
- ❖ Nedovoljno iskustvo u bavljenju ovim poslom.

Prednosti domaćih konsultantskih firmi mogu biti sledeće:

- ❖ Dobro poznavanje prilika na domaćem tržištu
- ❖ Brže reakcije na informacije koje dolaze sa domaćeg tržišta
- ❖ Veća mogućnost za pozicioniranje na tržištu u nestabilnim uslovima, kao što je slučaj kod nas (stranci bježe od političkog rizika)
- ❖ Bolje razumijevanje problema zbog mogućnosti komuniciranja na istom jeziku.

V Zaključak

U sadašnjim uslovima razvoja i pravcima kretanja svjetske ekonomije konsalting ima veoma važnu ulogu. Suština konsaltinga kao i mnogih drugih stvari u životu je dobiti utakmicu sa vremenom. Danas u doba interneta, globalnih komunikacija i elektronskog načina trgovine sve je jača konkurencija između ponudjaca proizvoda. U takvim uslovima samo oni koji su u stanju da brže reaguju i prvi ponude nešto novo imaju šanse za uspeh. To zahtjeva brzu reakciju jer rivali ne prate greške.

Crna Gora, iako mala, u procesu globalizacije ne može biti imuna na tokove i procese kroz koje prolazi savremeni svijet. Trenutno stanje privrede traži promjene i zahtjeva savremeni način razmišljanja. Pojavili su se ljudi koji drugačije misle, donose racionalne odluke i svjesno ulaze u rizik da bi dobili tržnu utakmicu. Zato na ovom području svakim danom raste potreba za konsaltingom, koji treba da omogući kompanijama brže i lakše uključivanje u svjetske tokove.

LITERATURA

1. Micklethwait, J.& Wooldridge, A.: The witch doctors, Random House, Inc., New York 1996.
2. Wooldridge, A: Measuring the Mind, Rinehart and Winston, Inc., Orlando, Florida 1998.
3. Ludden, La V.& Matilen, B.: Mind your own business, JIST Works, Inc., Indianapolis 1994.
4. Vukoti}, V.: Biznis i preduzetni{tvo, Ekonomski fakultet, Podgorica, 1996
5. <http://www.kpmg.com>
6. <http://www.deloitte.com>
7. <http://www.pwcglobal.com>
8. <http://www.bcg.com>
9. <http://www.economist.com>
10. <http://www.andersen.com>

Marina Radevi}

Biznis asocijacije i njihov značaj

Abstract

Within the rules of the market economy, role of the state is significantly reduced. State is in charge of creating the rules of the game, while market match is played by economic entities. Going on changes are important, they are part of the process and could not be undertaken over night. Realised from central planning, growing private sector is strong in its decision to take over the leading position. Adopting of new regulation is on the way. Private sector is interested in taking part in these processes, but, individual efforts do not produce major effects. Cooperation of private entrepreneurs related to realization of common interests brings us to the organization of the private sector and creating of business associations. The aim of this paper is to explore importance of business associations in the light of synergy effects created by their acting.

Key words: *Entrepreneur, Private sector, Association, Advocacy, Development*

1. Značaj biznis asocijacija

Profesionalne asocijacije su fundamentalne za razvoj zdrave i ekonomski održive privrede. Zato je udruživanje privatnih preduzetnika važno. Zajednici se mogu lakše riješiti mnogi problemi, a poveća se i pregovaračka snaga. Asocijacije koje se zalažu za promjene u javnoj politici, koje postavljaju standarde poslovanja za svoje članove i participiraju u ekonomskom razvoju, doprinose općem razvoju i prosperitetu.

Biznis asocijacija je volontersko partnerstvo biznisa i profesionalaca koji zajedno rade na poboljšanju života u društvu. Opći ciljevi biznis asocijacija su:

- pomaganje razvoju biznisa
- povećanje zaposlenosti
- podsticanje razvoja društva
- promovisanje privatnog sektora

Biznis asocijacija pruža usluge članovima, obezbjeđuje im informacije, sprovodi istraživanja i programe obuke, promovira poslovnu politiku.

Osnovne aktivnosti na kojima savremene biznis asocijacije rade su:

- Edukacija (trening programi/istra`ivanja, okrugli stolovi/konferencije)
- Komunikacija (informacije, ~asopisi, bilteni, odnosi sa javno{ }u)
- Regulatorna (politika javnog zalaganja, postavljanje standarda)
- ^lanstvo (sna`na baza, razvoj ~lanstva, marketing)

Postojanje asocijacija u jednoj ekonomiji je jako va`no jer one, prije svega, stvaraju benifite za dru{tvo i to kroz:

- Obrazovanje ~lanova
- Stvaranje i sprovođenje profesionalne etike
- Stvaranje i sprovođenje standarda kvaliteta i bezbjednosti proizvoda
- Sprovođenje istra`ivanja, obezbjeđivanje statisti~kih podataka i {irenje informacija
- Obezbeđivanje edukativnih programa za {iru javnost
- Sprovođenje kampanja uticanja na javno mjenje
- Reprezentovanje interesa privatnog biznisa pred dr`avnim organima
- Obezbeđivanje prilika za u~estvovanje u procesu dono{enja odluka
- Pru`anje usluga dru{tvo i projekti po principu volonterskog rada
- Ubrižavanje finansijske inekcije u ekonomiju

ASAE Fondacija (The American Society of Association Executives Fondation) je indentifikovala trendove koji uti~u na asocijacije, neki od njih su:

- Uloga liderstva
- Upotreba tehnologije
- Radna snaga
- Upravljanje
- Konkurencija
- Globalizacija
- Izgradnja imid`a

2. Organizaciona struktura biznis asocijacija

Da bi funkcionisale na odgovaraju}i na~in asocijacije moraju biti dobro organizovane, sa jasnom organizacionom strukturom i podijeljenim ulogama i zadu`enjima. Struktura asocijacija je organizacioni okvir u kojem se grade programi i projekti. Svaka asocijacija ima jedinstvenu strukturu i dobra struktura u jednoj ne mora i ne mo`e biti isto tako dobra u drugoj asocijaciji. I pored brojnih razli~itosti mogu se identifikovati i zajedni~ki elementi strukture asocijacija: ~lanstvo, upravni odbor, izvr{ni odbor, slu`benici, komisije, zaposleni.

Prvi element organizacione strukture je članstvo. Bez članova asocijacija ne postoji, članovi su istovremeno i vlasnici i klijenti.

U uspješnim i profitabilnim asocijacijama, izabrano rukovodstvo, zaposleni, komisije imaju zadatak da definišu potrebe članstva. Zajednički rad i podjela odgovornosti uslovi su stvaranja zdrave organizacije u budućnosti. Razmatranja i odluke asocijacije su glas i snaga grupe ljudi koji su udruženi radi ostvarivanja zajedničkih ciljeva. Lideri i zaposleni kreiraju programe, proizvode i usluge kako bi riješili probleme članstva.

Članovi asocijacija imaju i veliku odgovornost. Oni treba da pruže podršku, ne samo finansijsku, već i lično kroz davanje ideja, smjernica i pravaca. Posvećenost članova je osobina uspješnih asocijacija. Aktivni, zainteresovani, članovi puni entuzijazma osnova su za uspješnu asocijaciju. Ljudi moraju biti spremni da investiraju svoj rad, vrijeme i novac za zajedničku stvar da bi izgradili dobru asocijaciju. Da bi biznis asocijacije ispunile svoje ciljeve moraju imati podršku članstva.

Novi imperativ za organizacije koje žele da budu uspješne je svakako, prikupljanje i zadržavanje članstva. Članovi su osnova asocijacije i aktivnost na privlačenju i zadržavanju članstva mora biti visoko na listi prioriteta jedne asocijacije.

Članovi biznis asocijacija, prije svega, imaju zajednički interes. Član dobrovoljno investira novac u zamjenu za vrijednost dobijenu od asocijacije.

Najčešći motivi za pristupanje nekoj biznis asocijaciji su:

- profesionalno i lično priznanje
- profit ostvaren po osnovu kontakata sa novim klijentima
- lične ambicije da se ostvare individualni ciljevi
- otvaranje novih mogućnosti usljed stvaranja mreže sa drugim biznis asocijacijama
- programi edukacije
- poboljšanje imidža kompanije i ličnog imidža
- vrijedni izvori informacija
- lično i profesionalno usavršavanje
- mogućnost da se utiče na kreiranje javne politike.

Asocijacije se organizuju da bi ispunile određene ciljeve svojih članova, a da bi se to postiglo moraju se rukovoditi politikom i poštovati određene procedure. Politika predstavlja principe koje treba da usvoji upravni odbor. Procedure predstavljaju metode rada koje mogu biti usvojene od strane upravnog odbora ali ih najčešće donosi izvršni direktor asocijacije.

Da bi funkcionisala, svaka asocijacija mora da ima:

- Statut
- Viziju i misiju
- Organizacionu strukturu
- Priručnik sa procedurama i politikama
- Priručnik za zaposlene
- Stav prema javnoj politici
- Definisan proces strategičkog planiranja

Asocijacije najčešće rade kroz svoje komisije. Asocijaciji nikada ne stoji na raspolaganju dovoljna količina novca da bi se angažovalo toliko ljudi koliko je potrebno da se posao završi. Zato se formiraju grupe volontera koje se nazivaju komisijama ili radnim grupama. Komisije predstavljaju mehanizme za participaciju članstva i infrastrukturu preko koje se ostvaruju ciljevi asocijacija. Kroz procjenu potreba članstva organizacija, preko svojih komisija, kreira politiku. Organizacije mogu imati različite komisije: komisiju za ekonomski razvoj, komisiju za kadrove, komisiju za regrutovanje članstva, komisiju za međunarodnu saradnju, komisiju za finansije itd.

Put ka uspjehu biznis asocijacija pojedinačno je različit ali ipak postoje određeni elementi koji su zajednički svim uspješnim biznis asocijacijama; to su:

- zdrava organizaciona struktura
- definisani zadaci
- članstvo koje participira u aktivnostima asocijacije
- adekvatno finansiranje
- odgovorno rukovodstvo
- stručni administrativni kadar

Na pitanje koje su to karakteristike koje mora imati savremena biznis asocijacija odgovor je sledeći:

- Jasna vizija (definisani ciljevi i prioriteti)
- Tržišna orijentacija (izlazi u susret članovima)
- Autoritet kada su u pitanju informacije
- Odgovornost sa socijalnog aspekta (savjest društva koja se bavi etičkim problemima, zalaže se za prave vrijednosti i demonstriraju visoke etičke standarde)
- Konstantna uključenost (fleksibilnost, odgovornost, jednostavno anticipira promjene i brzo ih sprovodi)
- Uravnoteženo liderstvo (sinergija između članova i zaposlenih)
- Adekvatno finansiranje (uticaj na proces donošenja odluka)
- Model pravog mjesta za rad (dobra radna atmosfera)

- Netradicionalna organizaciona struktura (organizacija se adaptira po potrebi u cilju pove}anja efikasnosti)
- Dr`ati korak sa najnovijim tehni~kim dostignu}ima
- Globalna perspektiva

3. Faze u `ivotnom ciklusu biznis asocijacija

Kao {to postoje faze u razvoju preduze}a mo`emo govoriti i o `ivotnom ciklusu biznis asocijacija. Razlikujemo najmanje pet faza i to: radjanje, adolescenciju, zrelost, kasnu zrelost i starost.

U fazi radjanja dolazi do identifikovanja svrhe postojanja neke asocijacije. Lagano se radi na organizaciji, menad`ment je u ovoj fazi volonterski. Programi koji se pokre}u i aktivnosti koje se preduzimaju zasnovane su na konsenzusu ~lanova.

U fazi adolescencije asocijacija ve} ima profesionalno osoblje, radi se na razvoju ~lanstva, ovu fazu karakteri}e i uravnote`eni bud`et.

U fazi zrelosti asocijacija na zadovoljavaju}i na~in izlazi u susret ~lanovima i poma`e im oko rje{avanja indentifikovanih problema. Jedna od karakteristika ove faze je i pokretanje novih programa, usluga i spin-offova.

Fazu kasne zrelosti karakteri}e smanjena uzbudjenost, ravnodu{nost ~lanova na inovacije i pokretanje novih programa.

U fazi starosti asocijacija gubi sposobnost da rje{ava probleme svog ~lanstva i jo{ svega nekoliko ljudi vodi ra~una o asocijaciji.

Da asocijacija ne bi do`ivjela fazu kasne zrelosti i starosti, potrebno je da stalno radi na regrutovanju novog i zadr`avanju postoje}eg ~lanstva, kao i na kreiranju programa na osnovu interesa onih koji su njeni ~lanovi. Jedino tako asocijacija }e opstati i posti}i zapa`ene rezultate.

4. Biznis asocijacije u Crnoj Gori

Biznis asocijacije u Crnoj Gori po~ele su da se pojavljuju tek nakon 1999. godine, po {to je odr`an prvi okrugli sto, u organizaciji Centra za preduzetni{tvo, na temu "Zna~aj biznis asocijacija".

Centar za preduzetni{tvo je u okviru svog programa podr{ke razvoju malih i srednjih preduze}a, zna~ajno pomogao njihovo udru`ivanje i razvoj biznis asocijacija.

Interesantno je da su se biznis asocijacije u Crnoj Gori prije formirale po teritorijalnom principu (asocijacije u pojedinim gradovima Crne Gore), nego po granskoj pripadnosti.

Takodje, sna`nji razvoj biznis asocijacija pomogla su i dva trening programa koje je Centar za preduzetni{tvo organizovao za lidere biznis asocijacija. Ovi programi su bili prilika da se ~elni ljudi asocijacija upoznaju sa strukturom asocijacija, njenim funkcionisanjem, strategijom, politikom javnog zalaganja, odnosima sa medijima i ostalim va`nim pitanja za uspje{no vodjenje jedne biznis asocijacije.

Nakon perioda od tri godine, mo`emo re}i da u Crnoj Gori postoji relativno veliki broj asocijacija, medjutim, pitanje je koliko su one zaista aktivne i da li medjusobno saradjuju.

O asocijacijama u Crnoj Gori vi{e nam govori istra`ivanje Centra za preduzetni{tvo i ekonomski razvoj (CEED) realizovano u saradnji sa Centrom za medjunarodni privatni biznis (CIPE) sa osnovnim ciljem da identifikuje nivo razvijenosti biznis asocijacija u Crnoj Gori i da determini{e potrebe istih.

Istra`ivanjem je potvrđeno da su asocijacije u Crnoj Gori relativno mlade institucije. Sve asocijacije koje su u~estvovala u istra`ivanju, njih 20, su osnovane u periodu 1999-2002 godine.

Prema istra`ivanju, asocijacije u Crnoj Gori imaju aktivnosti koje se odnose na:

- promjene politike na globalnom i lokalnom nivou u dijelu unapredjenja i razvoja oblasti u kojoj asocijacija djeluje;
- definisanje uslova za obavljanje teku}e djelatnosti i definisanja trajnog programa razvoja, proizvodnje, prometa i usluga
- pomaganje razvoja biznisa
- stvaranje poslovne mre`e
- podsticanje razvoja preduzetni~kog duha
- promovisanje privatnog sektora
- {irenje ideje slobodnog tr`i{ta
- dono{enje zakonske regulative
- uspostavljanje normative i razvojne strategije Crne Gore kao turisti~ke destinacije

[to se ti~e saradnje asocijacija sa lokalnim vlastima ili Vladom ona se uglavnom svodi na dono{enje ili unapredjenje programa i mjera koje se odnose na razvoj pojedinih oblasti kojima se asocijacije bave (72,3%). U nekim slu~ajevima, saradnja asocijacija sa lokalnim i republi~kim vlastima uop{te ne postoji (27,7%).

Istra`ivanje je pokazalo da su glavna pitanja na kojima asocijacije trenutno rade:

- Sprovođenje programa mjera za podsticanje razvoja u pojedinim oblastima
- Izdavanje ~asopisa
- Priprema međunarodnih nau~nih skupova
- Suzbijanje sive ekonomije
- Usagla{avanje fiskalne politike sa međunarodnim standardima
- Svodjenje administrativnih i drugih ograni~enja na tolerantan i stimulativan nivo
- Priprema turtisti~ke sezone
- Pravilna implementacija poreskih zakona
- Udru`ivanje biznisa u okviru regiona
- U~estvovanje u izradi novih zakona
- Prezentacija ponude Crne Gore na ino tr`i{tu

Sve asocijacije aktivno sprovode programe koji se ti~u postavljanja standarda u grani za ~lanove asocijacije (80%) ili }e to raditi u narednom periodu (20%).


Programi koje asocijacije sprovode (40% njih), a od kojih ~lanovi imaju direktne benefite su, prije svega, seminari, sajmovi, okrugli stolovi, forumi, izlo`be, stru~na predavanja itd. na teme vezane za djelatnost pojedinih asocijacija, dok 60% asocijacija ne sprovodi ovakve programe.

U istra`ivanju koje smo sproveli data je mogu}nost poslovnim asocijacijama da odaberu prioritete za obuku menad`menta asocijacija. Rezultati istra`ivanja pokazuju da ja najve}e interesovanje za obuku u slede}im oblastima:

- Vje{tine vođenja asocijacije: Vje{tine prezentovanja i vođenja efektivnih sastanaka
- Finansiranje i bud`et
- Strategijsko planiranje i program rada
- Zalaganje za javnu politiku / Odnosi sa vladom
- Marketing strategije za asocijacije
- Uloga biznis asocijacija u demokratskom dru{tvu
- Public Relations za asocijacije
- Razvoj malog biznisa
- Promovisanje poslovne etike
- Međunarodna promocija

Asocijacije uvijek zna~e otvaranje, saradnju, povezivanje. Trebaju nam asocijacije koje }e se baviti ne samo teku}im i lokalnim problemima, ve} one koje }e otvoriti nove perspektive, boriti se za novi biznis ambijent i pomagati svakom preduzetniku da lak{e savlada izazove globalne konkurencije. Asocijacije treba da su nezavisne i u funkciji onih koji su ih osnovali. Jedan od va`nih zadataka asocijacija je da primora dr`avu da stvara ambijent neophodan za razvoj biznisa.

5. Case Study: Montenegro Biznis Alijansa (MBA)

	<p>Montenegro Biznis Alijansa (MBA) je osnovana u septembru 2001. godine sa ~vrstim ubjedjenjem da je kvalitet `ivota u Crnoj Gori direktno povezan sa njenjenim ekonomskim zdravljem. Osniva~i Montenegro Biznis Alijanse su vlasnici privatnih preduze}a i preduzetnici, kao i ino- kompanije, tj. ljudi kokoji su uvidjeli da samo efikasan i pouzdan privatni sektor mo`e odvesti Crnu Goru na put ekonomskog oporavka. Prilikom osnivanja definisana je misija Montenegro Biznis Alijanse i ona glasi:</p>
---	---

Misija Montenegro Biznis Alijanse je da pobolj}a kvalitet `ivota svih gradjana u Crnoj Gori kroz ekonomski rast i prosperitet. Organizacija ima za cilj da saradjuje sa javnim i privatnim sektorom kao i medjunarodnim grupama i pojedincima kako bi dovela do stabilnosti i odr`ivosti ekonomije Crne Gore.

Misija se ostvaruje kroz fokusiranje napora na zna~ajnije probleme koji uti~u na sve gradjane Crne Gore – fiskalna politika, pona{anje Vlade, reforma regulative, obrazovanje, penzije i zdravstvo. Osnovni cilj Montenegro Biznis Alijanse je pobolj{anje uslova `ivota kroz doprinos zajedni~kom blagostanju.

Montenegro Biznis Alijansa je struktuirana tako da se u Podgorici nalazi centralna kancelarija, a trenutno su u procesu otvaranja jo{ ~etiri kancelarije MBA i to: u Kotoru, Herceg Novom, Budvi i Ulcinju.

Rad Montenegro Biznis Alijanse se odvija preko Borda direktora koji ima 11 ~lanova, Skup{tine, Izvr{nog direktora i zaposlenih.

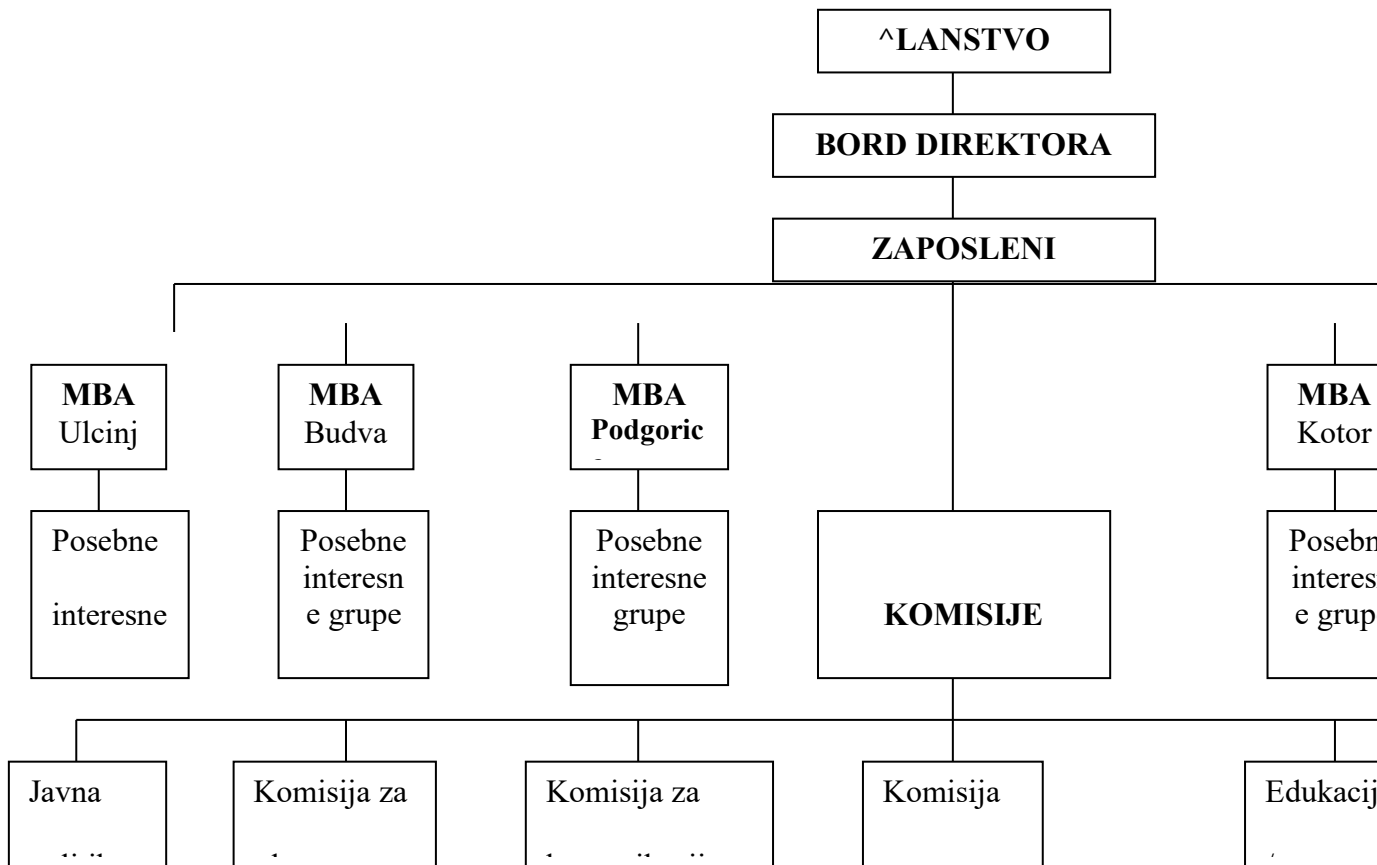
Asocijacije koje postaju ~lanovi Montenegro Biznis Alijanse se nazivaju Posebnim interesnim grupama.

Srce rada Montenegro Biznis Alijanse ~ine komisiji, za sada ih je formirano {est i to:

- Komisija za finansije
- Komisija za javnu politiku
- Komisija za obrazovanje / istra`ivanje
- Komisija za komunikacije
- Komisija za medjunarodnu razmjenu
- Komisija za ~lanstvo

MONTENEGRO BIZNIS ALIJANSA

Organizaciona struktura



Ciljevi osnivanja Montenegro Biznis Alijanse su:

- Stvaranje zdravog okru`enja za vlasnike privatnog biznisa, koji predstavljaju glavni stub ekonomije Crne Gore
- Pove}anje u~e{}a vlasnika biznisa i gradjana u procesu dono{enja odluka
- Obezbjedjenje ve}eg u~e{}a privatnog biznisa u razvoju novog pravnog okvira
- Implementacija novih reformskih zakona

^lanstvo u Montenegro Biznis Alijansi je otvoreno za sve pojedince i kompanije koje podr`avaju misiju organizacije i koji su spremni da promovi{u ideju tr`i{ne ekonomije. Sada{nji ~lanovi su doma}e i strane kompanije i preduzetnici, asocijacije i nevladine organizacije.

^lanstvo u Montenegro Biznis Alijansi obezbjedjuje vrijednost svakom pojedinom ~lanu, {iroj poslovnoj zajednici i uop{te Crnoj Gori. Montenegro Biznis Alijansa predstavlja dobitnu kombinaciju za sve poslovne ljude. ^lanstvom u MBA se obezbjedjuje:

- Predstavljanje pred Vladom kao vode}i glas biznisa u Crnoj Gori
- Mogu}nost saradnje sa biznis liderima
- Sposobnosti uticaja na zakone koji uređuju oblast biznisa
- Profesionalni razvoj i obuka
- Pomo} u poslovnom planiranju i {irokom spektru aktivnosti koriste}i najbolju praksu razvijenih zemalja.

7. Aktivnosti Montenegro Biznis Alijanse

Montenegro Biznis Alijansa je aktivna na polju stvaranja boljeg ambijenta za privatni biznis u Crnoj Gori kroz veliki broj programa kao {to su:

- Biznis Forumi – MBA obezbjedjuje mogu}nost da se govori o aktuelnim temama kao {to su korporativno upravljanje ili zna~aj zalaganja za poslovnu zajednicu.
- Medjunarodni kontakti – MBA svojim ~lanovima obezbjedjuje kontakte sa stranim kompanijama i asocijacijama tako stvaraju}i mogu}nosti za saradnju.
- Zakon o privrednim dru{tvima – MBA je dala svoj doprinos usvajanju zakona koji smanjuje barijere za obavljanje biznisa u Crnoj Gori i distribuirala informacije o odredbama novog zakona. Montenegro Biznis Alijansa je u saradnji sa Centrom za preduzetni{tvo i ekonomski razvoj i Barents Group KPMG organizovala seriju seminara o novom zakonu o privrednim dru{tvima koji je stupio na snagu po~etkom

februara. Osnovni cilj je bio da se obezbjedi pomoć, prije svega članovima MBA a zatim i ostalim preduzećima da jednostavno završe proces preregistracije u skladu sa novim zakonom. Kao rezultat toga Centralnom registru Privrednog suda u Podgorici predato je 8200 zahtjeva za preregistraciju, od čega oko 2500 zahtjeva za osnivanje preduzeća, što znači minimum 2500 novih radnih mjesta.

- Zakon o računovodstvu i reviziji – MBA ima svog predstavnika u novoformiranom Institutu za računovodstvo i reviziju što obezbjeđuje svim članovima MBA potrebne informacije i eventualnu pomoć u ovoj oblasti.
- Poreski i carinski zakoni – MBA nastoji da prati implementaciju ovih zakona kako bi se obezbjedila njihova adekvatna primjena.
- Saradnja sa IRD (International Relief and Development) – saradnja je uspostavljena preko programa Turističkih ambasadora i dalje se nastavlja kroz zajednički projekat otvaranje kancelarija MBA u četiri primorske opštine sa osnovnim zadatkom da pomogne jačanju MBA na lokalnom nivou kao i da se problemi koje lokalni biznisi imaju pokušaju riješiti na licu mjesta.
- Održavanje B2B konferencija – osnovni cilj ovih konferencija da se obnove stare i uspostave nove poslovne veze sa poslovnim partnerima u regionu.
- Jedna od važnih aktivnosti asocijacije je rad na kodeksu normi ponašanja, na kodeksu poslovnih i moralnih normi.

Izuzetno je važna uloga asocijacija u povezivanju preduzetnika sa preduzetnicima iz drugih zemalja zato posebnu pažnju posvećujemo Biznis forumima koje je organizovala Montenegro Biznis Alijansa.




Razvoj privatnog sektora zasnovan je na zdravoj konkurenciji, dobrim zakonima i njihovoj strogoj primjeni. Pokidane veze u regionu najlakše se uspostaviti preko obnavljanja poslovnih kontakata. Kroz biznis forume došlo je do direktnih susreta između privatnih firmi u regionu, a osnovni ciljevi su povećanje izvoza / uvoza, stvaranje uslova za uspostavljnje partnerstava između učesnika foruma i obezbjeđenje jednostavnijeg pristupa informacijama.

Montenegro Biznis Alijansa je u saradnji sa Centrom za preduzetništvo i ekonomski razvoj radila na širenju ove ideje i kao rezultat toga u organizaciji MBA i CEED su održana četiri biznis foruma, od kojih su dva regionalnog karaktera.

Prvi biznis forum, u saradnji sa Kosovo Business Support (KBS), održan je 4. aprila 2002. godine u Prištini. Predstavnici oko 30 privatnih firmi iz Crne Gore su otputovali u

Pri {tinu u susreli se sa predstavnicima 50 – tak firmi sa Kosova. Vrijednost ugovora koji su potpisani na ovom forumu je na nivou od 750.000€.

Drugi biznis forum odr`an je 6. juna 2002. godine u Podgorici. Ovom forumu su prisustvovali predstavnici 150 kompanija iz sedam zemalja regiona: Albanije, Hrvatske, Kosova, Makedonije, Republike Srpske, Slovenije, Srbije i Crne Gore. Ugovori sklopljeni na ovom forumu su dostigli cifru od 1.100.000€.

   <p>Regional Business to Business Forum</p> <p>Podgorica, June 6th 2002</p>	<p>Pokazalo se da dobro organizovan privatni sektor mo`e otvoriti nove prostore i pru`iti {ansu za razvoj biznisa u regionu.</p> <p>Tre}i B2B Forum odr`an je 17. septembra 2002. godine u Milo~eru i omogu}io je susret predstavnik kompanija iz Slovenije i Hrvateske sa preduzetnicima i firmama u Crnoj Gori. Ugovori sklopljeni na ovom forumu su dostigli vrijednost od 900.000€.</p>
--	---

^etvrti po redu biznis forum odr`an je 7. oktobra 2002. godine u Beogradu. Pored MBA u organizaciji ovog regionalnog foruma pomogle su Kosovo Business Support, Macedonian Business Resource Center i Privredna komora Srbije. Prema informacijama kojima do sada raspola`emo, crnogorske firme prisutne na ovom forumu zaklju~ile su ugovore ukupne vrijednosti preko 800.000€.

Do kraja 2002. godine Montenegro Biznis Alijansa planira da organizuje jo{ dva B2B Foruma.

8. Zaključak

Biznis asocijacije i njihov razvoj od velikog su značaja za osnaživanje privatnog sektora. One ujedinjuju napore privatnih preduzetnika i čine da isti dobiju efekte sinergije. Zahvaljujući dobro definisanoj viziji i misiji asocijacije, posvećenom lideru i zaposlenim, snažno izgrađenom članstvu, biznis asocijacija je u mogućnosti da ostvari sve što je u njenoj agendi i na taj način omogući da se glas biznisa uvaži prilikom definisanja javne politike. Snaga privatnog sektora u jednoj privredi oslikava se u snazi biznis asocijacija. Jedino kroz udruživanje i zajednički nastup, mali preduzetnici će biti u mogućnosti da učestvuju u kreiranju svog poslovnog okruženja.

Asocijacije treba da budu sintetički izraz interesa malih i većih preduzetnika. To je siguran način da se i sami uključe u proces definisanja svih aktuelnih zakona, kao i u proces mijenjanja i formiranja poslovnog okruženja koje presudno utiče na vođenje i razvoj njihovih biznisa.

Literatura:

1. Biznis asocijacije za 21. vijek, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, prevod
2. Materijali sa seminara koje je organizovao Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj za lidere biznis asocijacija
3. Put u ropstvo, F. A. Hayek
4. Sloboda izbora, Milton Friedman
5. Web site: www.cipe.org (Center for Entrepreneurship and Economic Development, Washington)
6. Materijali Montenegro Biznis Alijanse

Sanja Bojanić

Problemi podrške preduzetništvu – nedostatak koordinacije ili nerazvijena infrastruktura

Abstract

Ability of Montenegro to attract foreign capital in the form of donations or investments in private sector very much depends on the institutional framework/infrastructure.

Analysis of the current Montenegrin institutional framework indicates lack of institutions as well as lack of coordination. State development initiatives are better designed than implemented while not well coordinated with the activities of the commercial sector. Having in mind that commercial institutions can/should only be indirectly stimulated to perform certain development related activities, government should focus its efforts on those types of measures together with installation of checks and balances for its programs in order to attain the optimal allocation of state funds.

New institutions are needed but even more better coordination of activities, mobilization of institutions with developed specialties on implementation of precisely defined programs, and disbursement of funds to institutions/programs based on the achieved results as compared to the goals set.

Key words: private sector, financial support, coordination, institutional framework

UVOD

SAD i Evropska Unija, brojne vlade i međunarodne institucije opredijelile su i opredjeljuju značajna sredstva za podršku preduzetništvu i razvoju malih i srednjih preduzeća. Međutim, opredijeljena sredstva faktički se realizuju sa znatnim zakašnjenjem zbog onog što je formulisano kao nesposobnost lokalne infrastrukture da apsorbuje odobrena sredstva. U suštini se radi o tome da međunarodne institucije, donatori, kreditori i sl. na našem prostoru ne zatiču razvijenu mrežu institucija odnosno infrastrukturu koja je svojstvena razvijenijim tržišnim ekonomijama već jedan lokalni “milje” koji treba dogradjivati. Zato su finansijskoj prethodili programi tehničke pomoci. Naime, tek kada su osposobljeni kadrovi u finansijskim institucijama i one otvorile vrata za strane konsultante tj. povećale transparentnost svog rada i uskladile poslovanje sa osnovnim međunarodnim standardima, otvorena je kreditna linija. Izgradjivanje same infrastrukture je još u toku jer ni danas ne postoje institucije kao npr. Kreditni biro, Regionalni fondovi,

Fondovi za podršku ulaganjima u "čiste industrije", Garantni fondovi, Tehnološki parkovi, "Venture" fondovi tj. fondovi za vlasnička (rizična) ulaganja, specijalizovane banke za podršku izvozu i sl. Dobra strana je da je proces počeo i da kreditne linije rastu. Međutim, podaci o radu i dosadašnjim rezultatima govore da institucije ne djeluju u potpunosti u skladu sa svojom misijom i specijalnošću, da nije izvršena jasna "podjela rada" što otežava koordinaciju aktivnosti. Na drugoj strani naša "surova" stvarnost ukazuje da siromaštvo raste, da nam je "budućnost nezaposlena"³²⁶ i kao takva zahtijeva brže, konkretne akcije sa maksimalnim učinkom.

1. Ko je sve angažovan na podršci preduzetništvu?!

Broj institucija angažovanih na podršci preduzetništvu raste. Kada je Fond za razvoj RCG počeo program podrške preduzetništvu kreditiranjem malih i srednjih preduzeća 1995g. bio je jedina institucija u Crnoj Gori koja se time bavila. Danas, međutim, imamo situaciju da se sa Fondom za dobre preduzetnike i mala i srednja preduzeća "takmiči" nekoliko banaka pa se kreditna linija Fonda doživljava kao neoljalna konkurencija³²⁷.

Na planu finansijske podrške preduzetništvu u Crnoj Gori angažovane su banke korisnici KfW kreditne linije odnosno sredstava Evropskog fonda za finansiranje malih i srednjih preduzeća, Opportunity banka putem koje će USAID kanalisati svoju podršku privatnom sektoru, Fond za razvoj RCG kao paradržavna i Zavod za zapošljavanje RCG kao državna institucija, kao i Alter Modus koji odobrava mikrokredite. Sa druge strane, Nacionalna Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća je angažovana na osmišljavanju strategije, koordinaciji napora i mobilizaciji institucija na realizaciji postavljenih ciljeva.

Postoje još brojne institucije tipa Centra za međunarodna privatna preduzeća (CIPE) koji tijesno saradjuje sa Centrom za preduzetništvo i ekonomski razvoj (CEED), FLAG koji je nedavno počeo sve više da se fokusira na pružanje tehničke pomoći malim i srednjim preduzećima u ključnim sektorima kao sto je turizam, Land O'Lakes koji upravlja aktivnostima vezano za podršku poljoprivrenim proizvođačima, naročito proizvođačima i preradivačima mlijeka³²⁸ kao i Montenegro Business Alliance koja okuplja male privrednike i organizuje skupove u zemlji i inostranstvu, privatna preduzeća koja pružaju konsalting usluge i sl. Za potrebe ovog rada svoju pažnju sam usmjerila na institucije čije aktivnosti trenutno

³²⁶ "Kreiranje nove zaposlenosti kao bitan element strategije za smanjenje siromastva u Crnoj Gori" - Prof.dr G. Djurovic, Ekonomski fakultet, Podgorica, Oktobar 2002

³²⁷ Fond za razvoj RCG sredstva ostvarena privatizacijom plasira malim i srednjim preduzecima po nizim kamatnim stopama od kamatnih stopa banaka.

³²⁸ Sve ove institucije su implementatori USAID-ovih programa u Crnoj Gori.

ocjenjujem najznačajnijim u domenu podrške preduzetnicima i sektoru malih i srednjih preduzeća.

2. Finansijska podrška preduzetništvu

U okviru analize finansijske podrške preduzetništvu od banaka u analizi posebno izdvajam Euromarket banku a.d. i Crnogorsku komercijalnu banku jer su one korisnici sredstava iz Evropskog fonda za kreditiranje malih i srednjih preduzeća. Takodje obuhvatila sam i Opportunity banku a.d., naslednika Microfinance programa, kojom se kanališe američka pomoć za razvoj privatnog sektora i Alter Modus kao mikrokreditnu instituciju. Obuhvatanjem Fonda za razvoj RCG kao paradržavne i Zavoda za zapošljavanje RCG kao državne institucije dobija se kompletna slika postojećih institucija i njihovih različitih programa finansijske podrške preduzetništvu i sektoru malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori.

2.1. Nevladine institucije za finansijsku podršku preduzetništvu

Euromarket banka a.d.

Euromarket banka a.d. je tek nedavno počela da se bavi kreditiranjem preduzetnika i malih i srednjih preduzeća. Kreditiranje se vrši isključivo iz sredstava KfW kreditne linije jer banka ne plasira sopstvena sredstva na ovaj način. Do sada je odobrila 22 kredita čiji je ukupni isplaćeni iznos **€477. 637³²⁹**. Prosječan rok vraćanja je 19 mjeseci dok je prosječna kamatna stopa **17,19%** (na godišnjem nivou na opadajuću glavnici). Prosječan iznos odobrenog kredita je **€21.710**.

U strukturi kredita gledano po ročnosti dominiraju krediti koji su odobreni na rok od **18-24 mjeseca**. U ukupnoj strukturi krediti odobreni na period do 2 godine predstavljaju preko **70%**.

Struktura kredita po ročnosti:

	Odobreni krediti	
	Broj	Iznos
0 - 6 mjeseci	3	18,000
6 - 12 mjeseci	3	29,980
12 - 18 mjeseci	5	64,410
18 - 24 mjeseci	8	230,247
24 - 36 mjeseci	3	135,000
Ukupno	22	477,637

³²⁹ Ovaj podatak kao i svi ostali podaci vezano za kreditne aktivnosti Euromarket banke obezbijedjeni su iz Interne dokumentacije Euromarket banke a.d. – Podgorica, Septembar 2002

Imajući u vidu da je najveći dio sredstava, preko 70% tj. €336.997 odobren za nabavku opreme cijena novog radnog mjesta je vrlo visoka odnosno kreiran je relativno mali broj novih radnih mjesta. Naime, kreirano je svega 66 novih radnih mjesta što, imajući u vidu ukupna plasirana sredstva daje cijenu novog radnog mjesta od blizu **€6.800**. To je znatno više od cijene radnog mjesta koja je od strane Zavoda za zapošljavanje RCG procijenjena na oko **3.000 EUR**³³⁰.

Sektorska podijeljenost:

	<i>Odobreni krediti</i>		% od ukupnog iznosa kredita
	Broj	Iznos	
Proizvodnja	11	271,727	56,89
Trgovina	2	47,300	9,9
Usluge	9	158,610	33,21
Ukupno	22	477,637	100

Posebno ohrabruje podatak da Euromarket banka a.d. ulaže u proizvodna i uslužna preduzeća čiji rast i razvoj znače bolje sutra za Crnu Goru.

Oko **27%** korisnika kredita su žene.

Crnogorska Komercijalna banka a.d.

Crnogorska komercijalna banka a.d. je počela realizaciju zajedničkog projekta sa KfW bankom marta 2000.g. U septembru ove godine Crnogorska Komercijalna banka a.d.³³¹ u sektoru malih i srednjih preduzeća imala je preko **650 aktivnih klijenata** a ukupni portfolio iznosio je preko **2.500.000 EUR**. Kada se posmatraju krediti prema iznosu odobrenih sredstava, uočava se značajna dominacija kredita manjeg iznosa. Krediti do samo €5.000 predstavljaju **22%** ukupno odobrenih kredita dok krediti do €20.000, kumulativno, predstavljaju **86%** ukupno odobrenih sredstava. Struktura kredita po iznosu:

Iznos kredita u €	% kredita
do 5.000	22
5.000-10.000	21
10.000-20.000	43
20.000-50.000	14

³³⁰ Kao što cu predstaviti u nastavku rada, Zavod za zapošljavanje odobrava kredite bazirano na tome koliko se novih radnika zapošljava i odobrava 3.000 EUR po otvorenom radnom mjestu.

³³¹ Ovaj i svi ostali podaci vezano za Crnogorsku komercijalnu banku a.d. obezbijedjeni su iz Interne dokumentacije Crnogorske Komercijalne banke a.d. – Podgorica, Septembar 2002

U strukturi kredita gledano po ročnosti dominiraju krediti koji su plasirani na rok između **6-12 mjeseci**. Dominacija kredita kratkoročnog karaktera u Crnogorskoj Komercijalnoj banci a.d. je još izraženija nego u Euromarket banci a.d.³³² jer krediti **do 12 mjeseci čine 97% ukupno odobrenih kredita**.

Odobreni krediti po ročnosti:

	% kredita
0 - 6 mjeseci	42
6 - 12 mjeseci	55
preko 12 mjeseci	3

Kamatne stope Crnogorske komercijalne banke a.d. su veće od prosječne kamatne stope u Euromarket banci a.d. i kreću se između 2,4% i 1.8% mjesečno³³³. To je veće i od kamatnih stopa koje se

odobravaju za mikrokredite a koje su tradicionalno vrlo visoke³³⁴ imajući u vidu rizičnost ovih kredita, kao i visoke troškove u odnosu na iznos odobrenog kredita. U 5 mjeseci ove godine banka odobrava kredite nešto dužeg roka iz Njemačke kreditne linije proizvodnim i programima iz oblasti turizma koji se smatraju strateški značajnim za privredu Crne Gore.

U prošloj godini u projekte malih i srednjih preduzeća iz oblasti trgovine investirano je i **do 80% sredstava**. U ovoj godini u odnosu na isti period prošle godine uočava se porast odobrenih kredita u oblasti proizvodnje i usluga. Međutim, imajući u vidu kreditnu aktivnost Euromarket banke dominacija kredita u oblasti trgovine je i dalje značajna u odnosu na kredite dodijeljene za proizvodne projekte. Prema poslednjim pokazateljima struktura plasiranih sredstava prema sektorima je sljedeća:

	% kredita
trgovina	57
usluge	23,45
proizvodnja	18,55
poljoprivreda	1

Banka u kreditiranju daje određenu prednost ženskim preduzetnicima tako da danas preko **37%** korisnika kredita čine žene što predstavlja 10% više nego kod Euromarket banke a.d.

Opportunity banka a.d.

Opportunity banka a.d. je nasljednik organizacije Microcredit Montenegro osnovane 1999.g. koja je od svog osnivanja dodijelila preko **10.000 kredita**. Zaključno sa krajem septembra ova organizacija je plasirala preko **16 miliona EUR** odnosno

³³² Zelim naglasiti da rezultatima upoređivanja aktivnosti ove dvije banke treba pristupiti sa oprezom jer je Euromarket banka a.d. tek nedavno počela sa ovim aktivnostima.

³³³ Interesantno je da kamatna stopa Komercijalne banke a.d. Beograd iznosi od 9,5 do 12% godišnje.

³³⁴ U nastavku rada bice riječi o Alter Modusu koji se bavi mikrokreditiranjem.

prosječno 1.600 EUR po korisniku dok je prosječan rok kredita bio oko **11 mjeseci**. Ovim kreditima otvoreno je oko **1.475 novih radnih mjesta** i stvoreni uslovi za zadržavanje 8.187 radnih mjesta³³⁵. U trenutno aktivnom portfoliju nalazi se oko **3.000 korisnika** kojima je plasirano preko **2,2 miliona EUR**.

Slično kao i u Crnogorskoj komercijalnoj banci a.d. najviše sredstava plasirano je u usluge i trgovinu i to 37,8 odnosno 40% a oko **35%** korisnika kredita su žene.

Struktura plasiranih sredstava po djelatnostima:

	% kredita
trgovina	40
usluge	37,8
proizvodnja	8
poljoprivreda	14.2

Opportunity banka a.d. je tek nedavno počela sa radom. Do sada je plasirala oko **3 miliona EUR**³³⁶ i uglavnom se radi o kratkoročnim kreditima do 1 godinu koji su plasirani u trgovinu, gradjevinarstvo i poljoprivredu³³⁷.

Alter Modus

Kao i Microfinance i Alter Modus se bavi odobravanjem mikrokredita, dakle odobravanjem kredita onim klijentima kojima su banke nedostupan izvor sredstava jer su iznosi koji traže mali, ne posjeduju imovinu koju bi mogli staviti pod hipoteku ili dati fiduciju i sl. Sam program počeo je donacijama UNHCR i sredstva su bila plasirana samo izbjeglicama ali se onda obezbjedjivanjem drugih donacija i kroz lokalno partnerstvo program proširio na sve građane Crne Gore. Kao i kod ostalih mikrokredit programa karakterističan je mali iznos kredita koji iznosi između **400-2000 EUR**, visoka kamatna stopa od **1,5% mjesečno**, stalan pristup kreditnim sredstvima pri čemu svaki naredni kredit može biti za **50% veći** od prethodnog i brzo rješavanje kreditnog zahtjeva – procedura traje najviše **2 nedelje**. Sredstva se odobravaju na kratak rok koji u prosjeku iznosi **10,5 mjeseci**.

Alter Modus je nevladina, neprofitna organizacija tako da se cjelokupni ostatak dobiti kapitalizuje. Za tri godine svog postojanja Alter Modus je realizovao **2.417 projekata**, plasirao sredstva u iznosu od **4,7 miliona EUR** odnosno oko **1,56 miliona EUR godišnje**.

³³⁵ Svi podaci koji se navode u radu vezano za Microfinance Montenegro obezbijedjeni su iz Interne dokumentacije Microfinance Montenegro – Oktobar 2002

³³⁶ Sredstva javnog informisanja – Oktobar 2002

³³⁷ I pored nastojanja da u direktnom kontaktu obezbijedim iste/kompatibilne podatke za sve institucije moja intencija bila je u određenom broju slučajeva osujećena njihovom nespremnosti da mi tražne podatke stave na raspolaganje.

Od djelatnosti najviše je ulagano u trgovinu i usluge.

Struktura kredita po djelatnostima³³⁸:

	% kredita
trgovina	46,16
usluge	35,2
proizvodnja	4,84
poljoprivreda	13,8

U ovom trenutku Alter Modus ima oko **1.700 aktivnih kredita** odnosno **1,5 miliona EUR** u rukama korisnika. Stopa povraćaja kredita je **99.2%** a preko **60%** korisnika kredita su žene.

Iz navedenog se jasno vidi da, osim donekle u slučaju Euromarket banke a.d., ne postoji bitna razlika u strukturi kredita po ročnosti, djelatnostima koje se finansiraju kao ni kamatnoj stopi između banaka i mikrokreditnih institucija. U svijetu, nasuprot tome, teorija i praksa prave jasnu distinkciju između klijenata koje pokrivaju ove dvije institucije kao i kreditnih uslova koje one nude. Takođe, interesantno je da se žene u značajno većem broju javljaju kao korisnici mikrokredita nego kao korisnici kredita kod banaka. Iako sama ova tema može biti predmet naučnog rada usudjujem se preliminarno konstatovati da činjenica da se u Crnoj Gori sestre tradicionalno odriču imovine u korist muškog potomka ima uticaja. Naime, to direktno utiče na sposobnost žena korisnika kredita da obezbijede kolateral što je u najvećem broju slučajeva preduslov dobijanja kreditnih sredstava od banke³³⁹.

2.2. Paradržavne i državne institucije u funkciji podrške preduzetništvu

Fond za razvoj RCG

Fond za razvoj RCG je sredstva ostvarena u procesu privatizacije posredstvom stalnih konkursa usmjeravao u kreditiranje pravnih lica od 1995.g. a fizičkih lica i preduzetnika od 1998.g. Do sada je ukupno kreditirano **312 projekata** i plasirano **8,6 miliona EUR**. Takođe, Fond je **20% privatizacionih prihoda** prenio Zavodu za zapošljavanje RCG na ime stimulisanja zapošljavanja. U ovoj godini do sada je odobren **41 kredit** pravnim i fizičkim licima i pri tome plasirano preko **1,3 miliona EUR**. Fond je najviše sredstava plasirao na Sjever Crne Gore čak **52,06%**³⁴⁰ gdje i otvoreno najviše novih radnih mjesta, **286**.

Odobreni krediti i broj zaposlenih po regionima:

³³⁸ Interna dokumentacija – Alter Modus, Oktobar 2002

³³⁹ Država treba da inicira i kofinansira istraživanja koja daju konkretne rezultate na osnovu kojih se prepoznaju problemi i njihovi uzroci. To su "putokazi" koji treba da doprinesu da se formulišu adekvatne mjere i programi u oblasti podrške preduzetništvu kojima će se ublažavati ili rješavati ovaj i slični problemi.

³⁴⁰ Svi podaci vezano za Fond obezbijedjeni su iz Interne dokumentacija Fond za razvoj RCG, Oktobar 2002

	Odobreni krediti		Zaposleni
	Iznos	%	Broj
Podgorica	357.203	26,54	48
Sjever Crne Gore	700.582	52,06	286
Primorje	96.457	7,16	47
Središna Crna Gora	191.606	14,24	30
Ukupno	1.345.848	100	411

U skladu sa definisanim uslovima stalnog konkursa sredstva Fonda odobravaju se na 3 godine sa grejs periodom do 12 mjeseci. Jedino se za proizvodno-uslužne djelatnosti krediti odobravaju sa kraćim rokom od 2 godine sa grejs periodom od 6 mjeseci. Kamatna stopa je različita zavisno od djelatnosti a prosječna kamatna stopa iznosi oko **7% godišnje**. Procedura ocjene i odobravanja je duža (i po nekoliko mjeseci) a preduslov konkurisanja je dostavljanje investicionog programa (pravna lica) i biznis plana (fizička lica). Odluke o kreditiranju donosi Upravni odbor Fonda čije članove imenuje Vlada RCG. Stalnim konkursom Fond ne finansira trgovinu a prioritet daje kreditiranju proizvodnih programa što se jasno može uočiti u navedenim podacima.

Struktura kredita po djelatnostima:

	% kredita
trgovina	-
usluge	29,32
proizvodnja	64,28
poljoprivreda	6,4

Realizacijom **41 projekta** u ovoj godini zaposleno je **411 radnika** tako da je prosječna cijena otvorenog radnog mjesta oko **3.200 EUR** što je u skladu sa cijenom radnog mjesta koju je utvrdio i prilikom odobravanja kredita primjenjivao Zavod. Stopa povraćaja kredita u Fondu je **85%**.

Sudeći prema podacima Fond ostvarivanje svoje razvojne funkcije bazira na finansiranju projekata u nerazvijenim područjima Republike i onim koje karakteriše visoka stopa nezaposlenosti. Međutim, u samim kriterijumima finansiranja i rokovima odobravanja sredstava Fond se bitno ne razlikuje od banaka tako da kreditira i projekte koji bi mogli "izdržati" i tržišne uslove finansiranja. U tom smislu predstavlja konkurenciju bankama a uvodi element nelojalne konkurencije među preduzetnicima i pojedincima. Moraju postojati jasni kriterijumi po osnovu kojih preduzeća i pojedinci "zaslužuju" subvencionirane kamatne stope. U Latviji,

npr. postoji Regionalni Fond koji subvencionira i do 100% iznosa kamate preduzećima koja posluju na teritoriji gdje nezaposlenost premašuje 20%³⁴¹.

Zavod za zapošljavanje RCG

Zavod za zapošljavanje Crne Gore svoj doprinos afirmaciji preduzetništva i zapošljavanju između ostalog daje i kreditiranjem pravnih i fizičkih lica. Osnovni cilj je zapošljavanje tako da se sredstva odobravaju po novozaposlenom. Putem svojih opštinskih jedinica/biroa odnosno regionalnih komisija Zavod za zapošljavanje RCG predlaže a republička komisija donosi konačne odluke o dodjeli kredita. Sredstva se odobravaju pod vrlo povoljnim uslovima – rok je 2 godine za pravna, a 3 za fizička lica, grejs period godinu dana, kamatna stopa svega 3% godišnje a anuiteti su polugodišnji.

Od februara 1999.g. do sada odobreno je blizu **16 miliona EUR**³⁴² realizovano **3.400 projekata** i zaposleno **5.400 ljudi**³⁴³. U 2002.g. do sada je plasirano nešto više od **4 miliona EUR**, realizovan **861 projekat** i zaposleno **1.344 radnika** tako da je prosječna cijena radnog mjesta, kao što je i konkursnim uslovima predviđeno, oko **3.000 EUR**. Zaposleni radnici u tekućoj godini predstavljaju **1,65%**³⁴⁴ a zaposleni od početka realizacije programa **6,63%** ukupnog broja nezaposlenih sa evidencije Zavoda. Ovo ukazuje na činjenicu da se samo “mobilizacijom” većeg broja institucija i sredstava može značajnije uticati na problem nezaposlenosti. Međutim, Zavod ne vodi evidenciju o tome koliko od ovih radnih mjesta je/će biti održivo tako da se i ovi mali pozitivni efekti dovode u pitanje.

Sredstva za realizaciju ovog projekta obezbjedjuje Vlada RCG posebnim porezom na promet nafte i naftinih derivata. Zavod je kontaktirao lokalne samouprave u cilju obezbjedjivanja njihove podrške svom programu predlažući da se korisnici njihovih kredita u jednom kraćem početnom periodu oslobode određenih opštinskih taksi, poreza ili da im se oni umanje. Međutim, nijedna od opština nije bila zainteresovana za saradnju³⁴⁵. Tek nedavno, sa opštinom Podgorica realizovan je zajednički projekat kojim je opština sopstvenim sredstvima u iznosu od oko 50.000 EUR kreditirala projekte koji su bili kandidovani kod Zavoda za zapošljavanje RCG. Dominacija kredita odobrenih za poljoprivredu je vrlo izražena. Smatram da za grupaciju od 15-27 godina starosti koja učestvuje sa **47%** u ukupnom broju

³⁴¹ Primjer iz Latvije govori o regionalnom fondu koji subvencionira i do 75% kamate ali ne više od 10% godišnje ili 100% kamate u regionima gdje je nezaposlenost veća od 20% s tim što to ne može prevazići 18% godišnje – Fondovi za podršku preduzetnistvu u Latviji, Internet - <http://www.kommers.se/latvia/binaries/attachments/70/fund1.doc>

³⁴² U ovom i drugim sličnim navodima u radu u ukupna odobrena sredstva ulazio je i replasman.

³⁴³ Svi podaci vezano za Zavod za zapošljavanje obezbijedjeni su iz Interne dokumentacije Zavoda za zapošljavanje RCG, 10/2002

³⁴⁴ Broj nezaposlenih u 2001 godini iznosio je 81.470 – “Kreiranje nove zaposlenosti kao bitan element strategije za smanjenje siromastva u Crnoj Gori” - Prof.dr G. Djurovic, Ekonomski fakultet, Podgorica, Oktobar 2002

³⁴⁵ Ovo je samo jedan u nizu primjera nedostatka mobilizacije različitih institucija i koordinacije njihovih napora.

nezaposlenih nije karakteristična poljoprivredna aktivnost (naročito ne kao dugoročno rješenje) pa se samim tim postavlja pitanje da li Zavod vrši optimalnu alokaciju resursa koji su mu stavljeni na raspolaganje i da li njima rješava ključne probleme. Osim toga, u saradnji sa Ministarstvom poljoprivrede iz donacija vlade Japana i nekih međunarodnih donatora već se, posredstvom banaka, realizuju kreditne linije za poljoprivredu pa koncentracija sredstava Zavoda u poljoprivredu predstavlja svojevršno dupliranje napora.

Odobreni krediti i broj zaposlenih po regionima:

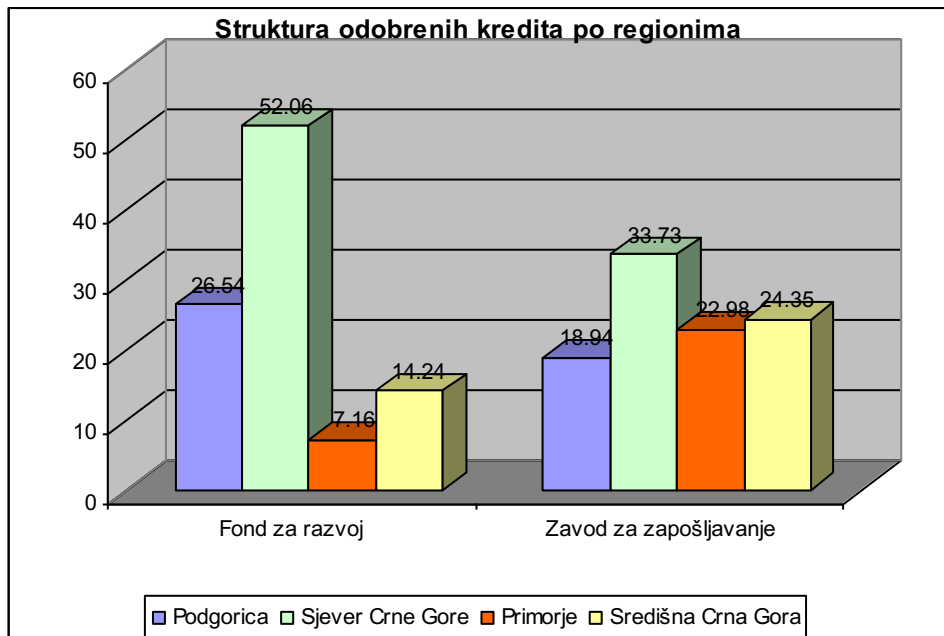
	Odobreni krediti		Zaposleni
	Iznos	%	Broj
Podgorica	776.912	18,94	258
Sjever Crne Gore	1.383.123	33,73	448
Primorje	942.247	22.98	308
Središna Crna Gora	998.819	24.35	284
Ukupno	4.101.101	100	1.298

Struktura kredita po djelatnostima:

	% broja odobrenih kredita
trgovina	8,94
usluge	26,36
proizvodnja	11,51
poljoprivreda	53,19

Uslov dobijanja kredita od Zavoda jeste registracija preduzeća i zapošljavanje radnika. Po tom osnovu se i odobravaju kreditna sredstva. Zavodu nije primarna djelatnost i specijalnost (mikro)kreditiranje pa zato ni ne čudi sto se više pažnje ne posvećuje praćenju i obuci klijenta pa ni što se jedan broj sredstava nenamjenski iskoristi a stopa povraćaja kredita je oko 70%.

Komparativna analiza kreditne aktivnosti Fonda za razvoj RCG i Zavoda za zapošljavanje jasno ukazuje da je Fond u svojim aktivnostima više tretirao regionalne disproporcije u razvoju u odnosu na Zavod za zapošljavanje.



3. Nefinansijska podrška preduzetništvu

3.1. Državna podrška preduzetništvu - Nacionalna Agencija za Razvoj malih i srednjih preduzeća kao institucija za nefinansijsku podršku preduzetništvu

Uočavajući značaj sektora malih i srednjih preduzeća za Crnu Goru kao i neophodnost da se taj sektor posebno tretira Vlada RCG osnovala je Nacionalnu Agenciju za razvoj malih i srednjih preduzeća. Osnovni ciljevi Agencije odnose se na suzbijanje sive ekonomije, povećanje učešća malih i srednjih preduzeća u odnosu na mikro preduzeća³⁴⁶, povećanje konkurentnosti malih i srednjih preduzeća u onim sektorima u kojima postoji značajan uvoz dobara i usluga sa ciljem povećanja izvoznih prihoda ovog sektora, povećanje učešća ovog sektora u strateškim savezima i aranžmanima zajedničkih ulaganja sa stranim partnerima i sl³⁴⁷. Neki od prioriteta su: pružanje poslovnog obrazovanja, obezbjeđenje lojalne konkurencije, uprošćavanje sistema poslovnog oporezivanja, ohrabrivanje formiranja Poslovnih udruženja, poboljšanje pristupa poslovnim informacijama, poboljšanje pružanja poslovnih usluga, olakšanje pristupa raspoloživim finansijskim sredstvima. U pristupu realizaciji svojih ciljeva i prioriteta Agencija se oslanja na koordinirane napore međunarodnih kreditnih institucija, inostranih donatora, nevladinih

³⁴⁶ Mikro preduzeća, po standardima EU, definišu se kao preduzeća koja imaju manje od 10 zaposlenih. Mala preduzeća su definisana kao ona koja imaju do 50, a srednja ona koja imaju do 250 zaposlenih.

³⁴⁷ Politika strategije razvoja malih i srednjih preduzeća – Nacionalna Agencija za Razvoj malih i srednjih preduzeća, Podgorica, April, 2002

organizacija, poslovno-zastupničkih organizacija, organizacija za poslovni konslting i savjetodavne usluge kao i mala i srednja preduzeća. Takođe, predviđeno je da će se u narednom periodu posebna pažnja posvetiti obezbjedjivanju podataka vezano za sektor malih i srednjih preduzeća jer bez odgovarajuće baze podataka nemoguće je na pravi način uticati na razvoj ovog sektora kao i pratiti efekte djelovanja Agencije. Analizom prethodno navedenog može se reći da su ciljevi Agencije sveobuhvatni i jasni, prioriteta također jasni ali i brojni a pristup u skladu sa savremenim trendovima. Međutim, kada posmatramo šta je do sada konkretno urađeno dolazimo do: otvaranja Euro Info Centra, podrške plasteničkoj proizvodnji i realizaciji najboljih biznis ideja, uključivanje u TAM i BAS programe, ostvarene dobre saradnje sa Evropskom Agencijom za Rekonstrukciju putem koje se realizuju programi tehničke pomoći i niza studija čija je izrada u toku. Nema sumnje Agencija je pokrenula niz značajnih inicijativa ali ako se ima u vidu situacija u kojoj se Crna Gora nalazi³⁴⁸ mislim da treba da agresivnije pristupiti rješavanju konkretnih problema kao npr.

- osmišljavanju programa i mobilizaciji institucija na rješavanju problema tehnoloških viškova kojih prema nekim procjenama ima i preko 11.000³⁴⁹ što predstavlja oko 15 posto od broja trenutno nezaposlenih. U saradnji sa Zavodom, mikro kreditnim organizacijama, međunarodnim donatorima treba osmisлити i realizovati program prekvalifikacije, obuke tehnoloških viškova, otvoriti im mogućnost i pripremiti ih za vođenje sopstvenog biznisa,
- prikupljanje kvalitetnih podataka (bottom-up pristup) na osnovu kojih će se identifikovati potrebe sektora malih i srednjih preduzeća, sektori u kojima su ona najuspješnija i načini podizanja njihovog nivoa konkurentnosti, i podržati obnavljanje veza sa nekadašnjim strateškim partnerima i glavnim tržištima,
- osmišljavanje regionalnih razvojnih projekata u najsiromjašnijim regionima i regionima sa najvećom nezaposlenošću, pokretanje inicijative za osnivanje Regionalnih fondova i sl.

³⁴⁸ Podaci koji su u ovom radu prezentirani u dijelu "Nasa surova stvarnost".

³⁴⁹ Procjena je da postoji oko 11.000 ljudi koji predstavljaju tehnoeonomski višak – Institucije i smanjenje siromaštva - Mr Predrag Bošković, Ekonomski Fakultet, Pogorica, Oktobar 2002.g.

3.2. Nevladina podrška preduzetništvu - Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj

Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj osnovan je sa ciljem da promoviše ideje tržišnog privredjivanja, preduzetništva i privatne svojine. Danas Centar pruža širok spektar usluga i saradjuje sa značajnim brojem međunarodnih institucija.

Okosnicu aktivnosti Centra čine usluge konsaltinga preduzećima, održavanje seminara, organizacija specijalizacija u inostranstvu i sl. Centar takodje: organizuje programe obuke uključujući on-job obuku i on-line kurseve, radi istraživanja, objavljuje publikacije, prati ekonomske indikatore, analizira ekonomske reforme, zakone i mjere koje se tiču sektora malih preduzeća i preduzetnika uključujući i organizovanje okruglih stolova, informisanje javnosti i lobiranje. Do sada Centar je imao preko 1000 participanata seminara (Kako započeti biznis, Kako voditi biznis, Poslovni engleski, Internet u biznisu), njegovi konsultanti uradili su preko 250 biznis planova što je pomoglo osnivanje preko 300 biznisa sa preko 1000 radnih mjesta³⁵⁰.

Trenutno Centar radi na više od 20 konsalting projekata medju kojima su: izrada investicionih studija, izrada prezentacija kompanija, izrada studija izvodljivosti i sl. U toku je i CEED/CIPE program obuke konsalting tima.

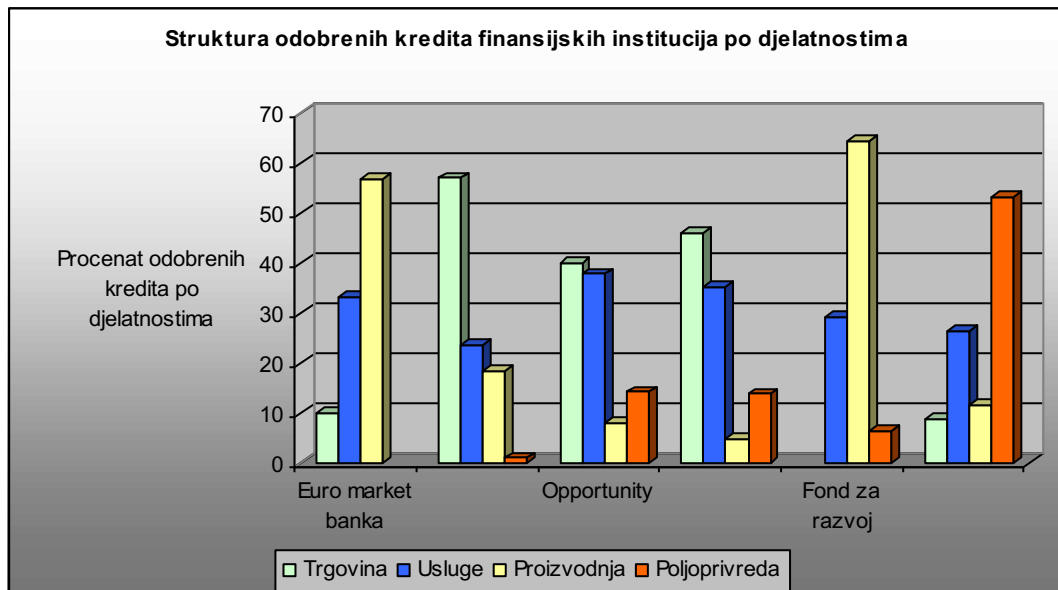
Imajući u vidu širok spektar aktivnosti Centra dva su interesantna pitanja:

- Da li je, u eri specijalizacije, Centar previše proširio svoje aktivnosti?
- Koliko su ovakve aktivnosti profitabilne jer je to preduslov razvoja tržišta konsalting usluga?

³⁵⁰ Interna dokumentacija Centra za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica

4. Može li se drugačije i bolje?!Kako?!

Umjesto uvoda treba pogledati sljedeću tabelu:



Fonda za razvoj RCG i Euromarket banke odobravalu su kredite proizvodnim projektima dok su se ostale institucije koncentrisale na trgovinu i usluge kao djelatnosti manjeg ulaganja i bržeg povraćaja sredstava. Ako Crna Gora želi razvijati sopstvene proizvodne kapacitete onda ovi podaci zahtijevaju preduzimanje adekvatnih direktnih i indirektnih mjera.

Takodje, analiza navedenog pod 2.1. i 2.2. nameće sledeći zaključak: ***Na tržištu nijesu jasno izdiferencirane uloga i funkcije institucija angažovanih na finansijskoj podršci preduzetništvu.*** U prilog toj tvrdnji navodim:

a) Kamatne stope, rokovi i struktura ulaganja po djelatnostima Crnogorske komercijalne banke a.d bitno se ne razlikuju od onih karakterističnih za Mikrokredit Montenegro i Alter Modus iako se u prvom slučaju radi o banci a u druga dva o mikrokreditnim institucijama. “Po definiciji” klijenti za mikrokreditiranje su oni kojima kreditna sredstva banaka nijesu dostupna dakle oni većeg rizika što sa sobom povlači i više kamatne stope. Ili su kamatne stope mikrokreditnih institucija preniske i oni potcjenjuju rizik plasiranja sredstava ili su kamatne stope banaka previsoke i one precjenjuju rizik plasiranja sredstava koristeći zatvorenost i nerazvijenost bankarskog sistema i prevaljuju svoju neefiksanost na krajnjeg korisnika,

b) Fond i Zavod se bave i “bankarskim” i mikrokreditiranjem pri čemu su **jedina ali vrlo bitna razlika uslovi koji oni nude**. Ako se već sredstva nude pod povoljnijim uslovima onda ih trebaju dobiti oni koji to “zaslužuju” – projekti koji imaju razvojni značaj, projekti koji imaju multiplikativni pozitivan efekat, projekti čijom realizacijom se ostvaruju značajne uštede, koji pozitivno utiču na socio-ekonomsko okruženje, kojima se eliminiše siromaštvo, štiti životna sredina i sl. (kao što se insistira u kriterijumima Svjetske banke). Finansiranje projekata koji se mogu realizovati i pod komercijalnim uslovima predstavlja favorizovanje određenih preduzeća ili ljudi, narušava tržišnu utakmicu i predstavlja faktor neloyalne konkurencije. U uslovima kada se niko drugi nije bavio kreditiranjem malih i srednjih preduzeća preuzimanje te funkcije od strane Fonda i njegovo fokusiranje na proizvodna preduzeća koja su bila posebno ugrožena imalo je razvojnu ulogu. U današnjim uslovima da bi realizovao svoju razvojnu funkciju Fond treba da se usmjeri na finansiranje projekata razvojnog karaktera ili još bolje da odluku o dodjeli kredita prepusti za to specijalizovanim institucijama a on refundira dio kamate kod projekata od razvojnog značaja i sl.

c) Kada je Zavod u pitanju fokusiranje na zapošljavanje je razumljivo. Međutim, različiti su putevi do cilja. Da li je ovaj dobar? Odluke o kreditiranju donose administrativno-politička a ne profesionalna tijela - prvo regionalna a onda republička komisija i proces je vrlo centralizovan što dovodi u sumnju racionalnost i pravednost donesenih odluka ako ni zbog čega drugog ono zbog nedostatka informacija. Ne pruža se nikakva tehnička pomoć korisnicima kredita. Oni nemaju pristupa dodatnim kreditnim sredstvima nakon odobrenja kredita. Za vrijeme korišćenja kredita imaju obavezu da zadrže radnike po osnovu čijeg zapošljavanja su dobili sredstva ali se ne zna šta će posle biti sa tim radnicima, da li su to održiva radna mjesta? Stopa povraćaja kredita je 70%. Imajući navedeno u vidu čini se znatno racionalnijim da se sredstva opredjeljuju u projekte kojima se rješava problem nezaposlenosti a u kojima je angažovano više institucija, svaka u svom domenu specijalizacije³⁵¹. Zašto bi se Zavod bavio kreditiranjem i mikrokreditiranjem ako za to već postoje specijalizovane institucije. U svakom slučaju proces odlučivanja treba izmjestiti od administrativnih ka profesionalnim tijelima.

³⁵¹ Zemlje u našem okruženju koje su ispoljile kreativnost u osmišljavanju podrške preduzetnistvu i čiji su programi zazivjeli u praksi i ubrzali tranziciju odnosno razvoj tih zemalja su Slovenija i Italija. Zato ne čudi da su se te dvije zemlje nasle na zajedničkom projektu “Sistematska podrška kooperaciji malim i srednjih preduzeća lociranih u graničnim područjima Slovenije i Italije” u kojem je strategija formulisana na regionalnom nivou uz uvazavanje svih specifičnosti datih graničnih područja i jedne i druge države i definisani načini da se intenzivira razvoj odnosno poveća kompetentnost i konkurentnost preduzeća u regionu. Strategija je formulisana u tkz. bottom-up procesu a u realizaciji projekta uključen je veliki broj institucija i organizacija.

5. Naša surova stvarnost

Između 20 i 30% crnogorskog stanovništva se može smatrati siromašnim³⁵². Budući da je u studiji prilikom izračunavanja pokazatelja siromaštva učinjen svaki napor da se uzmu u obzir različiti mehanizmi preživljavanja, dobijeni rezultati su posebno zabrinjavajući. Prosječna stopa nezaposlenosti u Crnoj Gori u 2001g. iznosila je 25.9%. Samo Bosna i Makedonija u čitavoj Evropi imaju veće stope nezaposlenosti dok ona u Albaniji iznosi “svega” 18.8%. Činjenica da u Budvi nezaposlenost iznosi 22% a u Mojkovcu 46%³⁵³ kao i činjenica da su rashodi domaćinstva na Sjeveru samo 75% republičkog prosjeka govori o izraženim regionalnim razlikama.

U periodu od 1990-2001 g. uočava se trend stalnog pada broja zaposlenih uz istovremeni porast broja nezaposlenih u Crnoj Gori koji danas iznosi 81.470 ljudi³⁵⁴. Mladi između 15 i 27 godina učestvuju sa čak 47% u ukupnoj nezaposlenosti. Ovim već dovoljno zabrinjavajućim podacima na žalost treba dodati radnike, njih oko 11.000³⁵⁵, koji će ostati bez posla u tek započetom procesu restrukturiranja velikih preduzeća koja, između ostalog, rješavaju problem viška zaposlenih kao i u najavljenom restrukturiranju malih i srednjih preduzeća koje u najvećem broju slučajeva podrazumijevaju gašenje tj. likvidaciju. Tom broju treba dodati i one, u najkritičnijoj grupi 18-27 godina, koji će zbog činjenice da postoji izražena neusklađenost između kadrova koji se školuju i potreba privrede svoj radni vijek započeti nezapošljenošću. Jedini pozitivan trend bilježi privatni sektor gdje registrovana zaposlenost i dalje raste ali je znatno ispod realno procijenjene³⁵⁶. Procijenjeni obim zaposlenosti u sektoru “sive ekonomije” iznosi 87.814³⁵⁷. Činjenica da je privatni sektor sa 28% registrovane zaposlenosti kreirao 37% ukupnog društvenog proizvoda Crne Gore govori o sve većem značaju ovog sektora za Crnu Goru dok činjenica da u ukupnom izvozu Crne Gore Kombinat aluminijuma participira sa 85%³⁵⁸ jasno ukazuje da je privatni sektor izgubio konkurentnost i vezu sa svjetskim tržištem.

³⁵² Zaposlenost, tražište rada i životni standard u Crnoj Gori – publikacija UNDP kancelarije u Podgorici čiji je autor g-din Bris Najman.

³⁵³ Analiza implementacije reformskih zakona u Crnoj Gori: Zakon o zaposljavanju-Prof.dr G. Djurovic, Mr Milivoje Radovic, Mr Predrag Boskovic, Podgorica 2002

³⁵⁴ Kreiranje nove zaposlenosti kao bitan elemenat strategije za smanjenje siromaštva u Crnoj Gori – Prof dr Gordana Djurović, Ekonomski fakultet, Podgorica, Oktobar 2002

³⁵⁵ Procjena je da postoji oko 11.000 ljudi koji predstavljaju tehnoeкономski višak – Institucije i smanjenje siromaštva - Mr Predrag Bošković, Ekonomski Fakultet, Podgorica, Oktobar 2002.g.

³⁵⁶ Analiza implementacije reformskih zakona u Crnoj Gori: Zakon o zaposljavanju-Prof.dr G. Djurovic, Mr Milivoje Radovic, Mr Predrag Boskovic, Podgorica 2002

³⁵⁷ Kreiranje nove zaposlenosti kao bitan elemenat strategije za smanjenje siromaštva u Crnoj Gori – Prof dr Gordana Djurović, Ekonomski fakultet, Podgorica, Oktobar 2002

³⁵⁸ Izvještaj Privredne komore Crne Gore za 2001.g.

Iz navedenog je jasno da: a) nezaposlenost predstavlja gorući problem Republike a posebnu pažnju treba posvetiti starosnoj grupi 15-27 godina, b) jedini sektor koji kreira nova radna mjesta je privatni sektor ali zbog prevelikog opterećenja porezima i doprinosima pribjegavaju zapošljavanju radnika “na crno” tako da treba naći modalitet kojim će prava radnika biti zaštićena, a privatnici motivisani ali i prisiljeni da iz “sive” predju u “normalnu” ekonomiju, c) malo crnogorsko tržište lako je pokriti pa jedini put u ekspanziju i razvoj za mala preduzeća jeste osvajanje novih tržišta tj. izvoz ali njihovo učeće u izvozu ukazuje da to nije slučaj što zahtijeva adekvatne mjere podrške!

Zaključak

Privatni sektor, sektor malih i srednjih preduzeća predstavlja izlaz/budućnost Crne Gore. Međutim, da bi ova fraza postala stvarnost neophodno je da se sve institucije angažuju i to svaka u svom domenu. Fond treba da se bavi kreditiranjem projekata od posebnog značaja za razvoj Republike, Zavod treba da se bavi problemom tehnoloških viškova, prikupljanja podataka koji će koristiti u osmišljavanju programa obuke, prekvalifikacije i sl., banke treba da prate i finansijski podrže rast i razvoj preduzeća po odgovarajućim kamatnim stopama, mikrokreditne institucije da finansiraju preduzetnike dok oni ne steknu uslove da postanu bančini klijenti a Agencija da mobiliše sredstva i institucije na programima formulisanim bottom-up pristupom koji uvažavaju a ne nameću, koji vode računa o regionalnim disproporcijama i specifičnostima i rješavaju “goruće” probleme. Takođe, stvaranjem povoljnih uslova za otvaranje novih konsultantskih kuća, mikrokreditnih institucija, banaka i sl. intenziviraće se konkurencija i kroz “tržišnu utakmicu” povećati njihova efikasnost i kvalitet usluga koje pružaju. Tome treba dodati i otvaranje novih institucija tipa Regionalnog fonda³⁵⁹, Fonda za investicije u zaštitu životne sredine³⁶⁰, garantnih fondova, tehnoloških centara, inkubatora, agencija i banaka za podršku izvozu koje će obezbijediti da naša preduzeća mogu da ponude iste uslove za svoju robu kao i konkurentna preduzeća, kao i Kreditnog biroa. Dosadašnja istraživanja³⁶¹ značaja pojedinih institucija u podršci preduzetništvu pokazuju sljedeće: najbrojnije su institucije za podršku izvozu (22 od mogućih 26), regionalne agencije 21, lokalne agencije 19, garantni fondovi 18, poreske olakšice i podrška u upravljanju marketing aktivnostima 17, a tek nakon toga centralna agencija, inovativni i tehnoloski centri, centri za obrazovanje, obuku i podršku

³⁵⁹ Primjer iz Latvije govori o regionalnom fondu koji subvencionira i do 75% kamate kompanijama koje se uklapaju u određene kriterijume a i do 100% onim koje posluju u regionima gdje nezaposlenost prevazilazi 20%. – Fondovi za podršku preduzetništvu u Latviji, Internet - <http://www.kommers.se/latvia/binaries/attachments/70/fund1.doc>

³⁶⁰ Jos jedan primjer iz Latvije u kojem Fond za investiranje u zastitu zivotne sredine ulaze u projekte koji koriste cistu tehnologiju, edukuje preduzeca o cistim tehnologijama i mogucim unapredjenima u onim koje koriste i sl. – Fondovi za podršku preduzetništvu u Latviji, Internet - <http://www.kommers.se/latvia/binaries/attachments/70/fund1.doc>

³⁶¹ "Some International Experiences in Encouraging SME Development" – Internet – www.kosova.com/admin/arkivi/RIINVEST/K4.6-en.html

direktnim stranim investicijama 16, mikrokreditne institucije i institucije za istraživačke aktivnosti vezano za razvoj 14 a inkubatori i podrška malim i srednjim preduzecima u određenim sektorima 13.

Medjutim, ako se saradnja, razmjena iskustava i koordinacija aktivnosti medju institucijama ne dovedu na viši nivo, osnivanje novih će dodatno iskomplikovati postojeći "milje". Transparentnost u radu, razmjena informacija, raspoloživost kvalitetnih statističkih podataka preduslov su dobre koordinacije rada svih institucija kao i donošenja adekvatnih zakona, odluka i mjera. U tom dijelu država treba da inicira ili kofinansira projekte koji će prikupljati, analizirati i distribuirati podatke vezano za rezultate u domenu podrške preduzetnicima i malim i srednjim preduzećima na osnovu kojih će se vršiti redovna evaluacija različitih projekata podrške kako bi se vršila optimalna alokacija sredstava.

Smatram da se privatnom sektoru ne može i ne treba ništa nametati. Zato se nadam da će sa smanjenjem obima sive ekonomije i nelojalne konkurencije sami preduzetnici i preduzeća biti prisiljeni da rade na podizanju nivoa sopstvenog znanja, da će više koristiti i cijeniti usluge konsultantskih preduzeća, bolje se organizovati i koristiti pogodnosti npr. grupne nabavke, da će oni inicirati a država podržati projekte saradnje sa partnerima u regionu i šire, da će lobirati za zaštitu sopstvenih interesa i prisiliti za njih postavljenu infrastrukturu regionalnih centara, agencija i sl. da prati njihov razvoj i interese.

Literatura:

1. Prof.dr G. Djurović (Oktobar, 2002) - Kreiranje nove zaposlenosti kao bitan element strategije za smanjenje siromaštva u Crnoj Gori; Ekonomski fakultet, Podgorica (materijali sa razvojnih debata World Bank Institute, Washington, Centar za razvoj civilnog društva)
2. Nacionalna Agencija za Razvoj malih i srednjih preduzeća (April, 2002) - Politika razvoja malih i srednjih preduzeća; Vlada Republike Crne Gore, Nacionalna Agencija za Razvoj malih i srednjih preduzeća, Podgorica
3. Mr Predrag Bošković (Oktobar, 2002) - Institucije i smanjenje siromaštva, Ekonomski Fakultet, Podgorica (materijali sa razvojnih debata World Bank Institute, Washington, Centar za razvoj civilnog društva)
4. Boris Najman (2002) - Zaposlenost, tražište rada i životni standard u Crnoj Gori; UNDP Podgorica
5. Prof.dr G. Djurović, Mr Milivoje Radović, Mr Predrag Bošković (2002) - Analiza implementacije reformskih zakona u Crnoj Gori: Zakon o zapošljavanju; Ekonomski Fakultet Podgorica - Makromenadžment centar u saradnji sa NVO "Akcija", Podgorica

Veljko Karadžić

Mala i srednja preduzeća u Crnoj Gori – trenutni položaj i perspektive razvoja

Abstract

The goal of the presented theme is to point out on importance of the Small and Medium Size Enterprises (SME) Sector in Montenegro. The SME Sector is the bearer of the national economy development in developed countries, as Drucker wrote, and the same experience repeats in countries with successful transition (Estonia, Slovenia). Why is not the same case in Montenegro?

My opinion is that the present situation is consequence of two factors: first is that peoples' perception (common people as well as managers) of free market economy is not changed so they could accept and understand it; second factor is that the Government is trying to keep huge and inefficient production systems. There is no enough information about results that SME Sector achieves and it does not draw publics' attention, but comparative analyses show that SME Sector is far more successful then huge state owned enterprises. It is understandable when we talk about Montenegrin economy, considering political and economic events in last 12 years, but the experience of developed countries confirm the importance of the SME Sector.

The basic conclusion of the presented theme is as follows: present conditions for running business; global trends, which force to quick decision making, to flexibility, and the SME Sector is the only one who could achieve it. So, in order to move on with development it is necessary to create rules of the game according to SME Sectors' need, which at the same time would not be barrier for huge market oriented enterprises. Logical development of each small and medium sized enterprise is to become big and successful enterprise, whose size or success would be based on market principles not on the protection of the government.

Ključne riječi: preduzetništvo, komunikacija, informacije, efikasnost, liberalizacija

1. Karakteristike SME sektora

Sektor malih i srednjih preduzeća (SME – Small and Medium Size) u Crnoj Gori počinje da se razvija krajem '80-ih godina prošlog vijeka, nakon uvođenja reformskih mjera ondašnje Vlade SFRJ. Liberalizacija trgovanja, uvoza i izvoza su doprinijeli da se otvori veliki broj privatnih malih preduzeća, prvenstveno trovinskih, ali i proizvodnih. Mnoga od tih preduzeća danas više ne egzistiraju,

ali je i značajan broj opstao i razvio se i danas predstavlja stabilne igrače u tržišnoj utakmici.

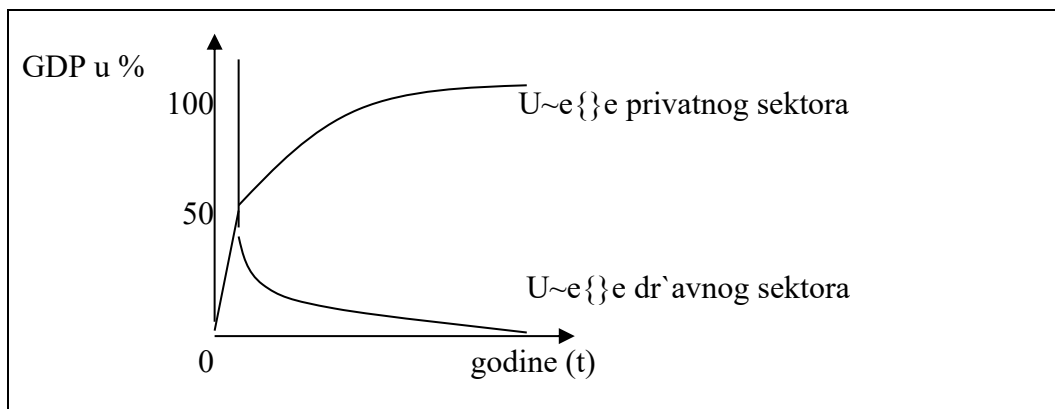
Prema zvaničnim podacima Službe platnog prometa, broj preduzeća koja su predala završne račune za 2001. godinu je 7.015. Od tog broja, posmatrano sa aspekta svojine, najviše je privatnih preduzeća – 6.329 (90,22%), zatim zadruženih³⁶² - 445 (6,34%), državnih je 152 (2,17%) i mješovitih 89 (1,27%). Od ukupnog broja preduzeća u Crnoj Gori čak 6.815 su mala preduzeća (ili 97,15%), srednjih preduzeća je 141 (2,01%) dok je velikih preduzeća 59 (0,84%). Dakle, mala i srednja preduzeća čine 99,16% preduzeća, ali i pored toga one ne predstavljaju polugu razvoja nacionalne ekonomije, prvenstveno iz političkih razloga. Vlada još uvijek svu svoju pažnju usmjerava na velika državna preduzeća. Ti kompleksni stvaraju veliki dio prihoda za državu, ali istovremeno stvaraju i najveći dio njenih troškova (koji su često veći i od samih prihoda).

Predmet naše analize su mala i srednja preduzeća u privatnom vlasništvu, iz razloga što postoje i mala i srednja preduzeća u svojini države. Međutim, mali je broj takvih preduzeća koja su profitabilna i dobro organizovana – ona su uglavnom nastala segmentacijom državnih kompleksa (kao Industrijaimport, PTK Nik i sl) i prate ih brojni problemi u vezi sa organizacijom, nelikvidnošću, nedostatkom tržišta, zastarjelim osnovnim sredstvima, viškom radnika i slično. U poslednjih nekoliko godina najveći broj takvih preduzeća prelazi u privatne ruke, kroz proces Masovne Vaučerske Privatizacije. Privatna svojina je u tržišnoj ekonomiji mnogo efikasnija od državne, pa je to razlog više da posmatramo privatna SME preduzeća.

U analizu odnosa SME sektora i velikih kompleksa u Crnoj Gori treba uključiti mnoge faktore, kao: broj zaposlenih (ne posmatrajući zaposlene kao radu snagu, već kao izvor ideja i preduzetničkog duha), zatim analizu njihovih prihoda i rashoda, njihov udio u stvaranju boljih uslova za život svih građana, efikasnost u poslovanju, odnos prema resursima i druge faktore. Zaključak je da SME sektor dobija sve više na značaju, a da velika preduzeća mogu preživjeti samo ako se budu oslanjala na SME sektor i njihovu pomoć (slučaj Fabrike anoda u Kombinat aluminijuma), a ne ako ih posmatraju kao prepreku za rješavanje problema.

U društvenom bruto proizvodu, prema podacima kojima raspolaže zvanična statistika, državni sektor učestvuje sa 70%, a SME sektor sa 30%. Sa druge strane, prema nalazima CEED-a, SME sektor učestvuje sa 49%. U svakom slučaju, u skorije vrijeme se može očekivati da SME sektor preuzme dominantno učestvo u stvaranju društvenog bruto proizvoda, što pokazuje i sljedeći grafik:

³⁶² Ovo treba uzeti sa razervom, jer je prema ovoj klasifikaciji u sektor zadruženih preduzeća uključeno veliki broj društvenih preduzeća, kao i neka privatna.



Grafik 1: Prikaz kretanja u~{e}a dr`avnog i privatnog sektora u dru{tvenom bruto proizvodu u Crnoj Gori

SME sektor u Crnoj Gori, kao i u svim zemljama u tranziciji, predstavlja va`an generator za regrutovanje radne snage. Iako je stopa nezaposlenosti konstantno visoka, SME sektor je uposlio veliki broj menad`era, proizvodnih i administrativnih radnika, ~ime se malo olak{ao dr`avni sektor koji ima veliki problem sa vi{kom radnika. Prema podacima Svjetske banke , procjenjuje se da vi{e od 40.000 gradjana Crne Gore radi u 350 dr`avnih preduze}a koja posluju sa gubicima, 42.000 u javnom sektoru, a izmedju 15.000 i 25.000 radnika je na nepla}enom odsustvu. Prema zvani~nim podacima Slu`be platnog prometa, dr`avni sektor upo{ljava 17.375 zaposlenih, a privatni sektor 22.833 (ovi podaci se moraju uzeti sa rezervom, jer prema njima sektor zadru`nih preduze}a upo{ljava daleko vi{e zaposlenih – 46.810, {to pokazuje da se radi o lo{oj klasifikaciji).

Blizu tri ~etvrtine (ili 73%) svih preduze}a se po broju radnika, po medjunarodnim standardima, mo`e svrstati u kategoriju mikropreduze}a (do deset zaposlenih). Preko 22% se svrstava u kategoriju malih preduze}a (izmedju 10 i 49 zaposlenih), {to zna~i da 95% preduze}a u Crnoj Gori spada u kategoriju mikropreduze}a ili malih preduze}a.

Posmatraju}i preduze}a prema starosnoj strukturi, mo`e se vidjeti da je oko 25% preduze}a osnovano prije 1990. godine, a preko 50% je osnovano u periodu do 1993. godine. Prema tome, preko 75% preduze}a je osnovano do po~etka

potpunog kraha domaće ekonomije, što jasno pokazuje sposobnost SME sektora da se prilagodi i najtežim uslovima za poslovanje. Samo 8% preduzeća je osnovano nakon 1997. godine, dakle, nakon vraćanja poslovnog ambijenta u normalu.

Prema organizacionoj strukturi, pretežni tip preduzeća u Crnoj Gori su "društva sa ograničenom odgovornošću (DOO)".

2. Karakteristike razvoja SME sektora u Crnoj Gori

SME sektor u Crnoj Gori počinje da se razvija krajem '80 – ih godina prošlog vijeka. Do tada privatna preduzeća i nijesu postojala, privatna inicijativa se svodila samo na postojanje zanatskih radnji i sitnih trgovinskih radnji. Zaokret u takvoj politici nastaje sa reformskim mjerama Vlade Ante Markovića. Mjere liberalizacije ekonomske politike (kao što je propis o mogućnosti pravnog osnivanja preduzeća za 100,00 DEM) doprinijele su da se osnuje veliki broj malih i srednjih preduzeća. Poseban značaj za tadašnje uslove poslovanja su bile mjere liberalizacije poslovanja sa inostranstvom, slobodan protok ljudi, ideja i kapitala. Ipak, najveći značaj za početne korake u razvoju SME sektora ima to što su mnogi ljudi koji su imali znanje i želju za ličnom afirmacijom osjetili da ih rad u državnim preduzećima sprečava u ličnom dokazivanju i da sigurnost radnog mjesta u državnoj kompaniji za njih ne predstavlja izazov kao neizvjesnost u slobodnoj tržišnoj utakmici.

U tom periodu, nakon dugo godina socijalističke ideologije, politika gubi primat koji je imala u svakodnevnom životu ljudi. Ekonomske prilike, mogućnost zarade profita, privatna inicijativa dobijaju sve više na značaju i postaju "teme dana". Međutim, nakon kratkotrajnog uzleta, ekonomija pada u sjenku političkih dešavanja sa početka '90-ih. Na nacionalnom nivou, politika vraća primarno mjesto u životu ljudi (pogotovo nacionalističke aspiracije koje su dovele do ratova). To je snažno uticalo i na pravac razvoja SME sektora. Sankcije UN-a³⁶³, neefikasan zakonski okvir, nejasan pravac kretanja nacionalne ekonomije, gubljenje veza sa ino partnerima, gubljenje tržišta učinili su da SME sektor skrene sa početnog pravca razvoja i svoju egzistenciju svede na minimalne aktivnosti. Sa druge strane, država kroz zakonski okvir još više pogoršava situaciju (ukidanje mogućnosti lakog osnivanja preduzeća, uvođenje kontingenata, carina, povećanje poreza, otežavanje kretanja ljudi, kapitala i robe, te niz drugih mjera kratkoročnog ili dugoročnog karaktera imale su za efekat stvaranje "sivog tržišta" koje danas predstavlja veliki teret za poslovanje malih preduzeća). Rezultat tog procesa je deformacija cjelokupne privredne strukture, propadanje infrastrukture, zastarijevanje tehnologije i čitav niz drugih posljedica

³⁶³ Od maja 1992. do novembra 1995. godine

koje sada padaju na teret SME sektora. Sve se to dešavalo u vrijeme kada su privrede regiona krenule putem tranzicije, neke više, a neke manje uspješno, tako da se povećava efekat indirektnih posljedica na crnogorsku privredu.

U posljednjih pet godina situacija se polako normalizuje. Iako su posljedice iz prethodnih godina ogromne i bile je još dugo prisutne, dolazi do laganog vraćanja na pravac razvoja sa početka '90-ih. Povratak međunarodnih institucija, uvodjenje DEM, a zatim EURA kao sredstva plaćanja, inostrane investicije, slobodan pristup tržištima i informacijama, privatizacija društvenog sektora, stvaranje tržišta kapitala, predstavljaju početne korake u normalizovanju uslova za poslovanje SME sektora. Tome, u posljednje vrijeme, doprinose i Vladine mjere (kao npr. novi zakoni o osnivanju i poslovanju preduzeća, te ukidanje nekih prepreka za slobodan protok kapitala), ali je uticaj politike još uvijek dominantan, kako na ekonomiju, tako i na svijest ljudi.

U posljednjih deset godina broj privatnih preduzeća se udesetostručio, a zahvaljujući procesu Masovne Vaučerske Privatizacije i drugim oblicima privatizacije, privatni kapital je ušao i u kompanije koje su bile strogo državno (društveno) vlasništvo. Na taj način država se oslobodila neprofitabilnih preduzeća, a SME sektor je dobio mogućnost da dodje do kapaciteta neophodnih za razvoj (kupovinom objekata, opreme, angažovanjem radnika sa velikim iskustvom).

Važna činjenica za razvoj SME sektora predstavlja i promjena svijesti ljudi o privatnom preduzetništvu. U vrijeme socijalističke ideologije, privatna inicijativa je nailazila na osudu (i zvanjima organa i društva). To se zadržalo i posljednjih godina (privatni biznis je kod ljudi asocirao na kradju, nepoštenje, eksploataciju), a jedan od razloga za to su i uslovi u kojima se poslovalo (siva ekonomija, ne osiguravanje zaposlenih u privatnim firmama, izbjegavanje redovnih kanala za vodjenje biznisa), a sa druge strane i vlasnici privatnog biznisa su često svojim odnosom prema zaposlenima izazivali aroganciju i netrepeljivost. Danas je ta svijest promijenjena: na privatni biznis se gleda kao na sasvim normalan način za ispunjenje sopstvenih ambicija, bez pridavanja raznih (negativnih) epiteta.

3. Poslovni ambijent za razvoj SME sektora u Crnoj Gori

Poslovno okruženje u Crnoj Gori još uvijek obeshrabruje razvoj privatnog preduzetništva. Klasičan primjer za to je sljedeći podatak: za osnivanje 2000 SME preduzeća 1990. godine bio je potreban kapital od 200.000 DEM, a za osnivanje istog broja preduzeća deset godina kasnije 12.000.000 DEM.

Smetnje su brojne, ali nijesu nepremostive. Da bi se barijere za razvoj poslovnog ambijenta otklonile, one se prvo moraju identifikovati kao dvije grupe: barijere za otpočinjanje biznisa i barijere za dalji razvoj biznisa. Najveći problem u stvaranju poslovnog ambijenta pogodnog za nesmetano započinjanje i

vodjenje biznisa predstavlja to što taj ambijent ne stvara tržište (preko svojih dokazanih mehanizama) nego država. Nekoliko godina unazad, država je sama donosila zakone i odluke koje su, u većini slučajeva, predstavljale direktnu pomoć za razvoj SME sektora. Bez jasno definisanih pravila nema ni efikasnog tržišta, pa država treba da bude prisutna u dijelu zakonske regulative i obezbjeđenja “jednakih uslova” pod “jednakim uslovima”. Stoga je njeno pojavljivanje poželjno tamo gdje je to neinteresantno za privatne preduzetnike (Agencije, Fondovi i sl). U posljednje vrijeme, SME sektor se udružuje (kako na lokalnom tako i na internacionalnom planu), stvaraju se udruženja, asocijacije i sl. Glas malih privrednika dobija na značaju, i oni mogu da, koliko toliko, utiču na državu i zaštite svoje interese. Na taj način, kroz kooperaciju državnog i SME sektora moguće je unaprijediti ambijent za razvoj preduzetništva. U posljednje dvije godine način poslovanja preduzeća je formalizovan kroz set zakona koji predstavljaju korak unaprijed u odnosu na regulativu koja je postojala posljednjih godina. Tri glavna principa pri donošenju novih zakona su: a) eliminisanje nepotrebnog (kada je riječ npr. o registraciji novog preduzeća – ispostavilo se da, ipak, nije potrebna tolika papirologija, te mnogobrojna uvjerenja i potvrde za registraciju privatnog preduzeća); b) prilagodjavanje standardima (kao što je slučaj sa Zakonom o računovodstvu i reviziji – prilagodjavanje evropskim standardima u ovoj oblasti) i ; c) prilagodjavanje situaciji (kada se govori o setu zakona koji regulišu poreski sistem i novom sistemu penzionog osiguranja – ovi zakoni su posledica činjenice da se sve manje privredjuje, a da raste broj penzionera i onih lica koja se izdržavaju iz budžeta).

Svako definisanje tržišnih odnosa u neki zakonski okvir predstavlja odraz stepena povjerenja između državnog i privatnog sektora. U Crnoj Gori, do sada, nije bilo puno povjerenja, pa je zato postojao komplikovan proces registracije preduzeća (potvrde, uvjerenja, dozvole, odluke itd), pune ruke posla za pripadnike finansijske policije, depozite od 5.000 USD kao garancija koju polaće preduzetnik pri registraciji svog biznisa i sl. Sada se vidi da sve to nije potrebno, pa dolazi do zaokreta u definisanju poslovnog ambijenta. Ono što je zajedničko SME sektoru i državi jeste potreba za stranim investicijama. Država kroz zakonski okvir pokušava da privuče investitore, obećavajući sigurnost plasmana kapitala i prilagodjenost evropskim zakonskim procedurama. Ono što država ne primjećuje je da SME sektor u Crnoj Gori već predstavlja ciljnu grupu za međunarodni kapital, tako da država ne treba da stvara uslove za koje misli da će privući strane investicije - ona samo ne treba da stvara uslove koji sprečavaju SME sektor da se razvija. Privatna preduzeća u Crnoj Gori već odavno imaju saradnju sa ino partnerima. Ta se saradnja odvija po sledećem principu: crnogorska preduzeća uglavnom predstavljaju prodajno tržište ino kompanijama, zatim ino kompanije učine svoje razvojne mogućnosti kroz saradnju sa tim preduzećima i pokušaju da im pružaju podršku (u početku je podrška

savjetodavnog karaktera, a zatim u obliku transfera tehnologije, finansijske podrške, pomoći u širenju tržišta, unapređenja kvaliteta proizvoda, obuke zaposlenih i sl.) – na kraju, ino kompanije `ele da budu partneri u biznisu sa crnogorskim preduzećima, na obostranu korist. Ovo nije teorijska prepostavka, već nešto što se dešava u praksi. Veliki dio crnogorskih malih i srednjih preduzeća ima neki vid saradnje sa ino partnerima, a značajan je broj onih preduzeća koja dobijaju direktnu podršku od svojih partnera.

Pored saradnje, drugi vid odnosa između crnogorskih i inostranih kompanija je svakako konkurencija. U Crnoj Gori su trenutno prisutni predstavnici oko 1000 inostranih preduzeća (sa širokim spektrom djelatnosti – od raznih vrsta usluga, proizvodnje, oblasti visokih tehnologija do konsaltinga i dr.). Pojam konkurencije asocira na bespočetnu borbu između preduzeća, ali u našim uslovima ima jednu specifičnost – ona je dobrodošla! Razlog za to je što kompanije iz inostranstva donose iskustvo, manire i poslovne običaje savremenog biznisa, a kod naših preduzeća to još nije dovoljno razvijeno. Za tržište Crne Gore se obično kaže da je malo – ako je tako, onda ne treba sprečavati konkurenciju da udje na to tržište (da bi se zaštitila domaća preduzeća), već treba širom otvoriti vrata. Dakle, u našim uslovima konkurencija je prilika da se više nauči i bolje uklopi u savremene svjetske trendove, jer samo svjetsko tržište može biti dovoljno veliko i za nas i za strane kompanije.³⁶⁴

Na kreiranje poslovnog ambijenta pogodnog za razvoj SME sektora utiče i razvoj tržišta kapitala u Crnoj Gori. Bankarski sistem još nije uhodan i na tom nivou da zadovolji potrebe SME sektora (iako se radi o bankama u koje je uložen inostrani kapital i koje rade po uzoru na evropske i svjetske banke). Isti slučaj je sa ostalim institucijama tržišta kapitala – sve one pate od dječjih bolesti, što znači da je za njihov razvoj potrebno uložiti još puno truda i vremena. Tržište kapitala nudi velike mogućnosti i šanse za razvoj malih i srednjih preduzeća. Kroz proces Masovne Vaučerske Privatizacije i trgovanjem na berzi ova preduzeća su dobila mogućnost da iskoriste kapacitete društvenih firmi i na taj način, koliko toliko, osposobe uništene kapacitete.

Poseban značaj za razvoj SME sektora ima stvaranje poslovnih udruženja. U početku su ta udruženja stvarana na lokalnom nivou kao dio poslovnog imidža, ali sada je to odraz potrebe i dolazi do grupisanja lokalnih udruženja u asocijacije. Mnoga od udruženja lokalnog tipa više ne egzistiraju (osim formalno, na papiru) iz razloga što njihovi menadžeri nemaju iskustva i znanja u upravljanju tim udruženjima. Značaj udruženja je višestruk: preduzetnici mogu bolje da zastupaju svoje interese pred državom, uticaj na formiranje javne politike, mnoge nesuglasice između preduzeća se rešavaju u okviru asocijacije (izbjegava se sudsko parničenje što znatno utiče na smanjenje troškova, a sa

³⁶⁴ Zvanična politika ima suprotno mišljenje. Upravo je pokrenuta inicijativa za povećanje carina u cilju uskladjivanja carinskih propisa između Crne Gore i Srbije.

druge strane problemi se re{avaju brzo i efikasno), pospje{uje se saradnja izmedju preduzetnika, re{avaju se neki problemi op{teg karaktera (unapredjenje `ivotnog ambijenta), bolje se ostvaruju kontakti sa medjunarodnim institucijama i sl.

Uticaj na razvoj poslovnog ambijenta u Crnoj Gori imaju i svjetski trendovi, odnosno proces globalizacije. Globalizacija kao savremeni fenomen se ~esto negativno interpretira (kao zavjera svjetskih mo}nika – shvatanje koje je direktna posledica politi~kih manipulacija), a ne vide se mogu}nosti i {anse koje ona pru`a. Razvoj i usavr{avanje tehnike i tehnologije, prvenstveno Interneta, sa sobom nosi smanjenje tro{kova kori{}enja tih servisa i slobodan i nesmetan pristup informacijama kao osnovnom resursu dana{njiice i budu}nosti, mogu}nost komuniciranja sa svim krajevima Svijeta, mogu}nost razvoja sopstvenog biznisa, mogu}nost usavr{avanja i u~enja. Mogu}nosti koje pru`a Internet su gotovo neograni~ene, samo ih treba prepoznati i prilagoditi im se. U Crnoj Gori Internet jo{ nije postao svakodnevni na~in poslovnog komuniciranja, pa samim tim se ne mogu uvidjeti ni ostale njegove mogu}nosti. U prilog tome govori ~injenica da u Crnoj Gori jo{ nije uspostavljen sistem e – trgovine (iako se po~elo, ali veoma sporo, raditi na zakonskim propisima iz ove oblasti). Imaju}i u vidu da je sistem e – trgovanja za`ivio u zemljama regiona (Slovenija, Hrvatska) dobija se prava slika o ambijentu za poslovanje u Crnoj Gori.

4. Perspektive razvoja SME sektora u Crnoj Gori

Nakon osvrta na trenutnu situaciju SME sektora u Crnoj Gori, prikaz ambijenta u kojem posluje i istorijat razvoja u poslednjih 15-ak godina, postavlja se pitanje: koje su perspektive razvoja SME sektora u na{oj zemlji? Da li perspektive uop{te postoje i ako postoje, koji su to faktori koji }e u budu}nosti uticati na taj razvoj? SME sektor je pro{ao kroz period izuzetno nepovoljnih uslova za poslovanje i time pokazao svoju snagu, ali to nije razlog da se ne naprave konture budu}eg razvoja.

Jasno je da kod nas, kao i u ostalim dr`avama, dr`avni aparat, u ve}oj ili manjoj mjeri, ograni~ava razvoj ovog sektora. Razni propisi, kontrole i drugi oblici dr`avne regulative ograni~avaju prostor za djelovanje preduze}a, ali je sasvim jasno, da SME sektor postaje nosilac razvoja nacionalne ekonomije, pogotovo u zemljama u tranziciji, ali i u razvijenim zemljama Zapada³⁶⁵. Sa druge strane, ne smije se smetnuti sa uma proces globalizacije, proces koji je postao nezaustavljiv, a koji sa sobom nosi proces smanivanja dr`avne regulative i otvaranje nacionalnih privreda. Jedina uloga dr`ave }e biti da se stara o po{tovanju pravila igre, a ne da ona odredjuje pravila (za to }e se postarati tr`i{te). Otvorenost privrede se podrazumijeva u savremenom poslovnom okru`enju i trenutno je stepen otvorenosti razli~it u pojedinim regionima, ali je

³⁶⁵ Vidjeti: Peter F. Drucker – “Inovacije i preduzetni{tvo, praksa i principi”

neosporno da je to proces koji se ne može zaustaviti - pitanje je samo hoće li neka privreda postati otvorena prije ili kasnije. Dakle, zatvorenost je privremenog karaktera, jer ne postoji način (oblik državne akcije) koji može spriječiti proces razmjene ideja i informacija³⁶⁶. Proces globalizacije i otvaranja nacionalne privrede kao rezultat ima prevlast ekonomskih ideja nad političkim ideologijama, a to sa sobom nosi proces promjene načina razmišljanja. U ovom smislu, u našoj zemlji se taj rezultat još ne nazire, ali je najvažnije da je taj proces krenuo i da je on neminovan. Na tom polju, naša mala i srednja preduzeća moraju još puno da ulažu da bi dostigla nivo rasta i razvoja sličnih ekonomskih subjekata u regionu, a time i smanjile tehnološko zaostajanje za zemljama regiona.

Sektor malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori svoj razvoj može da usmjeri samo na osnovu trendova u svijetu, a jedina regulacija u tom procesu će biti regulacija tržišnih mehanizama. Neodvojivi dio tržišta su institucije (preko kojih se reguliraju tržišni odnosi), i o njima se za sada govori kao o nečemu neobaveznom (jer su naše potrebe za institucijama takve), ali samim uskakanjem u “voz razvoja” te potrebe sve više dolaze do izražaja i kao rezultat toga imamo prirodan proces razvoja institucija, a ne njihovo nametanje od strane nekog organa. Za razumijevanje uloge institucija neka nam posluže riječi Steva Pejovicha: “Glavna funkcija institucija ili pravila igre je da snizi transakcione troškove ljudskih interakcija ... tranzicija iz socijalizma u kapitalizam znači da institucije kapitalizma treba da zamijene institucije socijalizma”.

Najvažniji resursi kojima će preduzetnici raspolagati u budućnosti su ideje, znanje i informacije. Oni su već danas ključni za razvoj biznisa (što znači da je budućnost već počela), a njihovim kombinovanjem se stvaraju neograničene mogućnosti za razvoj. Ovi faktori nijesu ključni samo za ekonomske odnose, za poslovanje preduzeća, oni su neodvojivi dio svakodnevnog života ljudi u svakom pogledu. Naravno, posjedovanje ovih resursa, bez pravilne primjene, neće dati puno rezultata. Pravi rezultati se postižu kroz proces komunikacije, kroz komunikaciju se dolazi do ovih resursa, kroz komunikaciju se ovi resursi preradjuju i dobija se gotov proizvod/usluga koji se, opet, kroz komunikaciju plasiraju na tržište. Zato je veoma važno imati institucije (kao što su Postdiplomske studije “Preduzetnička ekonomija”), mnogo važnije nego biti bogat prirodnim dobrima (mineralima, naftom), jer su dobra ograničena i kad tad se mogu iscrpjeti, a institucija kao postdiplomske studije su neiscrpan izvor ideja, informacija i znanja (i načina njihovog kombinovanja).

Dakle, mala i srednja preduzeća u Crnoj Gori će se razvijati putem uključivanja u svjetske tokove, oslanjajući se na znanje, informacije i ideje, kroz proces razvoja potreba za tržišnim institucijama. U tom razvoju, ona će opet morati da se prilagođavaju aktuelnoj situaciji, da mijenjaju način razmišljanja,

³⁶⁶ Nedavno je kineska Vlada pokušala da spriječi svoje građane da koriste Internet pretraživač Google. Rezultat toga je da sada građani Kine mogu da koriste mnogo veći broj sličnih pretraživača.

unutrašnju organizaciju, način komunikacije sa okolinom. Sve više je aktuelno postajati pitanje:

ako je tržište decentralizovan sistem u kojem je osnova razmjene cijena, zašto su onda preduzeća u svojoj srži centralizovani sistemi? Vjerujemo da će tržište dati odgovor i na ovo pitanje.

Literatura:

- Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj (2001): Montenegro Business Rating 300, 2001, CEED, Podgorica
- Veselin Vukotić (2001): Makroekonomski razvojni i modeli, CID, Podgorica
- ISSP, USAID, CEPS (2002): Montenegro Economic Trends MONET, broj 10 Institut za strateške studije i prognoze, USAID, CEPS, 2002
- United Nations Development Programme (2001): Employment, Labour Market and Standard of Living in Montenegro, United Nations Development Programme (UNDP), Liaison office in Podgorica, Montenegro, 2001
- CED (2001): CODE of the Best SME Finance Practices in South Eastern Europe, Center for Economic Development (CED), 2001
- ISSP (2002): Household Survey No 4, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica
- KPMG, FLAG, ISSP, USAID, Ministarstvo privrede RCG (2002): Priručnik o novom poslovnom okruženju u Crnoj Gori, KPMG Consulting, Flag International, ISSP, USAID, Ministarstvo privrede RCG, Podgorica
- CIPE, CEED (2000): Barriers to doing business in Montenegro, Center for International Private enterprise, Center for Entrepreneurship and Economic Development, Podgorica
- Peter F. Drucker (1996): Inovacije i preduzetništvo, praksa i principi, Grmež, Beograd
- Steve Pejovich: Understanding the transaction costs of transition: It's the culture, stupid, <http://eale2002.phs.uoa.gr/papers/Pejovich.doc>
- <http://www.cfem.org>
- <http://www.isspm.org>
- <http://mnbos.com>
- <http://www.icer.it>

JELENA JAUKOVI}

Programi Evropske unije za podsticanje razvoja preduze}a u Crnoj Gori

Abstract

One of the basis criterions for gaining European Union membership is economic criterion – existence of the sound economy based on market principles and the rule of private property. In that context, European Union created a special economic development program as a part of the overall program for Montenegro. Recovering country's economy and insurance of the harmonious regional economic development are it's main goals.

Program of the European Union aimed at fostering enterprise development is presented in this paper. Financial support programs implemented in the cooperation with the local commercial banks are especially analyzed with the achievements so far. Also, paper examines technical assistance and consulting programs that are now in the initial phase of implementation in Montenegro.

Key words: sound economy, development stimulation, reforms, European structures, privatization, integration

I PROGRAM EVROPSKE UNIJE U CRNOJ GORI

1.1. Uvod

Evropska Unija od 1998. godine implementira program pomo}i Crnoj Gori. Vi{e od €45 miliona je ulo`eno kroz program Obnova. U february 2001. godine upravljanje velikim dijelom fondova u iznosu od preko €40 miliona Evropske Unije, koje su do tada bile u nadle`nosti Evropske komisije, preuzela je novoosnovana Evropska agencija za rekonstrukciju. Bud`et za 2001 godinu iznosio je €16.3 miliona, dok su planirana sredstva od €11.5 miliona za 2002 godinu. Trenutno, Evropska agencija za rekonstrukciju upravlja evropskim fondovima namijenjenim Crnoj Gori u iznosu od preko €70 miliona.

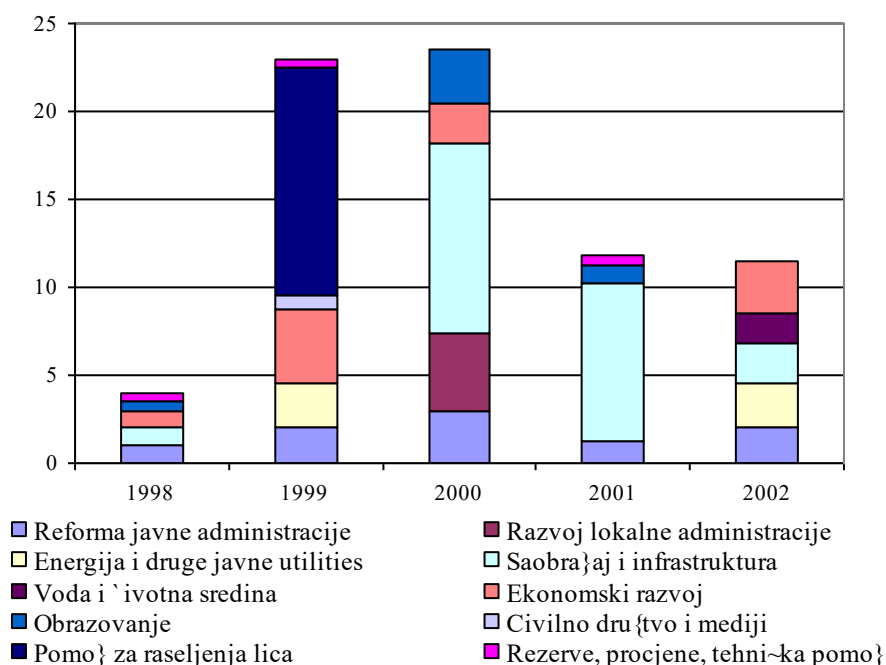
Ciljevi programa pomo}i Evropske unije su da pomogne implementaciju *Procesa stabilizacije i asocijacije*, koji predstavlja politiku promovisanja stabilnosti u regionu i pribli`avanja zemalja regiona Evropskoj uniji. Proces stabilizacije i

asocijacije predstavlja okvir u kojem se sprovodi program pomoći Evropske unije (CARDS) zemljama zapadnog Balkana.

Strategijski okvir i prioritetne aktivnosti Evropske unije su dati u Akcionim programima. Programe odobrava Evropska komisija, Upravni odbor Agencije za rekonstrukciju i odbor CARDS-a. Programi moraju biti u skladu sa Strate{kim dokumentom EU Country Strategy Paper (CSP) za Federalnu Republiku Jugoslaviju za period 2002-2006. godinu i EU Indicative Programme (MIP) za FRJ za period 2002-2004 godine.

Ključne oblasti djelovanja programa Evropske unije u Crnoj Gori su:

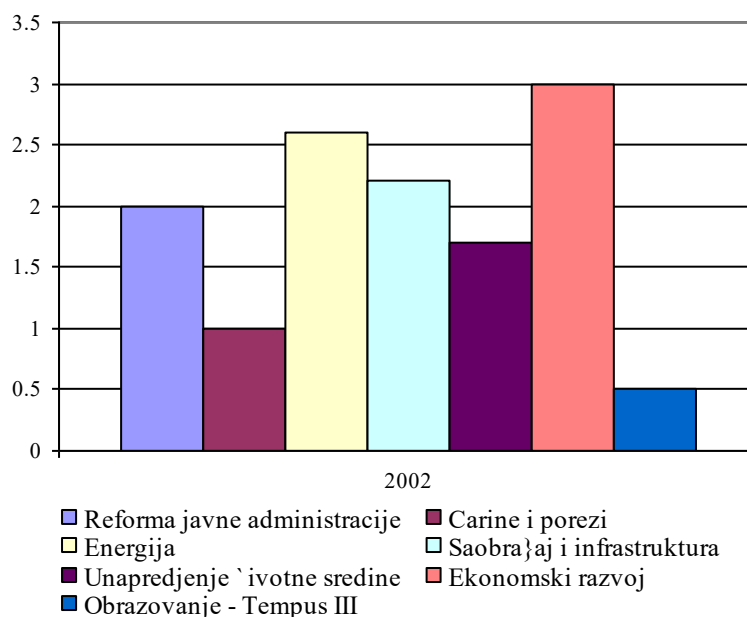
- Podr{ka unapređenju upravljanja državom, izgradnji institucija i vladavini prava;
- Ekonomski razvoj, regeneracija i reforma; i
- Socijalni razvoj i razvoj civilnog dru{tva.



Grafik 1. Fondovi Evropske Unije za Crnu Goru, u periodu 1998-2002, u milionima

Akcionim programom Evropske unije za 2002. godinu nastavljeno je pružanje pomoći Crnoj Gori u tranziciji ka tržišnoj ekonomiji i približavanju evropskim strukturama. Program, za koji je opredijeljeno €11.5 miliona, stavlja naglasak na

daljoj reformi javne administracije, razvoju institucija i podr`avanju ekonomskih reformi, sa posebnim osvrtom na podr`avanje razvoja preduze}a u Crnoj Gori.



Grafik 2. Fondovi Evropske Unije za Crnu Goru u 2002. godini, u milionima (+/- 20%)

III FONDOVI ZA PODR{KU RAZVOJU PRIVATNOG SEKTORA U CRNOJ GORI

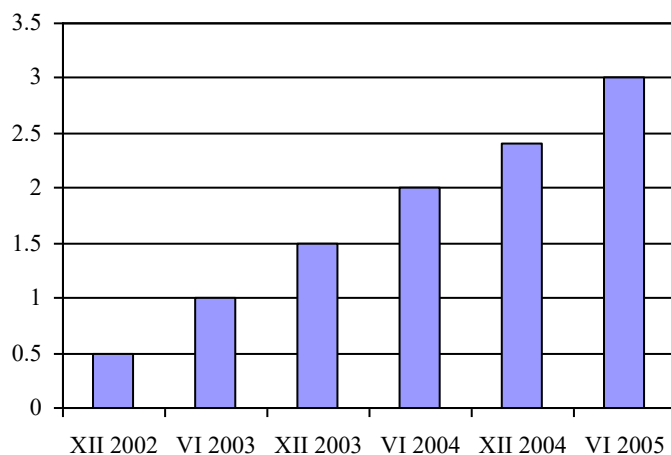
2.1. Osnovne karakteristike

Osnovni cilj programa ekonomskog razvoja, i posebno programa podsticaja razvoja preduze}a, je o`ivljavanje ekonomije zemlje, promovisanje odr`ivog ekonomskog razvoja i integracija u evropske ekonomske tokove.

Podr`avanje razvoja sektora malih i srednjih preduze}a je jedna od klju~nih komponenti programa ekonomskog oporavka. Programom iz 1999. godine izdvojena su sredstva za finansiranje kreditne linije namijenjene malim i srednjim preduze}ima u Crnoj Gori. Takodje, sredstva u iznosu od €1.2 miliona su izdvojena za osnivanje Euro Info korespondentnog centra i institucionalno ja~anje Nacionalne Agencije za razvoj malih i srednjih preduze}a.

Programi restrukturiranja velikih preduze}a, pomo} u procesu privatizacije i stimulisanje razvoja sektora sa visokim ekonomskim potencijalom su takodje dio ekonomskog programa. U 2002. godini Evropska unija je izdvojila fondove za slede}e programe:

- Pružanje pomoći u restrukturiranju i pripremi za privatizaciju velikih preduzeća;
- TAM program, koji se sastoji od pružanja pomoći preduzećima srednje veličine u poboljšanje njihove konkurentne pozicije kroz obezbjeđivanje konsultanske podrške od strane eksperata specijaliziranih za pojedine sektore;
- The Business Advisory Service (BAS), koji predstavlja program pružanja savjetodavnih usluga mikro, malim i srednjim preduzećima u cilju povećanja njihove konkurentnosti na tržištu, kroz saradnju sa lokalnim konsultantima; i
- Razvoj korporativnog upravljanja uključujući regulatornu reformu, razvoj institucija, programa obuke i povećanje kapaciteta državnih agencija uključenih u restrukturiranje preduzeća i promovisanje investicionih mogućnosti.



Grafik 3. Plan finansiranja programa pomoći ekonomskom razvoju za 2002. godinu, akumulirani iznosi u milionima €

2.2. Kreditne linije za mala i srednja preduzeća

U sklopu podrške ekonomskom razvoju u Crnoj Gori, Evropska unija je 1999. godine izdvojila €3 miliona za realizaciju kreditne, u cilju podsticanja razvoja malih i srednjih preduzeća. Krajnji cilj ovog programa je smanjenje zavisnosti ljudi od socijalnih programa koji opterećuju državni budžet kroz stvaranje novih mogućnosti zaposlenja i povećanje prihoda državnog budžeta kroz povećanje osnovice za oporezivanje.

Kreditna linija je realizovana u saradnji sa lokalnim komercijalnim bankama. Nakon potpisivanja ugovora Evropske agencije za rekonstrukciju sa Crnogorskom komercijalnom bankom krajem 2001. godine, u martu 2002. godine potpisan je ugovor i sa Euromarket bankom. Korisnicima kredita je obezbijedjena i tehnička pomoć pri izradi biznis plana. Takođe, u ovaj program uključena je i obuka zaposlenih u bankama koji će direktno biti zaduženi za rad sa klijentima.

Njemačka banka za razvoj (Kreditanstalt für Wiederaufbau – KfW) je zadužena za monitoring i implementaciju kreditnog programa. KfW obezbijedjuje fondove za refinansiranje kredita namijenjenim malim i srednjim preduzećima. Inače, KfW upravlja Evropskim fondom za Crnu Goru, kojeg finansira, osim Evropske unije, Vlada Njemačke, {vajcarska agencija DEZA i Vlada Crne Gore.

Sličan program se uspješno implementira u Bosni i Hercegovini od 1998. godine.

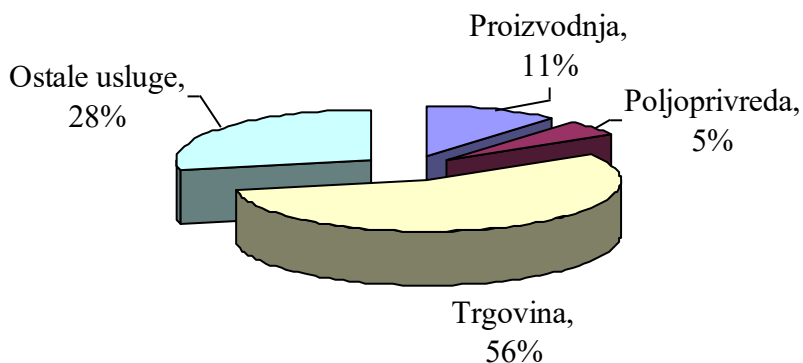
2.2.1. Dosadašnje iskustvo u realizaciji kreditnih linija

Kreditne linije finansirane od strane Evropske unije su značajno otvorile mogućnost crnogorskim preduzećima kada je u pitanju pristup finansijskim sredstvima. Kreditna sredstva namijenjena preduzećima su do tada, kada su crnogorske komercijalne banke u pitanju, bila vrlo limitirana.

Preduzećima je omogućeno da uzimaju kratkoročne i srednjoročne kredite sa rokom otplate do 3 godine. Maksimalni iznos kredita je €50,000. Kriterijumi dobijanja kredita su stabilnost u dosadašnjem poslovanju reflektovana kroz finansijske izvještaje, dobar investicioni plan, broj novootvorenih radnih mjesta, itd.

Crnogorska komercijalna banka je počela sa realizacijom kreditne linije u januaru 2002. godine. U prvih 9 mjeseci odobreno je kredita u vrijednosti od €1,600,078. Ukupno je realizovano 205 kredita a najveći broj (168) je odobren preduzećima u Podgorici. Prosječan iznos kredita je €7,800 sa rokom otplate od 6 mjeseci do 1 godine.

Najveći broj kredita je odobren preduzećima iz sektora trgovine i ostalih usluga.

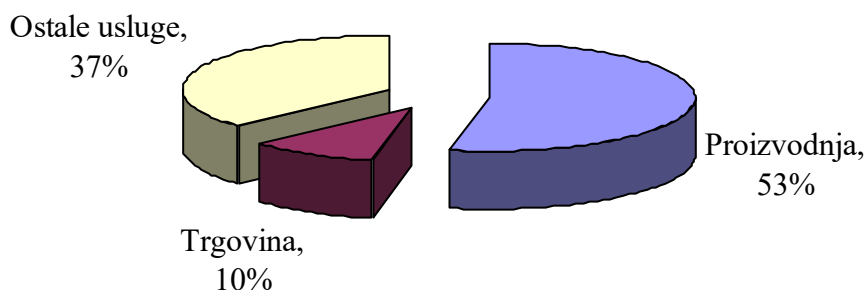


Grafik 4. Struktura kredita Crnogorske komercijalne banke po sektorima

Euromarket banka³⁶⁷ je počela sa realizacijom kreditne linije u maju 2002. godine. U prvih 6 mjeseci programa odobreno je 38 srednjoročnih kredita, od kojih je najviše plasirano u preduzeća locirana u Podgorici i sjevernom dijelu Crne Gore. 9 kredita bilo je namijenjeno start-up preduzećima. Prema evidenciji banke, dosadnja implementacija kreditne linije je rezultirala otvaranjem 63 novih radnih mjesta.

Ukupna vrijednost kreditnih plasmana isnosi €863,287. Najveći broj kredita je odobren preduzećima iz sektora proizvodnje i usluga koje ne uključuju trgovinu.

³⁶⁷ Kreditna linija Euromarket banke koja se analizira u ovom tekstu se finansira iz sredstava Evropskog fonda za Crnu Goru, u čijem sklopu se koriste sredstva Evropske unije.



Grafik 5. Struktura kredita Euromarket banke po sektorima

2.3. Osnivanje Euro Info Korespondentnog centra

Mreža Euro Info se sastoji od 258 Euro Info Centara, 31 prudenog člana i 12 Euro Info Korespondentnih centara koji su locirani u 40 zemalja Evrope. Njihova svrha je da evropskim malim i srednjim preduzećima pruže informacije i konsalting usluge. Poseban naglasak je stavljen na približavanje programa i inicijativa Evropske unije za razvoj malih i srednjih preduzeća.

Euro Info Korespondentni centar je otvoren u Podgorici u maju 2002. godine, u sklopu Agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća. Osim pružanja praktičnih informacija preduzećima prilikom pronalaganja stranih partnera, poseban naglasak je stavljen na informacije o pravnim aspektima i poslovnim regulativama Evropske unije.

2.4. Restrukturiranje preduzeća

Jedna od bitnih komponenti programa Evropske unije za 2002. godinu je oživljavanje većih preduzeća u Crnoj Gori koja su, usled dugogodišnje izolacije zemlje drastično smanjila obim svojih aktivnosti i zapala u nezavidnu finansijsku situaciju. Evropska unija je izdvojila sredstva za pružanje pomoći u restrukturiranju i pripremi za privatizaciju 5 velikih kompanija u Crnoj Gori. Program se sastoji od 12 - mjesecne tehničke pomoći u reformi finansijskog, operativnog i kadrovske

menadžmenta, kao i rješavanja problema eventualnih dugovanja i trenutno je u početnoj fazi implementacije.

U sklopu programa, za neka od preduzeća eksperti treba da kreiraju strategiju privatizacije u cilju privlačenja stranih investitora i naprave biznis plan sa programom investicija. Projekat uključuje i socijalni program sa preporukama za rješavanje problema koji prate proces restrukturiranja.

2.5. Turn Around Management Program

Turn Around Management (TAM) je program Evropske banke za obnovu i razvoj koji obezbjeđuje konsultante specijalizovane za određeni sektor potencijalno profitabilnim preduzećima. Cilj programa je povećanje stručnosti i sposobnosti menadžmenta ovih preduzeća kao i pružanje pomoći u uslovima tranzicije u tržištu ekonomiju.

TAM projekti imaju za cilj poboljšanje cash-flow-a, produktivnosti, izvoznog potencijala i povećanje profitabilnosti. TAM program postoji već deset godina i prisutan je u svim zemljama Jugoistočne Evrope.

Jedna od ključnih komponenti uspjeha ovog programa u regionu je međunarodna mreža konsultanata i tehničkih eksperata za konkretne sektore, koji su većinu svog radnog vijeka proveli u datoj industriji. Nadalje, program zahtijeva visok stepen spremnosti na saradnju izabranih preduzeća. Ukoliko preduzeće ne iskazuje spremnost da prihvati savjete eksperata, program se obustavlja kako bi se smanjili nepotrebni troškovi finansijskih sredstava.

Do 2002. godine 142 TAM projekta su implementirana u regionu Jugoistočne Evrope, od kojih je 100 uspješno privedeno kraju.

U Crnoj Gori, TAM program je u početnoj fazi implementacije i sastoji se od pružanja pomoći preduzećima srednje veličine u poboljšanje njihove konkurentne pozicije kroz povećanje obrta, udjela na tržištu, produktivnosti, upošljavanja novih radnika i smanjenju operativnih i proizvodnih troškova. Posebna pažnja se poklanja poboljšanje proizvodnog procesa, sistema kontrole kvaliteta i pitanjima zaštite životne sredine. Trenutno, program obuhvata 12 crnogorskih preduzeća.

2.6. Business Advisory Service Program

The Business Advisory Service (BAS) je program pružanja savjetodavnih usluga mikro, malim i srednjim preduzećima u cilju povećanja njihove konkurentnosti na tržištu. U implementaciju BAS programa su velikim dijelom uključeni lokalni

konsultanti, što ima poseban značaj jer povećava kapacitet i kompetentnost lokalnog biznis konsultinga. Izabrani konsultanti prolaze kroz program obuke od strane međunarodnih eksperata nakon čega će biti osposobljeni da pružaju savjetodavnu pomoć lokalnim biznisima.

Korištenjem jednostavnih procedura i troškovno efikasne strukture, BAS program se fokusira na praktična pitanja: finansijskih informacionih sistema, istraživanje i razvoj tržišta, sistemi menadžmenta kvaliteta, tehničkih studija i biznis planova.

Ovaj program se uspješno implementira u Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Bugarskoj i Makedoniji i broji oko 166 projekata. Program implementira Turn Around Management Group (TMG), pri Evropskoj banci za obnovu i razvoj.

III ZAKLJUČAK

Dosadašnji programi ekonomske pomoći su imali značajan uticaj na razvoj sektora preduzeća. Od posebne važnosti je kreditna linija kojom je, posredovanjem lokalnih komercijalnih banaka, prosljeđeno više od 240 kredita. Program je donekle smanjio gap između ponude i tražnje za kreditnim sredstvima namijenjenim malim i srednjim preduzećima. Nedostatak ovih sredstava i dalje predstavlja jedan od glavnih problema kada je u pitanju razvoj sektora preduzeća.

Programi restrukturiranja velikih preduzeća i pomoći u procesu privatizacije su tek u začetku. Ovi programi predstavljaju inicijalne korake, i u srednjem roku će biti dopunjeni znatnim uključenjem međunarodnih finansijskih institucija, koje treba da obezbjede značajne investicione mogućnosti preduzeća.

Posmatrana u dugom roku, podrška Evropske unije će se, prema CARDS programu, više fokusirati na poboljšanje okruženja u kome posluju mala i srednja preduzeća, razvoj biznis konsaltinga, razvoj kontakata za evropskim partnerima i razvoj institucija koje pomažu razvoj preduzeća i privatnog sektora, a manje na direktnoj finansijskoj pomoći preduzeća.

Izvori:

1. *International Finance and Transition Economics Course material, Prof. Dr Mojmir Mrak*
2. *Preduzetništvo i biznis, Prof. Dr Veselin Vukotić*
3. *CARDS Assistance Programme to the Eastern Balkans, Regional Strategy Paper 2002-2006*
4. *Country Strategy Paper for Federal Republic of Yugoslavia, 2002-2004*
5. *CARDS Montenegro Programme 2002*
6. *Bilten Evropske agencije za rekonstrukciju u Crnoj Gori*
7. *www.europa.eu.int, oficijelni sajt Evropske unije*
8. *Izveštaji o kreditnim linijama Crnogorske komercijalne banke i Euromarket banke*
9. *Annual Report 2001 of the Agency for Reconstruction for the European Parliament and the European Council*

Budimka Mićković

Shvatanje i primjena business consulting-a u Crnoj Gori – potreba ili nužno zlo?

Abstract

In order to understand business consulting, it is necessary to explore and explain how it was developed in business communities where became very important and popular for running businesses. As it is written in history of consulting, new demand asked for new fields in consulting. Consulting development was fast as the economic development was fast. They cause each other and economic development happens at the same time when consulting development does, and opposite.

Understanding of first stages of business consulting use and development are very important for Montenegrin economy since the business environment and factors start creating demand for it as the economy start to change. Changes that start happening in economies of this part of the world favorable could bring development, but also could cause more serious problems, it is up to us. Using experience of other countries is the advantage for Montenegro and other transition countries but it is important to understand that practice created consulting it self, which means that it can be used in different forms from case to case. Therefore, it is very possible that elements of market (enterprises, law, consultants, customers, clients, policy, old habits, etc.) could not fit and bring some progress. The main goal is to analyze all available information and face the situation in the best way one could. The market, as the only judge will show us would the business consulting in Montenegro be a need or a necessary evil?

Ključne riječi

- “Tranzicija našina razmišljanja”;
- Odgovornost i vlasništvo – pojava privatnih preduzeća;
- Konsalting kao inovacija;
- Konsalting kao grana privrede;
- Konsalting kao “preventivna mjera” ili kao “neprijatna terapija”.

1. Uvod

Poslovno okru`enje u Crnoj Gori kakvo imamo danas uslovljeno je mnogim faktorima: politi~ki odnosi, prevelik uticaj politi~kih de{avanja na ostale aspekte `ivota, socio-kulturne promjene, promjene u sistemu, u na~inu poslovanja, nametanje i neophodnost primjene novih pravila, itd. Sve navedeno je u mnogome uticalo da dodjemo na ta~ku razvoja u kojoj se danas nalazimo. Jednom rije~ju, na {e dru {tvo nalazi se u tranzicionom procesu, ne samo u ekonomskom smislu, nego smo u tranziciji (prelaznoj fazi) iz jednog sistema u dijametralno suprotan sistem i, {to je najva`nije, nalazimo se u tranziciji i preusmjeravanju na~ina razmi{ljanja. Naravno, pojedincu je veoma te{ko da se pomiri sa situacijom kada mora da mijenja i najmanju sitnicu u svojim ste~enim navikama, zato je i o~ekivan bio otpor prema promjenama u sistemu i cjelokupnom na~inu razmi{ljanja, kako pojedincu, tako i svim grupama. Jedna od promjena koja je neophodna je upravo preusmjeravanje pa`nje sa grupa na pojedinca i njegove interese. Prelazak sa kolektivismom na individualisti~ki pristup zna~io bi veoma veliki korak i promjena, kako kod pojedinaca, tako i kod grupa i zato je nerealno o~ekivati da se ta vrsta promjene, koja je va`an preduslov za ostale promjene, desi odjednom i bez posljedica.

Mnogi smatraju da su “fizi~ke” ili “pojavne” promjene koje su se ve} desile ili tek trebaju da se dese u privredi ne{to definisano i dato, bez prethodnih “unutra{njih” ili “su{tinskih” promjena. Da bih ilustrovala primjerom navedene promjene koje sam svrstala u ove dvije kategorije, nave}u da pod “fizi~kim” ili “pojavnim” promjenama podrazumijevam to da danas imamo neuporedivo ve}i broj privatnih preduze}a u odnosu na dru {tvena/dr`avna, dok su se ranije mogla na prste prebrojati privatna preduze}a. Sama ova ~injenica govori da iza ove promjene stoji druga kategorija promjena koju sam nazvala “unutra{njom” ili “su{tinskom”, a ona se prakti~no svodi na na~in razmi{ljanja. “Fizi~ke” ili “pojavne” promjene se nikako ne mogu desiti bez “unutra{njih” ili “su{tinskih”, jer su im ove preduslovi o kome se, na `alost, mnogo ne govori i ne uzimaju se u razmatranje. Promjena na~ina razmi{ljanja je, sre}om, po~ela, ali neobra}anje dovoljno pa`nje na tu vrstu promjene je ne}e dovesti do kraja, a polovi~no izvr{ene promjene izgubile bi smisao.

Ekonomsku sliku Crne Gore ukratko ~ine veliki broj privatnih preduze}a nastalih u poslednjih 12 godina i privatizacija dru {tvene/dr`avne imovine uz veoma mali dio te imovine koja je ostala u rukama dr`avnih fondova. Ekspanzija privatnih preduze}a i preduzetni {tva dokazuje da se kod nas stvari zaista mijenjaju. Jedna od posljedica ove promjene je i to da je danas veliki broj onih koji samostalno odlu~uju o svojoj sudbini, o svom radnom mjestu, o manjem ili ve}em broju drugih ljudi i o izvjesnoj koli~ini kapitala. Mo`emo re}i da su isti ti ljudi do ju~e bili dio sistema– mase, koja

je bila u ulozi zaposlenog, a samo odabrani su bili ti koji su odlučivali i snosili odgovornost. O njihovoj odgovornosti neću govoriti, dovoljno je reći da bez vlasništva nema ni odgovornosti, a cijeli sistem je bio nosilac te odgovornosti i ka njen je neminovnim rezultatom. Pored pitanja odgovornosti i vlasništva, ono što je također doprinijelo ovakvom preokretu u privredi je i pitanje efikasnosti. Usko specijalizovana i definisana mala cjelina je u mnogome efikasnije i pogodnije polje djelovanja.

Gledajući kroz istoriju i razvoj ljudske civilizacije uvijek se tražio neki lakši i efikasniji put do konačnog rješenja kroz određene inovacije, počev od točka, parne mašine, do genetskog inženjeringa. Nije Crna Gora inovirala na polju preduzetništva, ali je kod nas ono zaista zaživjelo u poslednjih nekoliko godina upravo da bi se pronašao neki lakši i efikasniji put. Inovacija, koliko god standardna bila, pod različitim uslovima se različito i manifestuje, tako da bi se moglo reći da ovaj oblik privatnog preduzetništva i načina poslovanja koji je trenutno zastupljen u Crnoj Gori nije svakidašnji. Poslovanje u tranziciji mora biti veoma fleksibilno, naročito kad su u pitanju promjene cijelog sistema, pravila i uslova poslovanja. Često mijenjanje pravila znamo da nije dobro, ali to nije neoklevano, s obzirom na situaciju da jedna generacija želi sebi da stvori potpuno drugačiji sistem, a ozlojeđena je da čeka 50 godina kako bi uvidjela da taj sistem ne valja. Zato u potrazi za pravim rješenjem nailazi na poteškoće, pravi greške, ali greške ispravlja opet novim rješenjima, ne vraćajući se starom. Poznato je da inovacija i promjena kao takve uvijek radjaju nove inovacije i promjene, ukoliko se ove pokažu za neefikasne, jer je zaista tačno da “problem uvijek ima n-1 rješenja.”

2. Crnogorska mala i srednja preduzeća

U poslednjih 12 godina u Crnoj Gori se desila “ekspanzija” tkz. malih i srednjih privatnih preduzeća i ona su postala prepoznatljiva kao generator razvoja naše privrede. Ova preduzeća su time najinteresantnija za analizu, kao i realnim očekivanjima da će ona u potpunosti nositi cjelokupnu privredu Crne Gore.

Neke od karakteristika koje su zajedničke za sva crnogorska mala i srednja privatna preduzeća, a koje su od značaja za analizu mogućnosti primjene biznis konsaltinga u ovim preduzećima su:

- Mala i srednja privatna preduzeća u Crnoj Gori uglavnom su svoju djelatnost orjentisala na trgovinu raznim robama i uslugama, a veoma malo na proizvodnju. Razlog tome je, prije svega, nedostatak kapitala koji je u većoj mjeri potreban da bi se osvojili i razvili značajniji proizvodni kapaciteti. Osim toga tu je i nedostatak znanja i iskustva o rukovodjenju jednim komplikovanijim sistemom kao što je proizvodnja, zatim zatvorenost tržišta

ili nedovoljna saznanja i informacije o tržištima van našeg regiona. Trgovina robama i uslugama se tako učinila najpogodnijom za one koji su se odvažili da samostalno započnu svoje poslovanje.

- Većina onih koji su počeli sopstveni biznis su ranije radili u državnim preduzećima i prenijeli su svoja iskustva, poznanstva, kontakte na poslove kojima su samostalno počeli da se bave. Sa druge strane imamo one koji su se okrenuli porodičnim poslovima kojima su se njihovi preci bavili (zanatske djelatnosti), kao i one kojima je poznanik, prijatelj, kolega predložio neki kratkoročni, privlačan poslovni aranžman nakon čijeg završetka oni ostaju u tom biznisu. Pozitivna strana te situacije je što su ulažući svoje prednosti iz prethodnih poslova prenijeli ih i iskoristili razvijajući sopstveni posao i time se samostalno prepustili tržišnoj utakmici.
- Veoma mali broj preduzeća ima dobru razvojnu strategiju za dugoročno samostalno snalaženje “na otvorenom moru.” Ono što je uočljivo je da su gotovo svi orijentisani na kratkoročnije i “stihijsko” poslovanje. Upravo tu dolazi do izražaja suprotstavljenost dva sistema na kojima se raskršuju mi sada nalazimo: plansko vs tržišno poslovanje. Sada, kad su preduzeća konačno ušla u tržišnu igru, smatrajući plan minornim ili nepotrebnim, uočavaju se greške takvog razmišljanja. Tržišno planiranje je potrebno, ali ga definiše svako preduzeće za svoje potrebe, plan nije unaprijed definisan niti dat kao takav. Starije navike iz prethodnog sistema se upravo odnose na “odradjivanje” plana, a ne na njegovo kreiranje, a to bi trebalo da bude osnova svakog biznisa, bez obzira na njegove specifičnosti.
- Postojeća mala i srednja privatna preduzeća se identifikuju sa svojim vlasnikom, tj. osnivačem. Vlasnik je najčešće i donosilac, ne samo velikih i strateških već i svih odluka u poslovanju preduzeća. To se može razumjeti i opravdati činjenicama da vlasnik snosi odgovornost za poslovanje preduzeća, da je uložio, u najčešćem slučaju, sve što ima u to preduzeće. Međutim, pitanje je da li je vlasnik uvijek i kompetentan za takve odluke, pogotovo ukoliko nema iskustva u rukovodenoj ulozi i iskustva u “nastupima” pred konkurencijom i pred cijelim tržištem, što nije rijedak slučaj.
- Preduzeće u bilo kojim uslovima poslovanja, svuda u svijetu nailazi na poteškoće, koje lakše ili teže ili nikako prevazilazi. U prethodnom sistemu probleme je prevazilazio neko drugi, ili su se prećutkivali, ali sada, uz definisano vlasništvo i odgovornost, problemi se moraju riješiti na ovaj ili onaj način. “Greške” u poslovanju nastaju pod uticajem velikog broja faktora, spoljnih i unutrašnjih. Kod naših malih i srednjih privatnih preduzeća, uzrok svih problema je, gotovo po pravilu, spoljni faktor, tj. neko drugi. Ukoliko se desi da se preduzeće, prije ili kasnije, nađe pred nekim problemom koji samostalno ne može da riješi, nailazimo na aroganciju, ukoliko je preduzeće uspješno ili na ozlojedjenost, ukoliko je preduzeće

manje uspješno. Poistovjetivanje ličnosti sa preduzećem (ili obrnuto, svejedno je) donosi samo još veće poteškoće, jer se shvataju ličnosti, a preduzeće postaje emotivna, a ne interesna strana života. Mogu da kažem da je ovo jedna od karakteristika naših preduzeća i njihovih vlasnika i osnivača koja pokazuje koliko smo neiskusni i koliko ne poznajemo situaciju poslovanja u tržišnim uslovima.

- Kod gotovo svih preduzeća postoji veliki strah i nepovjerenje. "Ulazak" u bilo koje preduzeće je gotovo nemoguće iz jednog od navedenih razloga: straha ili nepovjerenja. Siva ekonomija, prisutna svuda iz poznatih razloga i sa poznatim posljedicama, donijela je strah, a neshvatanje situacije konkurencije i tržišne utakmice donijeli su nepovjerenje.

Navedene karakteristike su samo neke od onih koje bi pomogle sagledavanje mogućnosti primjene biznis konsaltinga u preduzećima u Crnoj Gori. To je potpuno nova djelatnost kod nas, a potreba za njom se javila i pojavom novog sistema privredjivanja. Međutim, ono što čudi je da se uporedo sa ekspanzijom malih i srednjih privatnih preduzeća nije razvila i ova djelatnost, jer se ova preduzeća čine najboljim kreatorima tržišta za ovu djelatnost. Možda je razlog nedovoljnog razvoja ove djelatnosti i njena neadekvatna i nedovoljna ponuda, možda neshvatanje potrebe za njom, možda neke od navedenih karakteristika preduzeća, a najvjerovatnije svi ovi razlozi zajedno.

3. Razvoj biznis konsaltinga u Sjedinjenim Državama

U Sjedinjenim Državama je biznis konsalting neodvojiva komponenta poslovanja, razvijen je u tolikoj mjeri da postoje veoma usko specijalizovane oblasti konsaltinga za kojima se izrazila potreba, ali se i dalje nalazi u stalnom razvoju. Upravo iz tog razloga uzimam razvoj biznis konsaltinga na primjeru ove zemlje kroz period duži od jednog vijeka³⁶⁸.

1886: Dr. Arthur Dehon Little, profesor tehnologije na Massachusetts Institutu je osnovao Arthur D. Little, kompaniju koja je bila fokusirana na nauku, inženjering i inovacije. Arthur D. Little još uvijek ima prostorije u blizini univerzitetskog grada Massachusetts Instituta.

Objavljeni su *Ekonomski principi* Alfreda Marshalla. Predstavljaju principe analize ekvilibrijuma (tj. krivu ponude i tražnje), koji su definisali novu oblast u ekonomiji (i mnogim konsultantskim projektima).

1890: Frederick W. Taylor, bivši inženjer u fabrici čelika radio je na razvoju svoje teorije naučnog menadžmenta i radio je kao management konsultant, predstavljajući studije o vremenu koje je potrebno da se obavi jedan proizvodni proces. Ovo je dovelo do široke upotrebe proučavanja vremenske dimenzije.

³⁶⁸ Podaci su korišćeni sa web site: <http://www.careers-in-business.com/consulting/hist1920.htm>

1898: Firma Coopers & Lybrand koja je osnovana da obavlja poslove računovodstva. Kasnije postala Price Waterhouse Coopers osnovana da obavlja poslove računovodstva. *EFIKASNOST podrazumijeva oštru samokritiku. To znači da u prodavnicama nema ništa sveto niti fiksno određeno. To znači da prodavnica nakon šest mjeseci postaje prošlo. To znači odbacivanje prošlosti, zaboravljanje duhova, sve konsultantska firma. Većina tadašnjih konsalting firmi su bile orijentisane na inženjering.* WILLIAM C. REDFIELD
Sekretar za trgovinu

1900: Osnovana je škola trgovine, računovodstva i finansija na univerzitetu u Njujorku. To je bila tada najveća poslovna škola u Sjedinjenim Državama.

1908: Na Harvardu je osnovana Poslovna škola kao “delikatni eksperiment” u oblasti profesionalnog menadžment kursa.

1914: Arthur A. Andersen je sa partnerom osnovao računovodstvenu organizaciju koja danas započinje konsultanata nego bilo koja u svijetu.

1920-tih: Lyndall Urwick bio je vodeći poslovni konsultant u Velikoj Britaniji. Sastajao se sa izvršnim direktorima korporacija i fabrika dajući im sugestije i savjete za unapređenje njihovog poslovanja. Njegova knjiga “Elementi administracije” objavljena je 1943. godine i zasnovana je na njegovom iskustvu.

1925: Dvadesetpetogodišnji George S. May osnovao je George S. May International kompaniju i dobio je dva klijenta od 50 poslatih pisama. Postao je poznat po marketing tehnikama koje je primjenjivao uz proviziju. Perrin Stryker, napisao je u “Fortune”: “Većina konsultanata su imali profesionalan stav prema klijentima. U S. May kompaniji klijente su očajnički tražili. I zaista se samo nekoliko kompanija iz bilo koje djelatnosti usudjivalo da se tako agresivno i diskriminatorски trude da prodaju svoje proizvode/usluge kao što je to radila George S. May kompanija.”

1930-tih: Veoma nepovoljni uslovi poslovanja kreirali su tražnju za konsalting uslugama. Mnoge kompanije su započele svoje angažovanje pomažući ostalima da se snadju i izadju iz velike ekonomske krize. Proizvodnja je postala najvažnija, kralj.

1940-tih: Dekadu je obilježio rat, zamijenjen je mirom i potom hladnim ratom. Konsalting dobija priznanja u poslovnim krugovima za poslove koje su obavljali za Vladu tokom rata. Mnogi oficiri i vojna lica su postali poslovni ljudi donijevši svoja znanja i poštovanje prema konsultantima u biznis. Ubrzani razvoj tehnologije i organizacije poslovanja učinili su biznis kompleksnijim što je dalje uvelo potrebu za konsalting uslugama.

1946: Price Waterhouse je osnovao izdvojeno konsalting odjeljenje, a najviše zato što se veoma povećao broj klijenata koji su tražili usluge iz oblasti revizije i poreskog konsaltinga.

1950-tih: Dekada poslijeratnog oporavka i “baby boom” ukazivali su na svijetlu budućnost konsalting kompanijama, kao i pojava efektivnog marketinga u medijima uz razvoj televizije kao novog medija.

1960-tih: Dekada visokog rasta uz brz porast produktivnosti. U dru{tvu je vladalo nezadovoljstvo Vijetnamskim ratom, Hipici, duge kose i novi stil obla~enja, ali ne i u svijetu konsaltinga. Konsultantske firme su bile veoma sre}ne, ali kapitalno ograni~ene. Na scenu nastupa strate{ko planiranje. Portfolio analiza poslovanja je postala aktuelna jer su se mnoge firme diversifikovale i donosile su odluke koje svoje djelove da zadr`e, a koje ne.

1962: Poslovna {kola na Harvardu je po prvi put uklju~ila i `ene. Gotovo da nije bilo `ena ili predstavnika manjina u u{togljenom svijetu konsaltinga do tada, {to se odra`avalo na uspostavljanje poslovnih odnosa. Po rije~ima Donald R. Booza za to vrijeme: "Konsalting je postao "bjela~ka" (WASP-ish) djelatnost."

1963: Bruce Henderson je osnovao Boston Consulting Group. Koristio je krivu iskustva i matricu rast – u~e{}e. Henderson je vjerovao da u~enje kroz praksu i visko u~e{}e na tr`i{tu donose profit. Boston Consulting Group je postala prva kompanija za ~isto strate{ki konsalting.

1966-1969: Ideje o "portfolio menad`mentu" i smanjenju rizika motivisale su osnivanje i veoma uspje{no poslovanje mnogih velikih firmi.

Kasnih 60-tih godina jedan posmatra~ ekonomskih prilika je rekao: "Ne mo`e{ ni kamen da baci{, a da ne pogodi{ konsultanta."

1970: Ekonomski rast je bio usporeniji, ali su konsalting kompanije prosperirale i tada zahvaljuju}i globalizaciji. Mnoge od njih su otvarale kancelarije u Evropi, Latinskoj Americi i Aziji. Zna~ajan prodor uvoza na tr`i{te Sjedinjenih Dr`ava uslovio je da ono postane konkurentnije. Istovremeno je kompjuterizacija poslovanja znatno porasla, naro~ito uvođenjem IBM/360 u prethodnoj dekadi. Procvjetala je potreba za konsultantima, naro~ito u oblasti sistema organizacija.

1976-1980: Alfred Rappaport, professor na Northwesternu i William Fruhan Jr., professor na Poslovnoj {koli na Harvardu, uticali su na primjenu konsaltinga. U konsalting praksu su uvedeni i finansijski modeli rizika i povrata.

1980-tih: Ponovno o`ivljavanje ekonomskog rasta i prosperiteta, naro~ito na Zapadnoj obali, u Silikonskoj Dolini. Konsultanti dobijaju sve vi{e na zna~aju kako se javlja sve vi{e profesionalnih menad`era. Uslu`ni sektor postaje dominantan u privredi. Obim konsultantskih poslova se udvostru`io i utrostru~io u ovom vremenu kako su raznovrsne novosnovane firme preuzimale tr`i{ne ni{e, jer su op{te kompanije ostavljale dosta mogu}nosti i prostora za njih.

1990-tih: Dekada po~inje zavr{etkom hladnog rata i znatnim smanjivanjima tro{kova u korporacijama nastalim zahvaljuju}i rein`injeringu i otpu{tanju radnika. Kasnije je ovo rezultiralo visokim profitima i skokovima na berzama. Nastupili su spokojni dani za konsultante po{to se tra`nja za njihovim uslugama veoma pove}ala, naro~ito za tkz. "[est Velikih" konsalting firmi koje kasnije postaju "Pet Velikih" jer su se dvije od njih spojile. Konsalting postaje najpopularnije zanimanje za vrhunske ekonomiste.

Djelatnost konsaltinga ~ini se da nezaustavljivo raste.

Kao što se može zaključiti iz ovog kratkog pregleda historije konsaltinga u Sjedinjenim Državama, ova djelatnost je još krajem 19. vijeka stidno ušla na vrata američkog biznisa. Kao i svaka novina i inovacija, ma koliko bila poželjna i dobra, ne može odmah biti prihvaćena i shvaćena u punom svom značenju. Ni jedna inovacija nije odmah donijeta na svjetlo dana u potpunosti definisana i oblikovana. Vremenom se razvijala da bi tek u svojoj zrelosti, upotrebom i primjenom, izgledala onako kako je možda ni njeni osnivači nisu zamisljali.

Možemo slobodno reći da je konsalting kao inovacija nastao kao odgovor na potrebu za kojom nije bilo odgovarajuće ponude. Nije potrebno da ni tražnja bude jasno i precizno definisana da bi se pojavila ponuda ove usluge u pravom smislu.

4. [ta je biznis konsalting?

Prilikom definisanja konsaltinga, djelatnosti nastale iz prakse, mora se poći upravo od prakse. Iako su naučnici, univerzitetski profesori i drugi akademci značajno doprinijeli razvoju i oblikovanju konsaltinga, oni su zapravo samo odgovarali na potrebe nastale u praksi, u poslovanju. Pogriješi u ako ka'emo da je ova djelatnost proizvod tržišnog i kapitalističkog sistema, proizvod nastao iz biznisa. Konsalting je nastao još onda kada su vladari tražili savjete za svoje političke odluke, vojskovođe za svoje ratne strategije, veliki gradioničari drevnih gradova za svoje arhitektonske poduhvate, mafijaški šefovi za svoje poslove, itd. Pojava biznisa, strategskog rukovodjenja i shvatanje tržišta kao utakmice, shvatanje kupoprodaje kao malog rata za kupčevu naklonost, usmjerili su konsalting u pravcu na kome je danas već ustaljen. Iako ka'emo da je pravac konsaltinga i njegova primjena ustaljena i uobičajena, oblici i primjena mogu biti potpuno različiti od slučaja do slučaja.

Ako posmatramo konsalting kao djelatnost, ona svakako ima odredjenih specifičnosti. Upravo to da ima svojih različitosti od slučaja do slučaja je čini drugaćijom. Biznis konsalting može također da se primjenjuje u bilo kojem aspektu poslovanja i da nije nužno vezan za upravljačku funkciju u preduzeću. Konsalting se primjenjivao i koristio tamo gdje je za to bila potreba u datom trenutku. U periodu nedovoljnog razvoja proizvodnje i proizvodnih tehnika, kada je problem bio proizvesti, konsultanti su inženjeri. Kada je savladana proizvodnja, problem nastaje u prodaji i plasmanu proizvednog, tada su potrebni konsultanti prodaje. Kasnije se prelazi na marketing poslovanje, kada kupce zadovoljava jako veliki broj konkurenata, a njegove preferencije postaju sve strožije. Isti ovakav pregled važi i na mikro nivou, tj. na nivou pojedinačnog preduzeća.

Biznis konsalting takodje jeste grana privrede i mo`e se i tako posmatrati. I na nju, kao i na ostale grane djeluju, prije svega, sile ponude i tra`nje. Kako }e se ona razvijati, zavisi upravo od tr`i{nih signala. ^injenica da u nerazvijenim zemljama nije razvijena ni djelatnost biznis konsaltinga, govori u prilog tome da je to samo dio sistema koji je u razvijen ili ne.

Biznis konsalting se mo`e shvatati dvojako. S jedne strane, mo`e se shvatati kao usluga koja je privilegija razvijenih, sofisticiranija usluga koja, da bi se primjenjivala, mora biti dostignut odredjeni stepen razvoja. Ovdje se postavlja pitanje: Koji je to stepen razvoja, ko ga odredjuje i da li su dana{nje vode}e zemlje bile razvijene kao danas kada su ga po~ele primjenjivati? Sa druge strane, biznis konsalting se mo`e shvatati kao potreba svih, naro~ito nerazvijenih ili onih u razvoju, kako bi ova usluga pomogla i omogu}ila taj razvoj. Pitanje koje se ovdje name}e je: Za{to nerazvijene ekonomije nemaju razvijenu djelatnost biznis konsaltinga i naviku da ga primjenjuju?

5. Mogu}nosti razvoja biznis konsaltinga u Crnoj Gori

Kroz sagledavanje okolnosti pod kojima se odvija poslovanje u Crnoj Gori, karakteristika na{i}ih preduze}a, razvoja biznis konsaltinga u SAD i poku{aj pribli`avanja definiciji ove djelatnosti, mislim da se mogu izvu}i neki zaklju~ci.

Poslovno okru`enje u Crnoj Gori, posmatrano u naj{i}rem smislu, nalazi se u razvoju, nema svoj definisan oblik, jo{ se inovira i istra`uje najbolje rje{enje koje vi{e nije dato i determinisano, nego je sasvim izvjesno da ga svi u~esnici moraju kreirati. U takvom okru`enju preduze}ima, takvim kakva su, svakako nije lako baviti se samo svojim osnovnim djelatnostima, kada moraju da se prilagodjavaju bezmalo svakodnevnim promjenama pravila igre, moraju da vode rogovsku borbu sa konkurencijom koja dolazi i da se suo~avaju i priznaju svoje neuspjehe. Takodje se mora uzeti u obzir da je malo preduze}a kojima rukovode profesionalni menad`eri, a da posao koji rade zahtijeva veliko iskusto i znanje. Njihovo suo~avanje sa tim da sami vi{e ne mogu dalje i ne mogu u potpunosti posti}i svoje ciljeve otvori}e vrata biznis konsaltingu u Crnoj Gori. Kao {to je biznis konsalting "stidno" u{ao u poslovanja preduze}a u SAD i postao njihov neodvojiv dio, tako se i kod nas otvara mogu}nost njegove primjene. To, ipak ne mora da zna~i da }e se i kod nas razvijati konsalting istom dinamikom kao u SAD, ali zna~i da }e njegov razvoj i primjena zavisiti i od potrebe za njim i od dinamike razvoja cijele privrede. Prisustvo stranih i doma}ih konsultanata u Crnoj Gori mo`e da ubrza primjenu i dostizanje vi{eg nivoa biznis konsaltinga, ali ne mo`e da kreira potrebu i tra`nju.

Primjena biznis konsaltinga nikako ne može sa sigurnošću da garantuje uspjeh pojedinačnog preduzeća, ali preduzeće mora da odluči da li će samo da ide dalje ili treba pomoć sa strane. Poznato je da rijetko koji čovjek ide kod ljekara prije nego se razboli, tako se i biznis konsalting tretira kao neprijatna terapija koja djeluje ako je adekvatna i ako nije prekasno. Hoće li na kraju preduzeća čekati da se potpuno “razbole” da bi tražila profesionalnu pomoć ili će preduzeti “preventivne mjere”, ostaje da vidimo.

Literatura:

1. Milton & Rose Friedman (1996): Sloboda izbora – Lični stav, Global Book, Novi Sad
2. F.A. Hayek (1997): Put u ropstvo, Global Book, Novi Sad
3. Peter F. Drucker (1996): Inovacije i preduzetništvo, praksa i principi, Grmeč, Beograd
4. Veselin Vukotić (2001): Makroekonomski račun i modeli, CID, Podgorica
5. Web Site: www.careers-in-business.com/consulting/hist1920.htm

Božo Mihailović

Kreiranje i vodjenje biznisa preduzeća u postprivatizacionom periodu³⁶⁹

Abstract

Non-competitive environment in which our enterprises operated for very long time, characterized with state property, distributive logic and absence of market conditions disabled their efficiency and effectiveness. Privatization is first step toward restructuring of our companies. Approximately 60% of estimated value of capital in Montenegrin companies have been privatized. Privatization opened some very important issues in company management. Enterprises are faced with market, technology and financial limits. Management must accept change as imperative in order to survive in market conditions. Long-term profitability should become main goal of management. This paper emphasizes the fact that only strategic approach of management can successfully solve company's problems and bring it out of crisis.

1. Uvodna napomena

Suviše dugi vremenski period naša preduzeća posluju u uslovima koji nijesu pogodni za normalno privredjivanje, a posebno njegovu efikasnost. Dugoročna zatvorenost privrede i tržišna izolacija preduzeća je permanentno onemogućavala da se sagleda različitost njihove (ne)uspješnosti i kreira biznis koji može da izdrži sud šireg tržišta. Naša preduzeća su faktički djelovala u uslovima odsutnosti tržišta, s samim tim i mjerila za njihovu uspješnost. Ona su privredjivala više u uslovima distributivne nego tržišne ekonomije, afirmišući logiku »preživljavanja«, umjesto efikasnosti i efektivnosti.

Drugi krak problema, koji je takodje snažno onemogućavao da preduzeća budu efektivna i efikasna, proizilazio je iz neriješenog svojinskog odnosa. (Ova teza vrijedi za preduzeća u društvenoj svojini). Nepostojanje svojinskog mehanizma onemogućavalo je istinske motive za tekuće privredjivanje i strategijsko upravljanje preduzećem. Uprava preduzeća nije imala gotovo nikakve stimulanse za stvaranje profita i izvlačenje sopstvene koristi iz njegovog kvantuma. Jednako su opstajale uspješne i neuspješne uprave preduzeća, jer je granica medju njima bila suviše bliska. Primarni razlog za njihove promjene prije je bio motivisan političkom pozadinom nego sa razdvajanjem uspjeha od neuspjeha na osnovu različitih kriterija za mjerenje poslovnog uspjeha.

³⁶⁹ Rad je izvorno objavljen u zborniku "Miločerski ekonomski forum", SECG i SES, Miločer, 2002

Različitim metodama do sada je privatizovana privreda Crne Gore oko 60% procijenjene vrijednosti, koja predstavlja samo grubu orijentaciju. Proces privatizacije se određenim tempom odvija i u Srbiji, čime se stvaraju uslovi za ugradnju svojinskih motivatora u funkcionisanje i razvoj preduzeća.

Iako je proces svojinskog definisanja i dalje u toku (negdje više - negdje manje završen), može se primijetiti da on sa sobom nosi određene opasnosti, koje prijete da se u ranom postprivatizacionom periodu ne krene »pravim putem« u pogledu vodjenja preduzeća, naročito prema strategijskim odlukama. Takva već prisutna opasnost je motivisala autora da skrene pažnju naučne i stručne javnosti i pokuša da preduprijedi takav neželjeni tok. Zato se kreiranje i vodjenje biznisa identifikuje sa potrebnim aktivnostima menadžmenta, jer je znanje resurs koji treba da pokrene preduzeća prema novim poslovnim poduhvatima.

2. »Klasično« stanje naših preduzeća

Devijantno privredno (i društveno) stanje, trajajući gotovo deceniju i po, dugi je vremenski period, koji je čvrsto uljušturio gotovo sva naša preduzeća. U tom, za privredjivanje suviše dugom vremenskom periodu, došle su do izraza određene karakteristike preduzeća koja sada predstavljaju objektivnu okolnost, zatečeno stanje u kome se nalazimo. Polazeći od aktuelnosti u kome se nalazi tipično preduzeće mogu se navesti nekoliko karakteristika (vidjeti detaljnije 5., str. 4-5), relevantnih sa stanovišta naslovljenog problema, i to:

1. Nedovoljno iskristalisani svojinski odnosi. Kod nekih preduzeća još nijesu sasvim definisani vlasnici. Novokonstituisani vlasnici još akcijski kapital ne osjećaju svojim. Prisustvo države u preduzećima ne djeluje stimulatивно da se pokrene preduzetnička funkcija i kreira novi biznis. Početna nominacija vlasnika nije dovoljna za efikasno upravljanje preduzećem. Menadžment se bira prije na osnovu drugih kriterija nego ponudjenih programa.
2. Odsustvo vitalnih tržišno-razvojnih funkcija. U uslovima odsutnosti tržišnog mehanizma kao arbitra uspješnosti, preduzeće nije imalo posebnu potrebu da razvija odgovarajuće poslovne funkcije, koje su instrument i poluga za dugoročni opstanak (preduzeća) u tržišnoj privredi. Preduzeća su se opredjeljivala za onu poslovnu orijentaciju koja je bila »dovoljna« za ambijentalne okolnosti u kojim je djelovalo. Podsjetimo da proizvodna orijentacija odgovara jednostavnom obimu i strukturi tražnje, dok je, suprotno tome, marketing orijentacija uzrokovana visokim nivoom organizovanosti i funkcionisanja tržišne privrede (6, str. 8-13).

3. Tehnološka zastarjelost i nizak kvalitet proizvoda. Zastarjelost u tehnološkim rješenjima je posljedica dugotrajne izolacije naše privrede. Ona je uticala da se i ranije prisutan tehnološki jaz naše zemlje i razvijenog okruženja poveća, tako da se (naša) aktuelna tehnološka zaostalost kreće na vrijeme od 30. do 50. godina. Proizvodi su, pored tržišnih zahtjeva, rezultat konstituisanih tehnoloških rješenja. Proizvodi ne mogu biti kvalitetniji od tehničko-tehnoloških rješenja pomoću kojih su produkovani. Otuda je sasvim logična njihova zastarjelost već u momentu same proizvodnje kao posljedica nivoa raspoložive tehnologije.
 4. Zastarjela i kruta organizaciona struktura. Organizaciona struktura naših preduzeća je kruta, a samim tim nedovljan poslovno fleksibilna i neadekvatna za brze tržišne promjene. Naše aktuelne organizacione strukture su potpuno suprotne savremenim trendovima modernih organizacionih rješenja. Moderna organizacija se postavlja tako da u osnovi ima paradigmu po kojoj »...uspjeh zahtijeva sklad, dosljednost, stabilnost i pravilnost« (7, str. 102). Moderna organizaciona struktura nije sama sebi cilj, već je posljedica ciljeva i strategija.
 5. Visoka zaduženost i »glad« za novcem. Naša preduzeća su visoko zadužena i u inostranstvu i kod domaćeg finansijskog sektora. Inostrani dugovi kod većine preduzeća miruju, ali se ne zaboravljaju. Domaća zaduženost je takodje prisutna kao dodatni teret privrede. Banke i dalje nijesu u zajedničkom poslu sa privredom, i veoma skupo naplaćuju svoje usluge. Naša preduzeća su dugočno gladna za novcem, navikla su da ga država obezbjedjuje i da ga ne vraćaju. Zato smo i konstruisali termin »bespovratne pozajmice« koji, koliko je nama poznato ne postoji u svijetu.
3. Zadaci pred menadžmentom u momentu privatizacionog konstituisanja

Novokonstituisani menadžment ima, s obzirom na stanje u kome se nalazi tipično preduzeće u postprivatizacionom periodu, veoma ozbiljne zadatke. Problemi su golemi, a resursi veoma ograničeni. Od privatizovanog do efikasnog preduzeća put je veoma dug. Da bi se njim ipak krenulo, jer drugog izbora nema, treba se okrenuti i vidjeti kako to radi razvijeni svijet. Na tom neizbježnom putu prva filozofija se nalazi u promjenama.

3.1. Menadžment i promjene

U teoriji i praksi menadžmenta više nije sporna teza da je osnovni zadatak menadžmenta da kontinuirano kreira promjene. Promjene se nameću kao posljedica

kompleksnosti sredine, a posebno njene dinamičnosti. Promjene u preduzeću su povezane sa promjenama u okruženju i treba ih shvatiti kao dva kraka istog procesa sa različitim implikacijama.

U literaturi (vidjeti rad 1. iz spiska literature) se navodi više razloga za promjene, posebno promjena organizacione strukture. Pri tome se insistira na promjenama organizacione strukture u funkciji brzog donošenja poslovnih odluka. Organizaciona struktura se sve više shvata kao izraz tekućih potreba (i takvih promjena) u funkciji efikasnog odlučivanja. Menadžment u razvijenim privredama je odavno shvatio da organizaciona struktura preuzeća nije više data za određeni vremenski period, već i za nju važi princip kontinuiteta, slično neprekidnosti biznisa.

Osnovni zadatak menadžmenta je upravo da obizbijedi kvalitetne promjene biznisa i ostale zavisne promjene. Promjene u preduzeću se sve više pomijeraju od prilagodjavanja sredini ka snažnom uticaju na nju sve do kreiranja promjena u samoj sredini. Preduzeća koja se samo prilagodjavaju sredini ne mogu pretendovati da budu lideri. Prilagodjavanje u svom biću ima, prevashodno, pasivnu komponentu. Suprotno navedenom, lideri se upravo promovišu i potvrđuju stalnim kreiranjem komponenti sredine u kojoj djeluju. Promjena sredine je »rezervisana« za preduzeća sa snažnim menadžmentom, sklonom permanentim inovacijama. Inovacije se otelotvoruju u kreiranju novih i inoviranih biznisa, uključujući sasvim nova poslovna područja. Zato se od savremenog uspješnog menadžmenta zahtijeva da promjene obezbijedi u kontinuitetu, a ne (samo) onda kada preduzeću »ide« dobro. Menadžment koji se ne bavi kontinuitetom promjena prije ili kasnije će dovesti preduzeće u kriznu situaciju. Krizna situacija podrazumijeva snažan diskontinuitet promjena uz prisutan rizik za neuspjeh. Takve promjene (sa zakašnjenjem) su iznudjene, pretpostavljaju visoka ulaganja, duži vremenski period, novi menadžment i, po pravilu, moraju biti strategijskog karaktera. Upravo je jedan od zadataka menadžmenta da ne dodje do stanja »iznudjenih« promjena.

3.2. Promjene biznisa kao esencija strategijskog upravljanja u postprivatizacionom periodu

Izlaganja u prethodnoj tački su pokazala da se menadžment gotovo identifikuje sa kreiranjem i provodjenjem promjena. Vrh promjena se gotovo poistovjećuje sa promjenama biznisa u širokom smislu značenja ovog pojma. Sve promjene se, u krajnjem, i provode sa ciljem da preduzeće i njegovi organizacioni djelovi »udju« u perspektivno profitabilni biznis (vidjeti rad pod 2.).

S obzirom na proizvod-tržišno stanje u kome se nalazi većina naših preduzeća, menadžment se nalazi pred krupnim zadatkom da izvrši kompleksne promjene

ponude preduzeća pred širim tržišnim izazovima. Promjena biznisa se, u odnosnom kontekstu, shvata kao svaka promjena koja ima za cilj poboljšanje tržišnih performansi preduzeća.

Kompleksnije posmatrano, promjena biznisa u tretiranom smislu je esencijalna poluga strategijskog upravljanja. S druge strane, polazeći od stanja u kome se nalazi većina naših preduzeća, njihova nova poslovna orijentacija je ključna komponenta strategijskog upravljanja.

I površne analize (vijeći intervju pod 3.) su dovoljne da se uoči velika diskrepanca između tržišne ponude gotovo svih naših preduzeća i aktuelne, a pogotovo buduće dugoročne tražnje. O tome najbolje govori snažno prisustvo ino-konkurencije u svim segmentima zadovoljavanja individualnih i kolektivnih potreba. Ponuda naših preduzeća je sekundarna, sa svim ograničenjima njene različitosti u odnosu na izražene zahtjeve kupaca.

Integralni kvalitet ponude kod naših preduzeća danas je relativno tržišno inferiorniji nego prije desetak ili dvadeset godina. Za to postoje mnogobrojni razlozi i faktori dugoročnog djelovanja. Ako se pokuša sa nabiranjem proizvoda koji su konkurentni na međunarodnom tržištu, ne može se stići do dvocifrenog broja! To je dovoljan pokazatelj za alarmiranje menadžmenta na integralne strategijske promjene različitih nivoa.

Izvršena privatizacija je samo okvir i platforma za djelovanje menadžmenta u novim uslovima. Ona omogućava da se odnosi između menadžmenta i vlasnika uspostave na drugačijim relacijama, nego što su bili u uslovima amorfnog svojinskog oblika. Upravo je strategijsko kreiranje nove poslovne orijentacije njihov prvi test uspješnosti. Za odabir puta moguće je postupanje što slijedi u nastavku ovog rada.

4. Modeliranje scenarija za strategijsko upravljanje

Konstituisani menadžment u domenu strategijskog djelovanja preduzeća u postprivatizacionom periodu se srijeće sa brojnim ograničenjima. Njegova osnovna filozofija treba da bude: »davanje drugačijih odgovora na ista pitanja«. Istovjetnost pitanja proizilazi iz profitabilnosti preduzeća u dugom roku. Međutim, pošto je naša profitabilnost negativna, nulta ili mala, bazični strategijski zadatak menadžmenta je da kreira novi biznis za profitabilno preduzeće.

Postprivatizacioni menadžment treba da prihvati maximu, kao sopstveno pravilo ponašanja, savremenog uspješnog preduzeća koja glasi: »učiniti sopstveni proizvod zastarjelim«! I tu se nailazi na kvalitetnu razliku u odnosu na dosadašnje ponašanje menadžmenta u uslovima nedefinisanosti svojine. Naime, u tim uslovima zastarjelost proizvoda je takodje postojala, ali tu zastarjelost nije proizveo menadžment analiziranog preduzeća, nego konkurencija, i to, po pravilu, inostrana. U pitanju je ogromna posljedična razlika u odnosu na veličinu profita datog preduzeća.

Pošto je zastarijevanje proizvoda nezavisan proces, pitanje je uzročnika. Ako taj proces uzrokuje menadžment za svoje proizvode rizik poslovnog neuspjeha se smanjuje. Ali ako je zastarjelost plod kreiranja promjena od strane konkurencije, takvo preduzeće nema poslovnu perspektivu. Zastarjelost proizvoda će se sigurno desiti, s tim što ako je Vi ne uzrokuje, to će učiniti neko drugi! A to je ogromna razlika.

Zalaganje za usvajanje nove poslovne strategije postprivatizacionog menadžmenta proizilazi iz (1) stanja u kome se nalazi naše privatizovano preduzeće i (2) novog vlasničkog odnosa sa označenima titularima. Prethodna dva obilježja treba da se uklape u jedan od temeljnih postulata nove ekonomije koji glasi: savremena privreda se temelji na znanju koji je omogućila informaciona tehnologija (4, str. 70). Preduzeće sve više postaje inteligentno! Tom konstatacijom se želi skrenuti pažnja menadžmentu da kreira ponudu sa više znanja, jer će ona biti profitabilnija u odnosu na proizvod u koji je ugrađeno manje znanja.

5. Procesuiranje strategijskog upravljanja

Konstituisani menadžment privatizovanog preduzeća se nalazi u jednom stanju sa puno ograničenja i malo prostora za akciju. U pitanju je jedna nezavidna i tržišna i finansijska pozicija. No nezavisno od takvog stanja on je upućen na strategijske promjene kao uslov bez koga preduzeće ne može opstati. Neke od predstojećih aktivnosti, prema ročnosti, date su u tabeli 1.

Polazeći od, nadamo se, usvojene filozofije da sam kreira promjene i da izaziva zastarjelost ponude (a ne da to čini konkurencija), postprivatizacioni menadžment se mora rukovoditi maksimumom simultane promjene ciljeva i strategije. U kratkom roku se mora poboljšati tržišna pozicija, a u dugom kreirati novi ciljevi i strategije.

Tabela 1: Aktivnosti menadžmenta prema ročnosti

R o k	
Kratak	Dugi
A k t i v n.	Pobolj. akt. trž. poz. - sitne promjene (trž. i dr.) - sniženje cijena - Ostalo
	Novi poslovni ciljevi i strat. - analiza stanja - kuda firma ide? -kuda treba da ide? -pretpostavke -savladavanje ogranič.

Konstituisani postprivatizacioni menadžment treba da uvažava potrebu raščlanjavanja strategijskog upravljanja na tri faze (8, str. 453), i to: 1. strategijska analiza, 2. strategijski izbor i 3. strategijska promjena. Svaka od tih faza ima svoju ulogu i odgovarajuće komponente kako slijedi.

5.1. Strategijska analiza

U praksi naših preduzeća, o kojima je riječ u ovom radu, sve je manje temeljnih analiza, relevantnih za strategijsko upravljanje. Pogotovo se ta konstatacija odnosi na analize za potrebe strategijskog odlučivanja. Pod strategijskom analizom, u odnosnom smislu, podrazumijevamo integralnu analizu pozicije preduzeća na tržištu u pogledu ponude, njegove poslovne perspektive, snaga i slabosti. Strategijskom analizom treba da se identifikuje ukupna pozicija preduzeća u odnosu na okruženje, a ne samo tržište. Koliko je važna njena uloga najbolje se može ilustrovati ako se konstatuje da bez temeljne strategijske analize nema mogućnosti strategijskog izbora.

Menadžment preduzeća treba da naloži odgovarajućim službama da se zastupe sljedeće komponente strategijske analize:

- Tržišna analiza po svim relevantnim obilježjima (prodaja po tržištima, kupcima, relevantnim grupama, proizvodima...)
- Tehničko-tehnološka analiza (stanje opreme, kapaciteta, mogućnosti proizvodnje, poredjenja sa sličnim kapacitetima...)
- Finansijska analiza (stanje sredstava i izvora, zaduženost, skriveni gubici...)

- Analiza sredine (analiza različitih komponenti okruženja; izdvajanje tangirajućih struktura okoline i stepena uskladenosti djelovanja preduzeća sa sredinom)
- Analiza relevantnih potencijala u preduzeću (kadrovi, organizaciona struktura, funkcionisanje poslovnih funkcija i dr.)

Prethodnom analizom menadžment treba da dodje do strategijske dijagnoze. Ona, dakle, podrazumijeva »snimak« ukupnog njegovog funkcionisanja sa tendencijama kojima bi se razvijali njegovi poslovni tokovi da se ne preduzeme ni jedna strategijska akcija.

5.2. Strategijske mogućnosti i izbor

Izložena strategijska analiza treba da omogući uvid u stanje i dugoročne tendencije preduzeća. Ona će pokazati objektivne sadašnje mogućnosti preduzeća. Pri tome se mora imati u vidu da » položaj i pozicija organizacije određuju konačne elemente proučavanja strategije, tačnije određuje učinak« (7, str. 381). Iz jasno definisanih uzroka stanja menadžment počinje da »izvlači« moguće strategijske varijante. Strategijske varijante su snažno determinisane aktuelnim mogućnostima preduzeća, pa ih kao takve menadžment objektivno uvažava. Aktuelno stanje takodje determiniše vrijeme potrebno za »strategijski zaokret«.

Na menadžmentu je da identifikuje sve raspoložive strategijske mogućnosti ne samo na osnovu aktuelnih nego i pribavljivih resursa. Strategijski izbor je neophodno posmatrati, prevashodno, kroz matricu kupaca i konkurencije. Strategijske mogućnosti treba porediti sa konkurencijom u kontinuitetu. Konkurencija takodje može biti »izvor« i inspiracija za pronalaženje novih strategijskih mogućnosti.

Strategijske mogućnosti i izbor se razmatraju ne samo za preduzeće u cjelini nego i po pojedinim poslovnim jedinicama. Na taj način se smanjuje strategijski rizik preduzeća kao cjeline i sagledavaju potencijali pojedinih djelova.

Strategijske mogućnosti i izbor se veoma snažno dovode u vezu sa očekivanim tokovima okruženja. Zato se menadžment nalazi pred posebnim zadacima, u našim uslovima, sa diskontinuelnim okruženjem. A najsloženiji je zadatak menadžmenta »suočavanje s nepredvidivošću«. U svim slučajevima analiza mogućnosti i izbora, menadžment treba da se rukovodi principom diferenciranja u odnosu na konkurenciju i traženju adekvatnih tržišnih niša za sopstvenu ponudu. Uspješno preduzeće je ono čiji menadžment ima jasnu sliku svojeg budućeg biznisa i načina za njegovo ostvarenje.

5.3. Strategijska promjena

Strategijska promjena je treća faza strategijskog upravljanja preduzeća u postprivatizacionom periodu. Menadžmentu treba odmah skrenuti pažnju da je ovo najsloženija faza u postprivatizacionom periodu. U pitanju je inicijalna faza »pokretanja promjena«, kod preduzeća koje nije naviklo na promjene. Zato je ova strategijska promjena mnogo složenije od preduzeća čiji je strategijski menadžment navikao na kontinuitet promjena, uključujući strategijske promjene.

Strategijska promjena treba da otpočne borbom protiv aktuelne menadžerske filozofije koja podržava postojeću paradigmu. Platforma za početak promjena nalazi se u strategijskoj analizi i izboru, odnosno u prethodnim fazama strategijskog upravljanja.

Strategijski menadžment u kreiranju promjena mora polaziti od činjenice da »... privlačne sile vuku uspješnu organizaciju u buduću tačku« (7., str. 383). Jedna od osobina menadžmenta treba da bude da okupi sve resurse i stvori nove u funkciji kreiranja promjene.

Promjene se kreiraju donošenjem odgovarajućih odluka, a dešavaju njihovom realizacijom. S obzirom na vladajuće stanje u našim preduzećima, strategijske promjene nije moguće ostvariti bez investicionog ulaganja. (Sada je moderan termin: «strategijski partner»). Bez većih investicija mogu se postići samo neke manje promjene.

Našim preduzećima nije dovoljna strategijska promjena kojom će se poboljšati pozicija na tržištu i okruženju, već kojom će se ono potpuno drugačije pozicionirati. Takva promjena spada u red najsloženijih strategijskih promjena.

Strategijska promjena se ostvaruje preduzimanjem serije akcija, sa jasno utvrđenim redoslijedom i prioritetima. Polazeći od stanja u kome se nalaze naša preduzeća, strategijske promjene se moraju ostvarivati u domenu: 1. tržišta i proizvoda (tretiranih kao jedinstvena cjelina), 2. tehnologije, 3. finansija i 4. samog menadženta. Poseban je problem što se ove promjene moraju ostvarivati simultano.

Za ostvarivanje promjena iz domena ponude (marketing mix-a) menadžent treba da utvrdi set odgovarajućih strategija kojima će se realizovati projektovane promjene. Za istu promjenu menadžment može da koristi više različitih strategija. Jedna od njih, koja treba biti nazamjenljiva u ovoj našoj situaciji, treba da se temelji na kooperantskim odnosima sa ino-partnerima, jer naša preduzeća još dugo ne mogu biti spremna za borbu sa inostranom konkurencijom.

Sve strategijske promjene treba izvoditi iz jedinstvenog cilja koji glasi: Preduzeće treba da stiče i održi trajne konkurentske prednosti. Kvalitet promjena se izražava nivoom ostvarenog poslovnog uspjeha. Zato sve strategijske promjene moraju biti profitabilno orijentisane.

6. Zaključci

1. Privatizacija preduzeća je samo prvi korak u stvaranju uslova za djelovanje menadžmenta na dominaciji svojinskih principa.
2. Postprivatizacioni period je veoma kompleksan za djelovanje menadžmenta, s obzirom na situaciju u kojoj se nalazi naše tipično preduzeće.
3. Privatizovano preduzeće se nalazi u brojnim ograničenjima koja su tržišnog, tehnološkog i finansijskog (i inog) karaktera.
4. Za razliku od kontinuiteta promjena kao modernog oblika vođenja preduzeća, naše preduzeće je odviknuto od promjena.
5. Menadžment privatizovanog preduzeća se nalazi pred različitim izazovima, koji se moraju simultano popunjavati.
6. Pokretanje strateških promjena pretpostavlja okupljanje snaga preduzeća oko jedinstvenog cilja.
7. Postprivatizacioni menadžment treba da integriše stratešku analizu, strateške mogućnosti i stratešku promjenu, kako bi stvorio uslove za izlazak preduzeća iz krize.
8. Strateško upravljanje se otpočinje strateškom analizom ukupnog položaja preduzeća na tržištu. Stratešku analizu treba veoma temeljno obaviti, sa specifičnostima svakog preduzeća.
9. Strateške mogućnosti se traže ne samo na osnovu raspoloživih, nego i pribavljivih resursa.
10. Strateške promjene se realizuju redoslijedom akcija, simultano ostvarivih, sa dugoročnom profitabilnošću kao vrhunskim ciljem. U protivnom, ako postprivatizacioni menadžment bude nastavio istim metodama koje su do sada bile prisutne, privredi prijete ekonomski kolaps.

LITERATURA:

1. Hamel G. and C. K. Prahalad (1996): *Competing for the Future*, HBS, Boston
2. Huber G. and W. Click (1995): *Organization Change and Redesign*, Oxford University Press, New York
3. Mihailović B.(2002): *Preduzeće zove upomoć*, intervju, Pobjeda, 23. jun
4. Tapscott D. (1995): *The Digital Economy...*, New York, Prevod- Globalizacija, Ekonomski fakultet, Podgorica, 2000.
5. Mihailović B. (2001): *Relevantne karakteristike našeg preduzeća i model njegovog restrukturiranja*, Nova trgovina, Beograd
6. Mihailović B. (2000): *Marketing - principi za menadžment*, Obod, Cetinje
7. Stacey R. (1993): *Strategic Management and Organizational Dynamics*, Pitman Publishing, Prevod, MATE, Zagreb, 1977.
8. Milisavljević M. (2000): *Strateški menadžment*, Čigoja, Beograd

Valentina Ivanović

Promjena kvaliteta upravljanja finansijama preduzeća

Abstract

The purpose of this article is to show qualitatively need of changing financial management in the enterprises of Montenegro. The main attention is influence on "consciousness" of the people who make decision about the options of education and engagement of staff who doing that. Special aim is that people at least observe multiple effects which enterprenual financial management may product.

This article underscores financial management with need of establishing the enterprenual way of collecting and handling financial resources and sources. The accent of article is on financial marketing and effectively (aggressively) conducting of financial management. In the enterprise with transparency owner's structure, setting optimally financial structure must be the main preoccupation. It's conservation means using the alternative techniques and methods for planning and analyzing financial commerce. In such terms, financial manager will be person who create, implement and plan financial policy of enterprise.

Key words : financial management, enterprenual financy, financial marketing, purposy (optimaly) finance structure, financial manager

Uvod

Finansijski menadžment u preduzeću obavlja: pripremu i obezbjeđenje izvora finansiranja; snadbijevanje potrebnim finansijskim sredstvima svih službi u preduzeću kojima su ta sredstva potrebna za obavljanje njihovih aktivnosti i kontrolu cjelishodnosti raspodjele finansijskih sredstava na pojedine službe kao i cjelishodnost njihove upotrebe u poslovanju. Finansijski menadžment odgovara na tri osnovna pitanja: koja sredstva ima firma ili ih može dobiti; kakva je struktura i cjelokupan volumen fondova preduzeća i kako će biti finansirani zahtijevani fondovi preduzeća? Često se navodi izreka B. J. Moore da je "glavni doprinos finansija u tome što dopuštaju razdvajanje vlasništva od upravljanja imovinom". Prema tome, ne može biti efikasnog upravljanja finansijama firme bez jasnog definisanja vlasničke strukture tj. identifikacije poznatih vlasnika .

Proces privatizacije preduzeća će pratiti i nov način finansiranja s posebnim naglaskom na korišćenje realnih izvora finansiranja kakvi postoje u razvijenim tržišnim privredama. Nova mogućnost komponovanja svojinske strukture preduzeća direktno se odražava i na upravljanje odnosno menadžment. Kapital-odnos postaje osnov za upravljanje preduzećem jer to više nije "glas" koji dolazi od zaposlenih (koji proizilazi iz prava na rad), nego zavisi od veličine kapitala (akcija) koje

posjeduje svaki pojedinac. Dinamičkim prestrukturiranjem preduzeća, kroz iznošenje njegovih akcija na finansijsko tržište i doprinoseći njegovom tretmanu kao " fizičkog dobra " tj. robe koja ima svoje tržište i za koju postoje zainteresovani kupci i prodavci, stvaraju se pretpostavke za primjenu preduzetničkih ideja i razvoj menadžmenta.

Dakle, upravljanje finansiranjem u preduzeću, koje ima intenciju da mu se cjelokupno poslovanje bazira na tržištu, mora se zasnivati na promjeni kvaliteta upravljanja finansiranjem tj. preduzetničkom pristupu korišćenja i raspolaganja kako finansijskim sredstvima tako i finansijskim izvorima, a sve u cilju uspostavljanja ciljane (optimalne) finansijske strukture i optimizaciji ciljeva i principa finansijskog menadžmenta.

I Preduzetnički pristup pribavljanju i korišćenju finansijskih sredstava i izvora

Upravljanje finansiranjem preduzeća u društvenoj svojini se odlikovalo uglavnom finansijskom nedisciplinom. Naime, finansijska funkcija nije bila adekvatno inkorporirana u organizacionu strukturu preduzeća i nije zauzimala mjesto koje joj pripada u savremenim tržišno orjentisanim preduzećima. U većini naših preduzeća finansijska funkcija je predstavljala " servis za naplatu i isplatu " .

Finansijsko stanje crnogorskih preduzeća u najvećem broju karakteriše nelikvidnost, dugoročna finansijska neravnoteža, usporeni obrt svih pozicija obrtnih sredstava - potraživanja i dobavljača i konstantno poslovanje sa gubicima. Naša preduzeća su dugo svoj razvoj finansirala kreditima i time kroz negativnu kamatnu stopu i različite oblike konverzija i otpisa nominalno povećavala svoj poslovni fond.

Praksa je pokazala, da upravljanje finansiranjem u preduzeću sa društvenom svojinom nije bilo vođeno ostvarivanjem visokog profita već u najvećem dijelu zadovoljavanjem lične potrošnje zaposlenih. Iz razloga nepostojanja dobro organizovane i stručno osposobljene finansijske funkcije, na neadekvatan način su korišćene potencijalne mogućnosti pribavljanja novca i kapitala preko internih izvora (sredstva amortizacije i akumulacije, prodaja dijelova preduzeća , prodaja osnovnih sredstava i dr.) i eksternih izvora (krediti, lizing aranžmani i dr.). Zato se u našim preduzećima danas srijeću visoki poslovni , finansijski i ukupni rizici zbog visokih varijabilnih i fiksnih troškova i visokih finansijskih rashoda. Tome doprinosi i neadekvatno finansiranje trajnih ulaganja (ulaganja u zemljište, trajni ulogi u druga preduzeća) iz dugoročnih dugova a nerijetko i iz kratkoročnih izvora, a ne iz sopstvenog kapitala kako bi bilo logično i ispravno. Ovo je uticalo na dodatna zaduženja preduzeća i dalje " topljenje " kapitala u njima, što je " isplivalo na površinu " u poslednjih nekoliko godina prilikom procjene imovine i dovelo do znatnog umanjenja neto imovine usled velikih dubioza koje su padale na teret sopstvenog kapitala. Takođe, prihvatanje dugih rokova naplate potraživanja od dužnika i time stvaranje veće neizvjesnosti oko priliva sredstava kao i njihovo

neobezbjeđivanje elementima zaštite (hipotekom , bankarskom garancijom i dr.) tj. odsustvo kontrole ovih aktivnosti, često su doveli do ulaska preduzeća u finansijsku krizu.

U savremenim uslovima poslovanja kao osnovni zadaci finansijske funkcije u preduzeću navode se :

- ◇ pribavljanje novčanih sredstava potrebnih za normalan tok poslovanja preduzeća i njihovo korišćenje u poslovanju preduzeća;
- ◇ usklađivanje dinamike priliva novčanih sredstava sa rokovima dospjeća obaveza plaćanja prema njihovim izvorima;
- ◇ regulisanje novčanih tokova i praćenje finansijskih odnosa u preduzeću;
- ◇ kontrola upotrebe novčanih sredstava u kružnom toku preduzeća ;
- ◇ praćenje obima raspoloživih viškova novčanih sredstava (stanje , dinamika priticanja, rokovi angažovanja i sl.);
- ◇ alternativne mogućnosti ulaganja novčanih sredstava i najpovoljniju kombinaciju ulaganja novčanih sredstava ;
- ◇ vođenje računa o stepenu rizika ulaganja novčanih sredstava i mogućnosti zaštite od njegovog uticaja ;
- ◇ iznalaženje i korišćenje alternativnih izvora finansiranja i praćenje zbivanja u okruženju(u sektoru bankarskog poslovanja, na finansijskom tržištu i dr.oblastima).

Promjenom svojinskih odnosa pooštriće se zahtjevi za kvalitetnije upravljanje finansijama preduzeća odnosno za potpunu i efikasnu primjenu svih elemenata finansijskog menadžmenta i to : finansijske politike, planiranja, organizacije , evidencije, analize, kontrole i finansijskih informacija. Svi ovi elementi moraju biti povezani u jedinstvenu cjelinu i koordinirani međusobno. U suprotnom , poremećaj finansijskih tokova u preduzeću, slaba likvidnost i finansijska neravnoteža ostaće neminovna i neželjena stvarnost preduzeća.

Interesantno je da se u novije vrijeme u preduzećima koja posluju u stabilnim uslovima poslovanja kao integralni dio finansijske funkcije javlja finansijski marketing. Kao osnovni zadaci finansijskog marketinga navode se : 1) iznalaženje jeftinijih i kvalitetnijih izvora finansiranja 2) uvećavanje sopstvenih izvora sredstava pronalaženjem načina za veću realizaciju zaliha gotovih proizvoda 3) preuzimanje preduzetničkog rizika u cilju stvaranja rezervnog fonda za pokriće rizika ili njegovo prebacivanje na osiguravajuće kuće 4) dinamiziranje finansijske funkcije uz posebni naglasak na finansijske programe i projekte koji podstiču inovativne aktivnosti na ovom planu 5) pronalaženje novih izvora finansiranja kao i novih metoda kupovine i prodaje. Vođenje ovih aktivnosti podrazumijeva postojanje stručnih finansijskih kadrova tj.finansijskih menadžera koji su osposobljeni za upravljanje novčanim sredstvima, kreditima , kamatama, investicijama, inovacijama, hartijama od vrijednosti i upotrebom finansijskih instrumenata na finansijskom tržištu. Da bi se ostvarilo uspješno upravljanje finansijama preduzeća uz korišćenje svih pobrojanih

elemenata finansijskog menadžmenta i da bi se na taj način doprinijelo ostvarivanju ciljeva poslovanja neophodno je pristupiti *preduzetničkom korišćenju i raspolaganju finansijskim sredstvima i izvorima*.

Više puta je ponovljeno da u našim uslovima, preduzetništvo označava prelazak iz dužničke u ekonomiju preduzetništva. Preduzetništvo se vezuje za ličnost tj. pojedinca i njegove karakteristike koje se tiču sklonosti ka inovacijama i preuzimanju rizika, samopouzdanjem i posjedovanjem velike snage i energije.

Privatizacija i preduzetništvo stvaraju uslove da se u preduzeću poveća količina znanja i proširi spektar informacija. Naime, osnovni privredni resurs, ne ogleda se više u kapitalu, već su to novi resursi ljudi - zaposleni tj. znanje i sposobnosti koje posjeduju. To su menadžeri koji su inicijativni a istovremeno i motivisani jer u ostvarivanju većeg profita vide i ostvarivanje svog ličnog interesa. Preduzeće kao privredna jedinka, predstavlja poligon na kojem je, uz kombinaciju njegovih performansi moguće stvoriti preduzetnički inkubator tj. pretvoriti ga u centar koji će razvijati nove ideje i u kome će se podsticati kreativnost, razvijati know how , uticati na racionalnu upotrebu kapitala i upravljanje finansijskim sredstvima i izvorima.

Da bi se obezbijedila usklađenost outputa preduzeća sa tržištem (efektivnost) odnosno racionalna upotreba resursa (efikasnost) neophodno je da preduzetnik bude i interno i eksterno orjentisan. Ovo podrazumijeva s jedne strane prepoznavanje šansi i opasnosti iz okruženja i kreiranje odgovarajuće strategije , a s druge strane pronalaženje u preduzeću novih metoda , postupaka i proizvoda u cilju efikasne realizacije ciljeva preduzeće.

U skladu sa tim, preduzetnički način upravljanja finansijama preduzeća podrazumijeva da se osigura kvalitetno i blagovremeno finansiranje rasta i razvoja preduzeća; da se stvara, jača i čuva finansijski ugled (bonitet) preduzeća; da se maksimalno koriste povoljni trendovi i kretanja naročito na tržištu novca i kapitala; da se uz preuzimanje odgovarajućeg rizika i uz oskudnost kapitala obezbijede najbolji efekti ; da se pokušaju minimizirati negativni uticaji dekonjunktivnih kretanja; izbjegniju monetarni i inflatorni poremećaji i na taj način umanje finansijski rizici u poslovanju preduzeća .

Preduzetnička nit mora prožimati sve aktivnosti i to kako sam izbor načina tj. metoda i izvora prikupljanja potrebnih i nedostajućih novčanih sredstava, tako i postupak njihovog korišćenja u preduzeću i usmjeravanja (alociranja) u razne svrhe u cilju normalnog poslovanja.

U samom prikupljanju neophodnih finansijskih sredstava preduzetnički orjentisan menadžment preduzeća će se usresrediti na izbor najkvalitetnijih izvora vodeći računa o cijeni ovih izvora, roku povraćaja i riziku koji sa sobom neminovno nose. Pri tome treba analizirati izbor alternativnih izvora finansiranja (interni izvori finansiranja- akumulacija, amortizacija;eksterni izvori-bankarski krediti, emisija akcija,prodaja akcija iz sopstvenog portfelja , ulozi trećih lica, finansiranje iz autonomnih izvora, finansiranje putem lizinga i faktoringa i dr.) uz sagledavanje visine bitnih parametara kao što su kamatne stope i razne vrste provizija koje se

plaćaju posrednicima na finansijskom tržištu i drugi troškovi finansiranja. Uglavnom, glavni izvor finansiranja preduzeća je generisana gotovina koja postoji unutar preduzeća. Finansijski deficit, koji nastaje kao razlika između interno generisane gotovine i ukupnih finansijskih rashoda pokriva se iz eksternih izvora finansiranja koja preduzeće pribavlja pozajmljivanjem ili prodajom finansijske i druge aktive. Izbor između više izvora mora biti zasnovan na poznatim podacima o potrebnoj količini novčanih sredstava koja se pribavljaju, njihovoj dinamici nabavljanja i povraćaja, troškovima pribavljanja i dr. U preduzetnički orjentisanom preduzeću treba voditi računa o izboru najoptimalnijih kombinacija izvora finansiranja brinući, u svakom trenutku, o troškovima poslovanja, riziku sopstvene likvidnosti i kreditne sposobnosti, finansijskoj samostalnosti preduzeća, konjunkturalnim kolebanjima na tržištu, mjerama fiskalne politike i drugim bitnim parametrima koji će biti opredjeljujući za izbor. Slijedi primjer generisanja protoka novca u svjetskoj kompanije " Philip Morris " uz napomenu da je jasno da ovakve aktivnosti mogu preduzimati samo velike kompanije koje su u stanju da kreditiraju i da budu kreditirane.

Poznato je da preduzeće koje ima zdravu finansijsku sliku iz internih izvora sredstava pokriva od 1/2 do 2/3 potreba. Na primjer, u 1988 godini kompanija Philip Morris je otkupila Kraft za 12,9 milijarde \$. Čineći ovo, ona je podigla 9,6 milijardi \$ pozajmica, dovodeći svoju stopu između duga/akcija (finansijski leverage) na odnos 2,1/1. Postavlja se logično pitanje: šta je to omogućilo Philip Morrisu da sa takvim samopouzdanjem zatraže pozajmice u tom iznosu? To je impresivna sposobnost Philip Morris-a da generiše protok novca tj. onaj novac prikupljen iz poslovanja a preostao posle podmirivanja troškova, investiranja u hartije od vrijednosti i isplate gotovinskih dividendi. Zahvaljujući tome u narednih pet godina, nakon ove obavljene transakcije, Philip Morris je računao na generisanje 12 milijardi \$ slobodnog protoka novca. Razne analize američke ekonomije su pokazale da samo još pet preduzeća, među kojima su IBM i General Motors, uspijevaju da godišnje ostvare veći priliv gotovine. Računica u Philip Morris-u je pokazala da postoji sposobnost otplate 9,6 milijardi \$ za samo četiri godine. Iz ovoga razloga, finansijski menadžeri kompanije su ovakvo zaduživanje smatrali opravdanim i korisnim.

Preduzetnički pristup se mora primjenjivati i prilikom odlučivanja o korišćenju finansijskih sredstava u preduzeću. Alokacija finansijskih sredstava ima strategijski i taktički aspekt jer investicije predstavljaju strategijski a obrtna sredstva taktički aspekt alokacije. Odluke o investicijama su dugoročnog karaktera jer se odnose na dugoročnu aktivnu i dugoročne obaveze i preduzetnički organizovana firma će ih preduzimati u cilju povećanja rasta učešća na postojećem i nastupa na novom tržištu, praćenje rasta konkurencije i dr. U nekim slučajevima mogu se donositi i odluke o

smanjivanju aktivnosti, minimiziranju investicija i traženju načina za optimizaciju troškova finansiranja. Taktičke odluke su kratkoročnog karaktera i tiču se tekuće aktive i kratkoročnih obaveza odnosno tzv.obrtnog kapitala (working capital). Finansijski menadžer u preduzetničkoj ekonomiji će nastojati da brižljivim praćenjem pozicija kupaca, zaliha, gotovine i konvertibilnih (utrživih) hartija od vrijednosti, odnosno donošenjem taktičkih odluka i investicija kao strategijske odluke , ostvari za svoje preduzeće dovoljno kratkoročnih i dugoročnih viškova gotovine. Obaveza finansijske funkcije tj. finansijskog menadžera kao njenog operativnog izvršioca, takođe mora biti da se svako plaćanje obavlja brzo i efikasno i najracionalnijim instrumentima plaćanja.U tom slučaju kao osnovne funkcije finansijskog menadžmenta navode se sledeće: investiranje u dugoročnu aktivu i upravljanje njome kroz proces kapitalnog budžetiranja; procenjivanje, osiguravanje i obezbeđivanje dugoročnog finansiranja preduzeća instrumentima finansijskog tržišta kao što su akcije, obveznice, fjučersi i opcije; određivanje tražene stope povraćaja kroz vođenje računa o strukturi kapitala preduzeća i alternativnim izvorima finansiranja; distribucija odgovarajućih nadoknada akcionarima preduzeća kroz politiku gotovinskih dividendi i dr.

Osim ovoga, neophodno je kao funkcije finansijskog menadžmenta u preduzeću koje kao osnovu djelovanja ima preduzetničku podlogu istaći i : obezbeđivanje , upravljanje i investiranje u tekuću aktivu kao što je gotovina , tekuća potraživanja i inventar ; obavljanje poslova koji se tiču kratkoročnog finansiranja od strane kreditora ili finansijskih tržišta, ocjenjivanje sposobnosti opstanka i rasta kroz aktivnosti merdžera (preuzimanje drugih firmi) i osiguranje ekonomske vitalnosti preduzeća; planiranje potrebnih finansijskih sredstava za tekuće aktivnosti preduzeća i uvjeravanje svih struktura da preduzeće odgovara promjenama finansijskog i ekonomskog okruženja.

Vođenje efektivnog (agresivnog) finansijskog menadžmenta ("raditi prave stvari") postaje neophodnost u preduzetnički orjentisanom preduzeću jer svako ko je povezan sa preduzećem ima koristi od njega kao što svi imaju štete od loših odluka. Strategija agresivnog menadžmenta imovinom vodi smanjenju tekuće imovine, kraćem konverzionom keš ciklusu, nižim troškovima, većem riziku i većem zahtjevanom povraćaju. Ovakav način vođenja finansijskog menadžmenta podrazumijeva da firma drži minimalne količine keša i lako razmjenjivih hartija od vrijednosti koje služe kao oslonac efektivnom menadžmentu i mogućim kratkoročnim pozajmicama za neočekivane potrebe. Sve ovo skraćuje konverzioni ciklus , povećava likvidnost i redukuje troškove.

Kvalitet upravljanja i rukovođenja finansijama i ostvarivanje postavljenih ciljeva u preduzetnički organizovanom preduzeću mora biti zasnovano na postavci koja glasi " maksimum pravilno odabranog cilja uz minimalne troškove i rizike " uz uslov pravilno postavljene finansijske strukture.

II Postavljanje ciljne (optimalne) finansijske strukture

Finansijska struktura preduzeća determinisana je strukturom aktive (imovine odnosno sredstava) i strukturom pasive (kapitala i obaveza preduzeća) . Zato je za pravilno postavljanje i održavanje finansijske strukture preduzeća neophodno dobro poznavati bilans i bilansna pravila. Ovdje ću nabrojati samo neke od najvažnijih naznaka koje svaki dobar finansijski menadžer mora imati u vidu “na svom putu“ ka uspostavljanju ciljne (optimalne) finansijske strukture.

Sa aspekta finansiranja preduzeća najpogodnije je strukturu aktive prikazati odnosom između kratkoročno i dugoročno vezane imovine tj. odnosom između fluktuirajućih (dopunskih) obrtnih sredstava i trajnih obrtnih sredstava i osnovnih sredstava.

Finansijska struktura aktive se može posmatrati i sa aspekta rastuće ili opadajuće likvidnosti preduzeća zavisno od nastojanja menadžerske ekipe preduzeća ka održavanju trenutne ili perspektivne likvidnosti.

Finansijska struktura preduzeća se izjednačava sa strukturom pasive bilansa stanja tj: strukturom izvora sredstava preduzeća .Struktura pasive se najčešće prikazuje tako što se izvori sredstava klasifikuju prema porijeklu i prema ročnosti.Ovdje se polazi od vertikalnih pravila finansiranja što ima veliki značaj sa aspekta sigurnosti ulaganja od strane povjerilaca (izvori prikazani prema porijeklu). S druge strane polazi se od ročnosti što je značajno za načelo likvidnosti. Složenost finansijske strukture zavisi od vlasničke strukture preduzeća pa je iz tog razloga razumljivo što je finansijska struktura društvenog preduzeća bila mnogo jednostavnija od finansijske strukture akcionarskog društva. Naime, ukupna pasiva društvenog preduzeća je obuhvatala: pribavljeni kapital (kratkoročne i dugoročne obaveze), društveni kapital i dugoročna rezervisanja. Društveni kapital se najčešće pojavljivao u formi trajnog kapitala (poslovnog fonda i fonda zajedničke potrošnje) i raznih rezervi. Nije rijedak slučaj u nekim našim preduzećima da su gubici kuliminirani u aktivni prevazilazili visinu sopstvenog kapitala tako da je preduzeće bivalo samo nominalno društveno a u stvari je postajalo vlasništvo povjerilaca.

Finansijska struktura se nije razlikovala samo po osnovnom kapitalu nego i po procentu učešća pozajmljenog kapitala u ukupnom kapitalu i po učešću kratkoročnih obaveza u ukupnim obavezama. Vrlo često najveći dio kapitala je otpadao na pozajmljeni kapital i razne zajmove dok su ih neplaćene kamate i nevraćeni bankarski krediti enormno povećavali.

Akcionarsko preduzeće (korporativno preduzeće) ima složeniju finansijsku strukturu . I ono raspolaže sa internim i eksternim izvorima kapitala. Vlasnici akcionarskog preduzeća su u stvari vlasnici akcija pa se često ističe da pasiva bilansa stanja akcionarskog preduzeća prikazuje ukupne obaveze preduzeća. Interni kapital akcionarskog društva se sastoji od akumulacije i amortizacije a eksterni kapital od pozajmljenog i akcionarskog. Utvrđivanje optimalne finansijske strukture u

akcionarskom preduzeću podrazumijeva uspostavljanje adekvatnih odnosa između djelova aktive i pasive kao i unutar njih uz poštovanje pravila finansiranja koja imaju ulogu normale. Ostvarivanje cilja finansijske politike - postizanje finansijske snage preduzeća (trajna sposobnost plaćanja, finansiranja, investicija, povećanja imovine vlasnika i zadovoljavanje finansijskih interesa učesnika preduzeća) za pretpostavku ima utvrđivanje optimalne finansijske strukture.

Preduzeća koja imaju jasno utvrđenu i transparentnu vlasničku strukturu kapitala, u tržišnim uslovima privređivanja najčešće nastoje da postignu ciljnu strukturu finansijskih sredstava. Postavljanje ciljne finansijske strukture pretpostavlja : definisanje osnovnih poslovnih ciljeva kao što su plan proizvodnje , marketinški plan, plan ostvarivanja profita i ostali propratni planovi kojima se utvrđuje obim, struktura i dinamika potrebnih finansijskih sredstava za održavanje kontinuiteta poslovnog procesa; utvrđivanje optimalne strukture između kratkoročnih i dugoročnih ulaganja i vremenske raspoloživosti finansijskih sredstava (kratkoročna i dugoročna finansijska ravnoteža) i utvrđivanje optimalne strukture između sopstvenog i pozajmljenog kapitala.

Finansijska ravnoteža i njeno održavanje je jedan od osnovnih ciljeva finansijskog menadžmenta preduzeća i ocjenjuje se preko kratkoročne i dugoročne finansijske ravnoteže. Finansijska ravnoteža polazi od činjenice da sredstva po obimu i vremenu za koji su imobilisana odgovaraju obimu i vremenu raspoloživosti izvora sredstava . Kratkoročnu finansijsku ravnotežu izražava odnos likvidnih i kratkoročno vezanih sredstava s jedne strane i kratkoročnih obaveza s druge strane . Dugoročnu finansijsku ravnotežu izražava odnos dugoročno vezanih sredstava s jedne i sopstvenog (trajnog) kapitala uvećanog za dugoročne obaveze i dugoročna rezervisanja s druge strane.

Akcionarsko preduzeće postiže svoju optimalnu strukturu kapitala jedino ukoliko omogućiti svojim akcionarima maksimizaciju njihovih koristi. Optimalna je ona struktura kapitala koja uvećava tržišnu vrijednost preduzeća i korist akcionara.

Za određivanje ciljne finansijske strukture važna je i struktura kapitala (struktura pasive bilansa stanja). Kapital je sa vlasničkog stanovišta moguće posmatrati kao sopstveni (interni) i eksterni (pozajmljeni) pa shodno tome, strukturu kapitala je moguće posmatrati pomoću pokazatelja sigurnosti (odnos sopstvenog i ukupnog kapitala), zaduženosti (odnos pozajmljenog i ukupnog kapitala) i samostalnosti (odnos sopstvenog i tuđeg kapitala) . Najvažnije pitanje koje se postavlja pred finansijskim menadžmentom preduzeća jeste kakav treba da bude odnos između sopstvenog i pozajmljenog kapitala. Ne postoji neki definisan odgovor na ovo pitanje. Neki analitičari ističu da iznos pozajmljenog kapitala zavisi od "starosti šefa finansija" ali u stvari mnogi faktori utiču na stopu zaduživanja preduzeća prema ukupnoj aktivi. Pravila o odnosu sopstvenog i pozajmljenog kapitala regulišu ustvari vertikalna pravila finansiranja i njima se pokušava obezbijediti ostvarivanje principa rentabilnosti, sigurnosti, nezavisnosti i elastičnosti. Rentabilnost zahtijeva pomjeranje strukture kapitala ka pozajmljenom dok sigurnost, nezavisnost i

elastičnost zahtijevaju pomjeranje u korist sopstvenog kapitala.

U tržišno orjentisanim preduzećima mogu se pri određivanju ovoga odnosa uzeti kao reperne veličine: organski sastav kapitala; vladajuća stopa inflacije; rentabilnost i likvidnost.

Neophodno je radi ostvarivanja povoljne finansijske situaciju stalno ulagati napore da se održava optimalna finansijska struktura jer se ona mijenja pod uticajem izmjene poslovnih okolnosti. Zbog sporosti usklađivanja, česta su odstupanja stvarne od željene finansijske strukture ali ne smije se dozvoliti da to postane redovna pojava u preduzeću već se mora činiti sve da i ta kratkoročna odstupanja budu svedena na najmanju moguću mjeru. U tom cilju potrebno je koristiti savremene metode planiranja i analize poslovanja (pravilo finansijske poluge - poslovni i finansijski rizik i leveridž, cash flow i dr.).

III Savremene metode i tehnike za uspješnije i kvalitetnije donošenje finansijskih odluka u preduzeću

Održavanje optimalne finansijske strukture podrazumijeva korišćenje i iznalaženje alternativnih tehnika i metoda za uspješnije i kvalitetnije donošenje finansijskih odluka u preduzeću. U rukama finansijskog menadžera one predstavljaju " sredstvo za rad ". S obzirom da preduzeće posluje u složenim finansijsko-tržišnim uslovima neophodno je da svoju finansijsku strukturu oblikuje na način koji će mu omogućiti najrentabilnije poslovanje uzimajući u svakom trenutku u obzir sve potencijalne, postojeće i skrivene rizike. U tom cilju, preduzeće mora analizirati poslovne i finansijske rizike i koristiti pravilo finansijske poluge.

Finansijska struktura preduzeća odnosno struktura kapitala kao dugoročni aspekt finansijske strukture ima više dimenzija. Jedna od njih je i finansijski " leverage ". Finansijski " leverage " pokazuje relativni odnos duga prema sopstvenom kapitalu. Pravilo finansijske poluge polazi od činjenice da je isplativo koristiti dug u finansiranju preduzeća sve do momenta u kojem bi ponderisana kamatna stopa koja se plaća na dug bila veća od ostvarene stope rentabilnosti. Ovo pravilo bazira na rentabilnosti vlastitog kapitala tj. prinosa na vlastito ulaganje u preduzeće. Rentabilnost vlastitog kapitala mjeri se odnosom neto finansijskog rezultata (bruto finansijski rezultat umanjen za iznos poreza) i vlastitog kapitala i biće različita za različite strukture kapitala. Ukoliko je stopa rentabilnosti poslovanja veća od kamatne stope na dug tada je rentabilnost vlastitog kapitala veća kod onih preduzeća u kojima je struktura kapitala pomjerena u korist pozajmljenog kapitala. U suprotnom slučaju, ako je stopa rentabilnosti poslovanja manja od kamatne stope tada je rentabilnost vlastitog kapitala veća kod preduzeća sa strukturom kapitala u kojoj preovlađuje sopstveni kapital i u kojima se manje upotrebljava pravilo finansijske poluge.

S obzirom na činjenicu da preduzeće u svakom trenutku mora da vodi računa o odnosu pozajmljenog i sopstvenog kapitala iz razloga mogućnosti pribavljanja

dodatnog kapitala i održavanja povjerenja povjerilaca, postoje ograničenja prilikom upotrebe finansijske poluge. Povjerioci preduzeća često traže, radi povećanja sopstvene sigurnosti naplate, i uvećanje kamatne stope sa porastom odnosa duga i sopstvenog kapitala. Zato se ističe i pojam optimalne finansijske poluge, koji pokazuje optimalan odnos između duga i sopstvenog kapitala na kojem se ostvaruje najveća stopa rentabilnosti vlastitog kapitala. Prema tradicionalnom shvatanju tržišna vrijednost hartija od vrijednosti nekog preduzeća će rasti, pod ostalim jednakim uslovima, ukoliko se stepen finansijskog "leverage" u njegovoj finansijskoj strukturi povećava do izvjesne tačke koja je determinisana rizikom kojem se preduzeće izlaže. Posle te tačke nastupa područje optimalnog "leverage" u kojem se ukupna tržišna vrijednost preduzeća bitno ne mijenja sa datim povećanjem finansijskog "leverage". Međutim, svako dalje insistiranje na povećanju finansijskog "leverage" ima za posledicu da tržišna vrijednost hartija od vrijednosti preduzeća počinje da opada.

Dakle, određivanjem optimalnog nivoa finansijske poluge finansijski menadžment je u mogućnosti da adekvatno, uzimajući u obzir novonastale okolnosti koje se tiču promjena kamatnih stopa, odredi najpovoljnije načine finansiranja poslovanja preduzeća u svakom trenutku. Međutim, pored utvrđivanja poslovnog i finansijskog rizika i leveridža potrebno je stalno imati na raspolaganju informacije o finansijskom položaju preduzeća-sigurnosti, likvidnosti i finansijskoj snazi preduzeća. Zato, finansijski menadžment preduzeća koristi u takvim slučajevima različite instrumente za finansijsku analizu koji su u praksi poznati kao racio brojevi, neto obrtni fond i cash-flow analiza. Nešto ukratko o njima:

- **racio brojevi** predstavljaju odnose raznih ekonomskih veličina koje služe za ocjenu finansijske stabilnosti, rentabilnosti i uopšte finansijskog položaja preduzeća. Zato se uglavnom svi racio brojevi dijele na tri grupe i to: a) racio brojevi strukture b) racio brojevi rentabilnosti i c) racio brojevi upravljanja. Racio brojevi strukture pokazuju relacije između djelova bilansa stanja i služe finansijskim menadžerima preduzeća za ocjenu likvidnosti, sigurnosti, finansijske imobilizacije i ocjenu zaduženosti preduzeća. Finansijski menadžer ima zadatak da utvrdi kako postojeći odnosi u preduzeću između sopstvenog kapitala i neto imobilizacije utiču na finansijski položaj preduzeća odnosno na zarađivačku sposobnost, sposobnost plaćanja, kreditnu sposobnost, mogućnosti zaduženja i dr. Izračunavanje pokazatelja rentabilnosti služi kao sredstvo za kontrolu realizacije cilja preduzeća. Veoma važno područje finansijske kontrole je i upravljanje zalihama, potraživanjima i gotovinom;

- **neto obrtni fond** je instrument koji služi finansijskim menadžerima za kvalitetno upravljanje finansijama. Neto obrtni fond se dobija kao razlika zbirova dugoročnog kapitala (sopstvenog i tuđeg) i neto imobilizacije tj. neto obrtni fond pokazuje dio obrtnih sredstava finansiran dugoročnim kapitalom. Normalnom visinom neto obrtnog fonda može se smatrati ona kojom se obezbjeđuje rentabilnost, nesmetano izvršavanje dospjelih obaveza i to ne samo u prošlom periodu nego i u doglednoj budućnosti. U cilju održavanja finansijske ravnoteže u preduzeću nužno je da neto

obrotni fond svojom visinom odgovara potrebi dugoročnog finansiranja poslovnih ciklusa. Iz ovog razloga neto obrtni fond se često koristi od strane finansijskih menadžera kao instrument planiranja i kontrole finansijskog ekvilibrijuma;

-cash-flow, shvaćen kao tok primanja i izdavanja ili kao stanje gotovine koje proizilazi iz ovog kretanja, je predmet planiranja u cilju održavanja finansijske ravnoteže tj. održavanja likvidnosti. U savremenom preduzeću čija je aktivnost povezana i uslovljena tržišnim zbivanjima cash-flow analiza služi kao sredstvo pogodno za procjenu finansijske i prinosne snage preduzeća. Osim toga, metoda cash-flow analize se može prikazati i kao plan novčanih tokova (priliva i odliva) iz poslovne, investicione i finansijske aktivnosti. Cash - flow analiza se koristi u razne svrhe i višeznačna je za preduzeće: kod procjene vrijednosti firme (diskontovanje budućih novčanih tokova na sadašnju vrijednost); kod investicionih projekata; kod utvrđivanja sadašnje vrijednosti očekivanih priliva od dividendi po osnovu investiranja u akcije; za održavanje permanentno zadovoljavajuće likvidnosti (planiranje interventnih sredstava u slučaju deficita tj. viška priliva nad odlivima) i dr.

Ni jedan od pobrojanih metoda koji se koriste za finansijsku analizu ne zadovoljavaju pojedinačno sve potrebe i sve interese finansijskog menadžmenta preduzeća. Međutim, korišćeni zajedno služe kao pogodna i nezamenljiva podloga za sagledavanje i predviđanje finansijske snage preduzeća, kako za potrebe internih analitičara tako i za formiranje informacija za eksterne interesente koji se tretiraju kao potencijalni investitori preduzeća.

IV Nova uloga i zadaci finansijskog menadžera

S obzirom na novi koncept privređivanja koje se postavlja pred privatizovanim preduzećem a imajući u vidu sve veću afirmaciju tržišta kapitala, sve veću samostalnost preduzeća i pojačanu konkurenciju, preduzeće postaje centar privrednog dinamizma, pa je utoliko više potrebno da ima kvalitetne i dobro obučene finansijske menadžere. Zato je potrebno da se kadrovske službe naših preduzeća organizaciono i profesionalno transformišu u centre za razvoj ljudskih resursa i postanu baza za osposobljavanje i kreiranje novih pojedinaca sposobnih za donošenje odluka od strateškog značaja za cijelo preduzeće. Preduzeće mora nastojati da razvija menadžment sklon i sposoban da inicira, podrži i sprovede promjene inovativnog karaktera.

Finansijski menadžer mora donositi kvalitetne odluke i donijete odluke efikasno sprovoditi. On treba da postane glavni kreator finansijske politike preduzeća i finansijskog planiranja te sprovođenja finansijskih odluka. Treba da predviđa buduća dešavanja i promjene koje se mogu dogoditi na finansijskom planu. U svakom trenutku mora da procjenjuje mogućnosti permanentnog obezbjeđenja plaćanja (solventnosti i likvidnosti); finansiranja (raspolaganja potrebnim obrtnim sredstvima); investiranja i povećanja imovine vlasnika kapitala. Aktivnosti i zadaci

finansijskog menadžera se moraju odvijati na tri nivoa: strateškom, operativnom i dispozitivnom . U prvu grupu zadataka spadaju: optimalno oblikovanje finansijskih tokova u preduzeću; priprema i realizacija pozajmljivanja kapitala (kreditna politika); priprema i realizacija osiguranja vlastitog kapitala. Finansijski menadžer obavlja i poslove koji imaju operativni karakter i to: utvrđivanje objektivno potrebnog kapitala; pronalaženje i prikazivanje alternativnih mogućnosti finansiranja; izbor modela optimizacije kapitala i imovinske strukture. Odluke na dispozitivnom nivou odnose se na: razradu i primjenu mjera za osiguranje platežne sposobnosti; valutnu optimizaciju; upravljanje novčanim tokovima i druge.

Kao što je već istaknuto, upravljanje finansijama preduzeća ima veliki značaj u odvijanju funkcije upravljanja od funkcije vlasništva nad imovinom. Iz ovog prostog razloga u akcionarskim društvima postoji odvojenost menadžmenta i vlasništva. Menadžment preduzeća se može zamisliti kao agent vlasnika. Uspješnost vođenja finansija preduzeća ocjenjuje se na finansijskom tržištu i reflektuje kroz cijenu akcija preduzeća tj. kroz maksimiziranje bogastva akcionara. Slab menadžment izlaže preduzeće nepoželjnoj mogućnosti preuzimanja od strane drugog preduzeća u merdžeriju ili tzv. proxy fight-u (borbi opunomoćenika akcionara) .

Kod nas se termin finansijski menadžer često koristi za svakoga ko je direktno angažovan u donošenju i implementaciji finansijskih odluka. Međutim u stranim kompanijama, finansijski menadžer ima uglavnom ulogu potpredsjednika u organizacionoj strukturi preduzeća (CFO- Chief Financial Officer) i kreator je finansijske politike kao i korporativnog i strategijskog planiranja. Tipično je da su najmanje dvije osobe podređene glavnom finansijskom menadžeru a to su : "treasurer" i "controller". "Treasurer" (u našim preduzećima bi odgovarao mjestu rukovodioca poslovno-finansijske sektora) odgovara za pribavljanje potrebnih sredstava tj. finansijske tokove u preduzeću, za održavanje kvalitetnih odnosa sa bankama i drugim finansijskim institucijama a često je zadužen i za kreditni menadžment; odluke oko kapitalnog budžetiranja i druge poslove kao što su npr. upravljanje zalihama, potraživanjima, novcem i dr." Controller " je odgovoran za pripremanje finansijskih izvještaja, za obračun troškova, za internu reviziju, budžet i obračun poreza ("naš šef računovodstva ").

Zbog važnosti finansijskih odluka za dugoročnu profitabilnost i uspjeh preduzeća finansijski menadžeri su odgovorni za donošenje finansijskih odluka . Zato je vrlo bitno kakve osobine ima ličnost kojoj je dodijeljena uloga finansijskog menadžera. Ukupno on (ili ona) mora da ispunjava stručne i etičke zahtjeve. To su svakako: sistematsko znanje iz velikog broja oblasti i to ne samo ekonomije i finansija nego i iz oblasti prava, informatike i stranih jezika. Osim toga, finansijski menadžer mora posjedovati profesionalni autoritet, ličnu kulturu, komunikativnost, moral, organizaciono-menadžerske sposobnosti, strategijsku stručnost i dr., a kao lične osobine samopouzdanje, pregovaračku sposobnost, strpljivost, upornost, sklonost riziku i preduzimljivost. Da bi se "osjetila i izmjerila " sposobnost finansijskog menadžera testiraju se njegove preduzetničke osobine i menadžerske vrline. U tom

testu su naročito važne sledeće osobine: kreativnost i sposobnost; upornost i istrajnost, duh istraživanja , vizionarstvo i inicijativa, nezavisnost i autonomnost, samouvjerenost i motivisanost; fleksibilnost i otvorenost; spremnost na saradnju i pravljenje koalicije, pravilan izbor kadrova i partnera, pravovremena procjena rizika i maksimalna odgovornost, identifikovanje resursa , vjerovanje u sebe, svoju stručnost i svoj rad i dr.

Za finansijskog menadžera , kao i za ostale menadžere , bitan je elemenat sposobnost uticaja na ljude sa kojima komunicira u smislu načina ophođenja sa podređenima i podsticajnom djelovanju na njihovu aktivnost jer je "uspješan onaj menadžer koji sa prosječnim ljudima postiže natprosječne rezultate".

Poželjno je da finansijski menadžer vremenom dobije osobine lidera tj. da bude u preduzeću onaj koji će kreirati nove ideje, pristupe i metode , da postane dugoročno orjentisan i usmjeren na identifikaciju problema koji treba riješiti tj. da "radi prave stvari" i poboljšava efektivnost preduzeća.

U crnogorskim preduzećima , usled tranzicionih promjena i vlasničke transformacije kojom je izmijenjena struktura kapitala, ljudi koji se bave upravljanjem finansija moraju uložiti velike napore kako bi se uspješno suočili sa nastalim promjenama. Pitanje je da li u njima postoji spremnost i razumijevanje potrebe za kreiranjem novog kadra " finansijskog menadžera " koji će ispunjavati makar dio pobrojanih stručnih i ličnih karakteristika.U svakom slučaju potrebno je istraživati i primjenivati nove metode finansijskog planiranja, analize i kontrole, uopšte poslovanja akcionarskih društava, korišćenje novih oblika finansiranja, aktivnosti na finansijskom tržištu sa hartijama od vrijednosti i berzom, metode za ocjenu investicionih projekata, metode za procjenu vrijednosti imovine preduzeća , programe finansijske konsolidacije preduzeća i dr.

U narednom periodu presudno će biti angažovanje ovog kadra na sprovođenju poslova finansijskog prestrukturiranja preduzeća u kojima je predhodno došlo do izmjene svojinskih odnosa a koje će biti osnova za njihovo uspješno startovanje u novom privrednom okruženju i posebno na finansijskom tržištu koje neminovno postaje naša stvarnost.

ZAKLJUČAK

Iz gore navedenog je jasno da promjena vlasničkih odnosa, uz ostale uslove, otvara mogućnosti za nastajanje novog " inovativnog preduzeća ". Uz ovo, efikasna primjena svih elemenata finansijskog menadžmenta, preduzetnički pristup pribavljanju , korišćenju i plasiranju finansijskih sredstava i izvora, uspostavljanje i održavanje optimalne finansijske strukture doprinijeće ostvarivanju osnovnog cilja koji se ogleda u maksimizaciji tržišne vrijednosti akcija preduzeća. Da li će naša

preduzeća smoći snage, materijalne i kadrovske , da naprave " pokušaj " ka ostvarivanju ovog cilja ostaje da se vidi .

Jedno je sigurno, finansijski menadžer i u našim preduzećima mora postati " *resurs* " koji će biti glavni kreator finansijske politike preduzeća a ne samo puki izvršilac volje nadređenih.

L I T E R A T U R A

1. George E. Pinches, « Essential of Financial management « , Third Edition, Harper & Row Publishers, New York, 1990
2. Prof. dr. Nenad Vunjak , « Finansijski menadžmet « , Ekonomski fakultet Subotica, 1994 godine
3. Dr. Dragan Krasulja , « Poslovne finansije « (II dio) , Ekonomski fakultet Beograd , 1998 godine
4. J.M. Samuels , F.M. Wilkes and R.E. Brayslow, « Management of Company Finance» , London , Champan and Hall , 1990
5. Dr. Jovan Ranković , « Upravljanje finansijama preduzeća « , Ekonomski fakultet Beograd, 1998
6. Peter F. Drucker : « Postkapitalističko društvo « , Privredni pregled , Beograd , 1995
7. Prof.dr. Veselin Vukotić: « Privatizacija i razvoj tržišne privrede « , Institut društvenih nauka, Beograd 1993
8. Mr.Valentina Ivanović: «Finansijski menadžment preduzeća u procesu privatizacije privrede« - magistarski rad , Ekonomski fakultet – Podgorica 2000.

Milorad Jovovi}

Izgradnja konkurentske prednosti preduzeća

Key words: competition, management, marketing, competitive advantage

Abstract:

When market economy has started to take the roots in countries in transition, management of companies has faced several new challenges. One of them is how to do the business in environment, which is no more “favorable” for their companies. Question of How to gain and maintain competitive advantage in business has become one of the crucial issues for managers in transitional economies. In finding answers for this question, starting point is to understand the sources for competitive advantage. Two categories of Competitive advantage are: 1) advantages based on the firm’s position and 2) advantages based on firm’s capabilities. Position and capabilities interact to produce competitive advantage. Since competitive advantage might be realized only if consumers are perceiving it in terms of preferring company’s products, consumer behavior analyses is a very important tool, in finding bases for the advantage. Analyzing who are firm’s competitors, which company is the best in satisfying consumer needs, and which are the key success factors, managers might discover not only sources for competitive advantage, but also the routes of how to improve the position and become clear winner. That includes the issue of developing relations with their competition that is not necessarily leading to conflict and include: coexistence and cooperation that might work well in Montenegrin SME’s.

1. Uvod

Proces privatizacije privrede i razvoja privatne inicijative i preduzetništva u Crnoj Gori, otvorio je ~itav niz pitanja, vezanih, prije svega, za performanse pojedina~nih preduzeća i ekonomije u cjelini, na koja se jo{ uvijek tra`e prava rije{enja i odgovori. Ona posebno dobijaju na zna~aju u svijetlu iskustava drugih tranzicionih zemalja, koja se, izme|u ostalog, ogledaju u stavovima da brzo boga}enje dru{tvenih marginalaca zasigurno ne pogoduje razvoju menad`menta³⁷⁰, te da transfer dr`avne u privatnu svojinu ne mora biti garant unapre|enju performansi preduzeća, prije svega zbog toga {to pojedinci koji trenutno posjeduju bogatstvo, mo`da nijesu najbolje

³⁷⁰ P. Buckley, P. Ghauri: The Economics of Change in East and Central Europe, Academic press Ltd, London 1994., str. 405

kvalifikovani da u budućnosti upravljaju resursima koje bi mogli kupiti, ili su ih kupili³⁷¹.

Ova pitanja nijesu prikazana da bi se ukazalo na stepen povjerenja koji su građani zemalja u tranziciji, na osnovu sopstvenog iskustva pokazali u odnosu na privatnu svojinu i inicijativu, već da bi se postavio problem koji se tretirati u ovom radu. A to je: Koja oruđa mogu pomoći menadžerima u tranzicionim ekonomijama, kakva je i ona, da dugoročno posmatrano, fokusiraju se ka potrošačima konkurentski osnažena svoja preduzeća i time obezbjede poboljšanje njihovih performansi. Dakle, pa'nja menadžera bi trebala biti usmjerena ka pristupu koji treba da olakša suočavanje preduzeća sa rastućom konkurencijom.

Kao osnovni razlozi koji nameću da pitanje konkurentnosti izbije u prvi plan mogu se izdvojiti slijedeći:

- pored problema koji su karakterisali poslovanje preduzeća u zemljama u tranziciji, proces tranzicije u Crnoj Gori dodatno je komplikovan političkom nestabilnošću i sankcijama/izolacijom međunarodne zajednice. Pomenute okolnosti su uslovile odsustvo crnogorskih preduzeća sa međunarodnog tržišta u relativno dugom periodu (a neka i sa regionalnog-lokalnog), tako da su znanja većeg dijela kako "starih", tako i "novih" menadžera osiromažena iskustvom suočavanja sa "pravom" konkurencijom, koja bi jedina mogla biti pokazatelj mjere njihovog uspjeha i

novi način privređivanja, nameće novu logiku koje vlade moraju da slijede, a koja, između ostalog govori da niti jedan privredni subjekt ne može računati na to da će mjerama društvene zaštite ili pomoći biti pošteđen od međunarodne konkurencije, odnosno da će mu biti zagarantovan plasman na domaćem tržištu. Izlaz dakle postoji u traženju modaliteta da se na ciljnim tržištima ostvari i održava konkurentna prednost.

Upravo zbog navedenih razloga, procjenjujemo da bi pitanja razumjevanja, sticanja i održavanja konkurentne prednosti trebala doći u centar pa'nje menadžera, te će ona biti i centralna tema ovog rada. Pitanja sticanja i održavanja konkurentne prednosti će se posmatrati sa aspekta preduzeća, posebno u svijetlu razvoja i primjene poslovne strategije, sa osvrtom na ulogu koju marketing kao način poslovnog razmišljanja može imati u tom procesu. U radu je uzeta u obzir činjenica da se iskustva preduzeća koja posluju u razvijenim tržišnim ekonomijama ne mogu prenijeti po principu prostog kopiranja, već da ih je potrebno posmatrati u kontekstu okolnosti koje karakterišu na uslove poslovanja.

Rad je dakle, primarno orijentisan ka menadžerima, sa namjerom da se izbjegne ulazak u stereotipe traženja komparativnih prednosti zemlje u odnosu na ostatak svijeta, koje se, kada je Crna Gora u pitanju, uvijek na kraju svedu na "najljepše

³⁷¹ Isto, str 404

more, planine i jezera na Svijetu”. Sve da je to apsolutno tačno, ljepota je, kao što znamo, stvar percepcije, subjektivnih osjećanja i što je najgore, prolazna je. Ona, sama po sebi, ne može garantovati ostvarenje sigurne konkretnosti. Posebno u dugom roku.

2. Preduzeće, potrošači i konkurencija

Uspjeh preduzeća na tržištu, u suštini, znači da su potrošači prepoznali da je ponuda preduzeća bolja u odnosu na konkurenciju. Polazeći od ovog pristupa, da bi preduzeće postiglo uspjeh potrebno je da spozna kako da na profitabilnom ciljnom tržištu, u odnosu na konkurenciju, zauzme dugoročno posmatrano bolju poziciju u odnosu na konkurente.

Konkurentsku prednost preduzeća, dakle, u krajnjoj liniji uvijek opredjeljuju potrošači. Ukoliko se oni u dužem vremenskom periodu pri istim cijenama opredjeljuju za proizvod preduzeća, ili su čak u razmjeni za njega spremni dati više novca nego što bi dali za proizvode konkurencije, ili ga pak preferiraju zbog toga što je jeftiniji, a preduzeće i pri tim cijenama zbog niskih troškova ostvaruje profit, onda je preduzeće ostvarilo prednost u odnosu na konkurente.

Kada se razmišlja o konkurentnosti preduzeća, mora se uzeti u obzir slijedeće:

- Vrlo su rijetke situacije u kojima preduzeće nema konkurente,
- Konkurentska prednost se uvijek posmatra u odnosu na preduzeće koja se bore ili bi se mogla boriti za iste potrošače,
- Uspjeh preduzeća, dakle, zavisi kako od sopstvenih, tako i od akcija konkurenata,
- Treba se ostvariti u dužem roku održive konkurentske prednosti
- Konkurentsku prednost treba realizovati - ostvariti na tržištima koje je profitabilno. Suština poslovanja nije dakle samo da se stvori vrijednost za potrošače, već i da se ona tržišno verifikuje.
- Ne postoji univerzalni ključ uspjeha za ostvarenje konkurentske prednosti, prije svega zbog raznolikosti potrošača i njihovih zahtjeva, preduzeća i grana.

Polazeći od rečenog, a uzimajući u obzir okolnosti koje karakterišu poslovno okruženje u Crnoj Gori, može se jasno uočiti potreba da se kod menadžera razvije svijest o potrebi sistematskog razmišljanja o načinima ostvarenja optimalne konkurentne pozicije. Ovo, prije svega, zbog toga što nema jedinstvenog, univerzalnog pravila za sticanje konkurentske prednosti primjenljivog u svim situacijama i pogodnog za svako preduzeće, tako da nije moguće dati recept koji menadžeri po potrebi da izvade iz rukava i primjene. U takvim situacijama rješenje može biti u analitičkom razmišljanju, koje bi, uz određena stečena znanja, iskustvo i tržišne informacije moglo rezultirati poboljšanjem konkurentske prednosti preduzeća. Nažalost, nažalost, praksa pokazuje da se o konkurentnosti ili uopšte ne

razmi{lja, ili se to ne ~ini na pravi na~in. Upravo zbog toga, `elimo da uka`emo kako na potrebu kontinuirane analize konkurencije, tako i na mogu}i metodolo{ki pristup za utvr|ivanje sopstvene konkurenstke pozicije, kao osnove strategije njenog razvoja i unapre|enja.

3. Osnovi ostvarenja konkurentske prednosti

Iako se u stranoj i doma}oj literaturi, kao osnov konkurentske prednosti ~esto uzima Porterov pristup analize privredne grane i na toj osnovi razvijene konkurentske orjentisane generi~ke strategije³⁷² tro{kovnog vo|stva i diferenciranja³⁷³, za potrebe ovog rada smo se opredjelili za pristup po kojem se razli~ite vrste konkurentske prednosti mogu u su{tini sistematizovati u dvije grupe:

1. Prednosti zasnovane na poziciji firme ili
2. Prednosti zasnovane na sposobnostima firme³⁷⁴.

Dakle, dva osnovna atributa na kojima preduze}e mo`e graditi/ostvariti konkurentsku prednost mogu biti pozicija u konkurentskom okru`enju koju firma zauzima, ili njena sposobnost da neke funkcije koje su od zna~aja za formiranje ukupne ponude i izbor potro{a~a obavi bolje u odnos na konkurenciju. Iako prikazane odvojeno, ove dvije osnovne forme sticanja konkurentske prednosti u interakciji uti~u na kreiranje jedinstvene konkurentske pozicije koja }e se, kako je ve} re~eno manifestovati preferencijama koje }e na tr`i{tu potro{a~i pokazati prema preduze}u i njegovim proizvodima i uslugama.

1. Prednosti zasnovane na poziciji mogu imati slede}e osnovne modalitete³⁷⁵:

- Prednosti zasnovane na povoljnoj tr`i{noj strukturi - monopol, duopol.
- Prednosti zasnovane na dominantnoj poziciji koju firma ima na ina~e heterogenom ili u geografskom smislu rasprostranjenom tr`i{tu,
- Prednosti zasnovane na poziciji koja je omogu}ila dobre odnose sa kupcima, dobavlja~ima ili konkurentima.

Ove prednosti se ispoljavaju kroz ve}i broj specifi~nih oblika, pri ~emu neki od njih, kao {to je prepoznatljiva marka, dobri odnosi sa potro{a~ima, dominantna pozicija u distributivnoj mre`i mogu biti rezultati ranijih ulaganja, odnosno kori{tjenja konkurentske prednosti zanovane na sposobnostima firme, dok su neke druge pozicione konkurentske prednosti, kao za{tita i podr{ka vlade(a),

³⁷² Prema H. Weihrich, H. Koontz: Menad`ment, Mate, Zagreb, 1998, str.180

³⁷³ Strategija fokusiranja se izvodi iz jedne od navedenih

³⁷⁴ Op{irnije: G. Saloner, A. Shepard, J. Podolny: Strategic Management, John Wiley & Sons, Inc. 2001. str. 41

³⁷⁵ Isto, str 43, 44

uspostavljeni standard u industriji, ili kontrola protoka dobara ili informacija zasnovane na tome {to su pojedine firme prve iskoristile/otvorile određenu mogućnost koju kasnije eksploatiraju. Pored toga, neke vrste pozicionih prednosti nastale su zbog toga {to je firma prosto locirana na određenom mjestu, odnosno geografska pozicija je omogućila niže troškove, ili neku pogodnost koja privlači potrošače, a koja nije rezultat sopsobnosti firme, već ista pozicije na kojoj se nalazi.

Preduzeća koja svoju konkurentsku prednost zasnivaju na poziciji moraju imati u vidu da ove vrste prednosti često nije moguće održati u dužem roku. Ovo pogotovo važi ukoliko ona nije kasnije podržana nekim elementima sposobnosti preduzeća. Primjeri na domaćem tržištu ranije zaštićenih preduzeća, koja su na toj osnovi izgradila svoju poziciju i posljedica situacije sa kojom su se ona suočila kada su mjere zaštite prestale da postoje/važe, najbolje ilustruju iluziju stvaranja konkurentске pozicije na netržisnim osnovama. Onako kako je ona nastala ona može i da nestane, a za takve situacije ova preduzeća najčešće nijesu pripremljena.

2. Prednosti zasnovane na sposobnostima ogledaju se u umijeću kompanije da određene za tržišni uspjeh značajne aktivnosti sprovodi bolje u odnosu na druga preduzeća. One se mogu ogledati u sposobnosti kompanije da na efikasniji i efektivniji način kombinuju resurse postižu i tako konkurentsku prednost zasnovanu na nim troškovima. Sa druge strane, kompanija može ostvariti na sposobnostima zasnovanu konkurentsku prednost ukoliko, u odnosu na konkurenciju ima bolje rezultate na polju istraživačko-razvojnih aktivnosti, tehnološko-proizvodnog procesa, promocije, distribucije i realizacije proizvoda, drugim riječima u uspješnijem prilagođavanju ponude, iskazane kroz varijable marketing miksa, u čim mogući³⁷⁶.

Konkurentске prednosti zasnovane na sposobnostima u svojoj osnovi uvijek imaju know-how koji je i omogućio da se one razvijaju. Ukoliko preduzeće posjeduje na sposobnostima zasnovanu konkurentsku prednost, da bi ona bila održiva potrebno je da je konkurencija teško može imitirati, ili da je firma sposobna da sopstvenu prednost stalno nadgrađuje i unapređuje, tako da konkurencija uvijek kasni za njima. U svakom slučaju konkurentске prednosti zasnovane na sposobnostima relativno se teško kopiraju, jer nije dovoljno samo iskopirati neke od elemenata internog konteksta organizacije, a ukupan sistem (pogotovo uzimajući u obzir sisteme menadžmenta i marketinga) praktično je nemoguće preuzeti bez znanja i saglasnosti firme. Upravo zbog toga i konkurentsku prednost zasnovanu na sposobnostima treba posmatrati i razvijati kao jednu od najvećih zajedničkih vrijednosti čitavog sistema firme, {to je povećati šanse za njenu održivost.

³⁷⁶ B.Mihailović: Marketing, principi za menadžment, Obod AD. Cetinje, 2000. str.177.

4. Okvir za utvrđivanje i unapređenje konkurentne prednosti preduzeća

Za menadžere preduzeća je bitno da razmišljaju i u kategorijama konkurentnosti, uoče ne samo sopstvenu i konkurentnu poziciju firme sa kojima se takmiče, već, prije svega, da pravilno identifikuju osnove za sticanje i/ili unapređenje sopstvene konkurentne prednosti. To je pravi način da se osnov na kojem je izgrađena konkurentna prednost zaštiti i unaprijedi, te da se zbog eventualnog nepravilnog shvatanja sopstvene snage i pozicije ne napravi pogrešan potez. Iako se ovakav pristup nameće kao logičan, za značajan broj kompanija konkurentno razmišljanje nije u prvom planu. Razloge je moguće tražiti u tome što neka preduzeća jednostavno ne shvataju punu vrijednost identifikovanja i unapređenja konkurentne prednosti³⁷⁷. Sa druge strane neke uspješne kompanije smatraju da je njihov dosadašnji uspjeh dovoljan dokaz da znaju kako da osvoje tržište i zaboravljaju i da je njihov uspjeh na primjer posledica uspjehnog ulaganja u istraživanje i razvoj, prestaju da razvijaju osnovu sopstvene konkurentne prednosti što ih najčešće dovodi do njenog gubitka.

U našim uslovima razloge je moguće tražiti i u nerazumjevanju, ili nedovoljnom prihvatanju logike da konačan sud o tržišnom uspjehu daju potrošači, te da od mjere u kojoj je ponuda preduzeća usklađena sa njihovim potrebama zavisi i konkurentnost pojedinog preduzeća. Obzirom da je nivo prihvatanja marketinga, koji ove elemente postavlja u centar poslovnog razmišljanja, u crnogorskim preduzećima i dalje veoma nizak, razumljivo je da je teško očekivati da osnovi konkurentskog razmišljanja budu zastupljeniji u domaćoj poslovnoj praksi.

Polazeći od iznesenog pristupa, ukazujemo da razumjevanje i analiza potrošačini nužnu pretpostavku i osnovu procesa utvrđivanja konkurentne prednosti preduzeća. Samim tim postaje jasnije da strategijski marketing treba da ima ulogu jednog od nosećih stubova strategijskog upravljanja preduzećem, pružajući nužne inpute za optimalno definisanje ciljeva, misije, odnosno svrhe poslovanja, vizije te ukupne strategije preduzeća.

U ovom radu je u formi pitanja prikazan mogući pristup u utvrđivanju konkurentne pozicije, koja uzima u obzir, odnosno polazi od analize potrošača. Cilj je da se menadžerima da putokaz za razmišljanje, jednostavno primjenljiv u poslovanju preduzeća, a koji bi trebao da da podsticaj za sistematski pristup procjeni konkurentnosti preduzeća. Lista pitanja na koja bi menadžeri morali imati jasne

³⁷⁷ Opširnije W. Rothschild: How to gain (and Maintain) the competitive advantage in business, McGraw-Hill Book Company, 1989 str. 1-11

odgovore, a koja bi im pomogla da razumiju, razvijaju i unapređuju konkurentsku prednost mogla bi se postaviti na sledeći način:

1) ***Ko su najvažniji potrošači preduzeća?***

Iako predstavlja pitanje od fundamentalnog značaja za poslovanje preduzeća, naizgled je veoma jednostavno. Ipak značajan broj menadžera nema jasan odgovor na njega. Vrlo je važno identifikovati kojim potrošačima je namjenjen proizvod (pojedincima, domaćinstvima, porodicama-finalnim potrošačima ili organizacijama - industrijska potrošača, posrednici, vladine/državne organizacije/institucije, nevladine organizacije). Odgovor na ovo pitanje pomaže da se razumije ko zapravo donosi odluku o kupovini, ali i da se lakše odgovori na naredna pitanja.

2) ***Koje su osnovne karakteristike ponašanja potrošača?*** (

Navedeno pitanje se može razložiti na više njih: a) gdje potrošači kupuju, b) kada kupuju i c) kako, u granicama definisanim dohotkom donose odluke o kupovini. Odgovor na svako od ovih pitanja pomaže da se stekne uvid u ponašanje koje potrošači ispoljavaju prilikom opredjeljivanja da li da kupe proizvod preduzeća ili njegove konkurencije.

Podatak o tome gdje potrošači kupuju može omogućiti da se uoče eventualne pravilnosti u ponašanju određenih, sa stanovišta lokacije kupovine, različitih grupa potrošača, te da se pokušaju utvrditi razlozi i modaliteti unapređenja pozicije preduzeća kroz prilagođavanje potrošačima. Na primjer, preduzeće može ostvariti konkurentsku prednost na dijelu tržišta (u geografskom smislu), kroz bolje odnose koje ima sa kanalima prodaje, ili pak na osnovu mjesta-lokacije koja najbolje odgovara potrošačima.

Vrijeme kupovine je takođe u određenim slučajevima iskorišćeno za razvoj konkurentske prednosti. Stereotipno razmišljanje o potrošačima koji bi vrijeme kupovine trebali prilagoditi vremenu rada prodajnih objekata, otvorilo je prostor firmama koje su se na toj osnovi prilagodile potrošačima i izgradile sopstenu konkurentski prepoznatljivu strategiju. Primjeri maloprodajnog lanca Seven-eleven (naziv je dobio po radnom vremenu supermarketa), te lanca robnih kuća Wall-Mart koji rade od 0-24 h dobro oslikavaju kreativan pristup ostvarenju konkurentske prednosti na osnovu prepoznatog ponašanja potrošača u pogledu vremena kupovine. Sigurno je da ovakvih primjera ima još (otvorenje mreže bankomata na primjer). Vrijeme kada kupci odlučuju da kupe je značajno i za proizvode/usluge koji imaju sezonski karakter. Poznavanje navika potrošača u pogledu vremena kada kupuju proizvod, može otvoriti mogućnost da se prilagođavanjem ostvari prednost u odnosu na konkurenciju, ili da se ukoliko je to moguće, drugim

instrumentima marketing miksa uti~e da se u vremenskom smislu tra`nja usmjeri u periode koji }e omogu}iti efikasnije kori{}enje kapaciteta preduze}a.

Pitanje kako potro{a~i kupuju, odnosno kako te~e proces njihovog odlu~ivanja tjera na razmi{ljanje da se proces kupovine³⁷⁸ koji zapo~inje kada potro{a~a) prepozna problem ili potrebu, b) tra`i informacije, c) procjenjuje alternative i d) donosi odluku o proizvodu koji }e da kupi, ne zavr{ava kupovinom, ve} da e) kroz pona{anje (zadovoljstvo ili nezadovoljstvo koje potro{a~ osje)a) uti~e ne samo na njegove budu}e kupovine, ve} potencijalno i na kupovine ljudi iz njegovog okru`enja. ^ini se da je najve}a vrijednost ovog pristupa {to u prvi plan isti~e potrebu stvaranja zadovoljnih potro{a~a. Znaju}i a) je njihovo zadovoljstvo rezultat, ne samo performansi proizvoda, ve} i o~ekivanja stvorenih, prije svega, promotivnim aktivnostima preduze}a, sugeri}e se da se o~ekivanja potro{a~a nikada ne podignu iznad nivoa kojeg proizvod realno mo`e da zadovolji. Jedan broj autora sugeri}e ~ak da se ostavi prostor da u upotrebi proizvod prevazi}e o~ekivanja potro{a~a.

Za odgovor na pitanje: “Kako potro{a~i kupuju?” zna~ajno je razumjeti kojoj kategoriji proizvod/usluga pripada. Pristup i strategija }e se sigurno razlikovati³⁷⁹ ukoliko proizvod pripada kategoriji jeftinih proizvoda kod kojih postoji takozvana podijeljena lojalnost marki (sokovi, ~okolade, paste za zube i sl.), kad potro{a~ ne tro{i previ{e vremena prilikom izbora me}u razli~itim markama, i u slu~aju vrijednijih proizvoda kada }e utro{iti vi{e vremena i mnogo detaljnije prou~iti pojedine marke. Ako u obzir uzmemo odnose sa kanalima prodaje kao element marketing strategije, u prvom slu~aju je zna~ajno mjesto izlaganja u prodavnici, a u drugom na opredjeljenje mo`e uticati mi{ljenje i preporuka prodavca o ~emu se mora povesti ra~una.

3) ***[to potro{a~i zapravo kupuju,*** odnosno {to predstavlja vrijednost za potro{a~e?

Ovo je jedno od najslo`enijih pitanja u analizi pona{anja potro{a~a. Iako se relativno pouzdan odgovor mo`e dobiti samo na osnovu vrlo komplikovanih i skupih motivacionih istra`ivanja, va`no je da menad`eri poku{aju da proizvod posmatraju o~ima potro{a~a, imaju}i u prvom planu potrebu koju taj proizvod zadovoljava. Neformalni i ~esti razgovori sa potro{a~ima, podsticanje potro{a~a da lako kontaktiraju preduze}e, ne samo {to mo`e olak{ati da se dobije uvid u razloge kupovine proizvoda, ve} i dati smjernice

³⁷⁸ Op{irnije: B.Mihailovi}, citirano djelo, str 141

³⁷⁹ D. Dalrymple, L. Parsons: Basic Marketing Management, John Wiley & Sons, 2000., str. 42

za eventualno potrebne promjene u instrumentima marketinga, ali i uticati na stvaranje pozitivnog imid`a firme koja brine o svojim potro{a~ima i uva`ava njihova mi{ljenja.

4) ***Koja je konkurentska pozicija preduze}a?***

I u ovom slu~aju, pitasne je potrebno "razraditi" kroz slede}a pitanja: a) ko su konkurenti preduze}a; b) ko uspje{nije zadovoljava potro{a~e i c) koji su klju~ni razlozi za uspjeh preduze}a na datom tr`i{tu.

Pretpostavka analize konkurencije je da se zna ko predstavlja konkurente preduze}u. Tu se, prije svega, misli na konkurente koji se trenutno takmi~e sa preduze}em.

U prvom planu analize konkurencije su svakako oni konkurenti koji proizvode isti ili sli~an proizvod koji je namjenjen istom tr`i{tu. To su dakle direktni konkurenti, ~ije se postojanje jasno vidi i osje}a kroz uticaj na nivo prodaje, ili prihoda. Naime, da se potro{a~i nijesu opredjelili za nekog od konkurenata postojale bi {anse da kupe proizvod preduze}a. Preduze}e, prije svega, mora sagledati kako u o~ima potro{a~a stoji u odnosu na svoje direktne konkurente. Podaci o nivou ostvarene prodaje i tr`i{nom u~e}u, kao i ono do kojih se do{lo kroz istra`ivanje pona{anja potro{a~a, mogu pru`iti dobru sliku o tome kako se preduze}e nosi sa svojom direktnom konkurencijom. Analizom konkurencije ne smiju se zaobi}i ni oni konkurenti koji konkuri}u proizvodima koji su namjenjeni zadovoljenju bazi~no iste potrebe. Proizvo|a~ ~okolade mo`e, na primjer, za konkurente posmatrati ne samo druge proizvo|a~e ~okolade koji svoje proizvode nude na istom tr`i{tu, ve} i proizvo|a~e sladoleda, ali i sira, suhomesnatih i svih onih proizvoda koji zadovoljavaju potrebu za hranom. I ova kategorija konkurenata je zna~ajna za pore|enje i utvr|ivanje konkurentske prednosti koju preduze}e mo`e da ima, odnosno da razvija. I u ovom slu~aju tr`i{no u~e}e, kombinovano sa stepenom zadovoljstva potro{a~a i profitom koji ostvaruje pokazuje koliko uspje{no konkuri}e. Dakle, va`no je da se u o~ima potro{a~a ostvari prednost koja }e proizvode preduze}a favorizovati u procesu izbora, omogu}iv{i preduze}u ostvarenje dominantnog tr`i{nog u~e}a, uz pretpostavku da odnos obim prodaje - tro{kovi - cijena omogu}ava ostvarenje profita. Pored navedenih kriterijuma za procjenu konkurentske pozicije preduze}a mogu se koristiti i stopa povra}aja investicija, stopa rasta prodaje i profita, cash-flow, otvaranje novih tr`i{ta, obezbje|enje nove zaposlenosti, razvoj resursa³⁸⁰, koji, u svakom slu~aju trebaju biti prilago|eni potrebama konkretne analize. Kriterijumi se koriste da

³⁸⁰ W.Rothchild, citirano djelo, str 41

bi se procjenilo ko uspješno obavlja posao i da bi se utvrdili ključni razlozi uspjeha jednih, odnosno neuspjeha drugih preduzeća. Cilj analize je da se kroz odgovore na naredna pitanja, uoči što je to što uspješno razdvaja od neuspješnih:

- a. Da li postoji jedinstvena vizija, ciljevi ili strategija?
- b. Da li su konkurenti pošli od različitih pretpostavki u pogledu tržišta, tehnologije i/ili snabdjevanja?
- c. Da li firme posjeduju (ili efikasnije koriste) jedinstvene resurse u nekoj od sledećih oblasti:
 - Marketing
 - Proizvodnja
 - Istraživačko-razvojni poslovi
 - Finansije
 - Menadžment
- d. Da li djeluju neki drugi, neuobičajeni³⁸¹ faktori:
 - Povoljna lokacija,
 - Vladina pomoć/podrška
 - Blizina/dostupnost rijetkih prirodnih resursa
 - Povoljno vrijeme za biznis
 - Nesposobna ili konzervativna konkurencija

Davanje odgovora na postavljeno pitanje obezbjeđuje da se jasno sagleda osnova na kojoj je ostvarena konkurentna prednost i da se time izbjegniju zablude, pogotovo one kada se za sopstvenu konkurentnu prednost nastalu po osnovu nekih neuobičajenih faktora ponekad smatra da je posledica jedinstvenih i kvalitetnih resursa. Značaj ovog pitanja se ogleda u tome što preduzetnike može dovesti u situaciju da zbog toga što nisu iskoristili vrijeme u kojem su konkurentnu prednost ostvarili na osnovu nekog od neuobičajenih faktora za razvoj sopstvenih sposobnosti i konkurentnost na osnovu jedinstvenih resursa, sa prestankom dejstva neuobičajenog faktora prestane i konkurentna snaga. Još je gore slučaj kada se uspjeh zasnovan na nekom od neuobičajenih-specifičnih faktora pokuša prenijeti na područja/tržišta na kojima taj faktor (povoljno vrijeme za biznis, pomoć vlade ili nesposobna konkurencija) ne postoji. Dakle, veoma je važno uočiti koji su faktori djelovali na ostvarenje konkurentne prednosti, te procijeniti kako na tom planu stoji preduzeće, odnosno da li i na koji način može poboljšati sopstvenu konkurentnu poziciju na datom tržištu.

Dejstvo faktora koji utiču na konkurentnu poziciju preduzeća treba posmatrati dinamički, što uključuje procjenu njihovog očekivanog dejstva u budućnosti, odnosno promjene koje mogu nastati. Takođe, u analizu trebaju biti uključeni i potencijalni konkurenti. U procjeni moguće ulaska novih konkurenata, uzimaju se u obzir dva faktora: 1) barijere ulaska (zahtjevani nivo investicija - potrebni kapital,

³⁸¹ Autor ih naziva "unusual" - rijetki, neobičajni, neuobičajeni

ekonomija obima, diferencijacija proizvoda, troškovi koje potrošač ima da bi proizveo novi proizvod, pristup kanalima prodaje, vladina politika i sl.) i 2) očekivana reakcija postojećih konkurenata. Ukoliko su ulazne barijere veće i ukoliko se očekuje da će postojeći konkurenti iskoristiti svoje potencijale da spriječe ulazak novih konkurenata, vjerovatno će njihovog ulaska na tržište je manja.

5) *Kako razviti odnose sa konkurentima?*

Preduzeće se ne mora nužno suočavati sa konkurencijom. Naime, moguće je da firma konkurentima razvije neki od sledećih modaliteta međusobnih odnosa:

- **Konflikt** - po pravilu nastaje na stagnirajućim tržištima kada je glavni cilj konkurenata tržišna ulaznica. Kako se ono ostvaruje na četiri konkurenata, strategija orijentisana ka osvajanju, odnosno povećanju tržišnog udela a nužno dovodi do ugrožavanja tržišne pozicije nekog od konkurenata, što će sigurno usloviti neke reakcije
- **Konkurencija** - stepen konkurencije na tržištu je veći ako je tržište atraktivnije u pogledu veličine, stopa rasta, ekonomske klime i sl, i ukoliko je struktura takva da podstiče konkurenciju (veći broj konkurenata, manje barijere ulaska i izlaska.
- **Koegzistencija** - nastaje ukoliko konkurenti imaju različite ciljeve ili kao ciljno tržište izaberu različite niše na istom tržištu. Ona znači svojevrsno izbjegavanje konflikata i pogodan je za manja preduzeća.
- **Kooperacija** - u cilju zaštite tržišta i sopstvenog tržišnog udela preduzeća se mogu opredjeliti za kooperaciju. Ona može biti rezultat želje, odnosno potrebe da se zajedničkim snagama prevaziđu ograničenja koja proističu iz nedovoljne veličine/snage kompanija. U takvim uslovima kooperacija može biti veoma značajna pri nastupu malih i srednjih preduzeća na inostranom tržištu, i
- **Dogovor među konkurentima** koji je na četiri strane (potrošač, dobavljač, konkurenata koji nijesu uključeni...) - često ga primjenjuju firme koje žele da se na domaćem tržištu zaštite od konkurencije.

5. Zaključak

Tržišni način privređivanja, koji u tranzicionim privredama uzima sve više prostora, nameće velik izazov za menadžment preduzeća. To važi kako za novoosnovana, tako i za privatizovana preduzeća koja su nekada bila u društvenom, odnosno državnom vlasništvu. U takvim uslovima pitanje kreiranja konkurentne prednosti preduzeća se nameće kao značajan element za optimizaciju njegovih performansi.

Za unapređenje konkurentnosti preduzeća neophodno je poznavanje osnova na kojima preduzeće može, u određenim područjima, stvoriti konkurentsku prednost koju je moguće profitabilno valorizovati. Analiza konkurentnosti, koja daje odgovor na postavljeni problem, proističe iz razumjevanja područja i ponajbolje koje oni ispoljavaju u kupovini.

Konkurentna prednost se može ostvariti u formi 1) prednosti zasnovane na poziciji preduzeća i 2) prednosti zasnovane na sposobnostima preduzeća. Ove dvije forme u interakciji vode stvaranju jedinstvene konkurentne prednosti koja se ogleda u činjenici da područje prilikom izbora favorizuju preduzeće i njegove proizvode. Važno je, pri tome, uočiti međuzavisnost ove dvije forme konkurentne prednosti, pogotovo sa aspekta njihove održivosti. Naime, konkurentna prednost zasnovana na poziciji često zna biti prolazna, te je, dok preduzeće uživa njene "blagodeti", treba iskoristiti za razvoj prednosti zasnovane na sposobnostima. Ovo posebno važi za preduzeća koja su pozicionu prednost ostvarila na osnovu državnih mjera "zaštite" domaćeg tržišta.

U analizi konkurentne pozicije i traženju osnova za izgradnju konkurentne prednosti može pomoći slijedeća lista pitanja na koja bi menadžeri morali imati jasne odgovore:

1. Ko su najvažnija područja preduzeća?
2. Koje su osnovne karakteristike ponajbolje područja?
3. [to područje zapravo kupuju, odnosno što predstavlja vrijednost za područje?
4. Koja je konkurentna pozicija preduzeća?
5. Kako razviti odnose sa konkurentima?

Da bi se realizovala konkurentna prednost preduzeće mora: 1) proizvoditi jeftinije ili 2) tržištu pružiti kvalitetniju, diferenciranu ponudu. Pri tome, potrebno je uvijek imati na umu da se prvonavedeni oblik održive konkurentne prednosti (voštvo u troškovima) može ostvariti samo kroz niske troškove kao osnov za cjenovnu konkurenciju. Ovo pitanje je potrebno posmatrati u svjetlu teza o cjenama kao osnovama za konkurentnost naših preduzeća. Takvu strategiju je, u slučajevima kada niske cijene nijesu zasnovane na niskim troškovima, pogubno sprovoditi, jer ona, dugoročno posmatrano, sigurno vodi gubitku i mogućem propadanju preduzeća.

Rast značaja sektora malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori nameće potrebu boljeg razumjevanja odnosa koje preduzeća mogu imati sa konkurentima. Preduzeća se, naime, sa konkurentima ne moraju nužno suočavati, već se sa njima, mogu graditi i drugačiji odnosi. Tu se prije svega misli na razvoj kooperantskih odnosa kojim se može prevazići problem veličine i nedostatka sredstava malih i srednjih preduzeća,

kao i na potrebu tra`enja tr`i{nih ni{a koje }e omogu}iti da se izbjegne konkurencija sa mnogo ja~im firmama.

Literatura

- P. Buckley, P. Ghauri: The Economics of Change in East and Central Europe, Academic press Ltd, London 1994.
- D. Dalrymple, L. Parsons: Basic Marketing Management, John Wiley & Sons, 2000.
- B.Mihailovi}: Marketing, principi za menad`ment, Obod AD. Cetinje, 2000.
- W. Rothschild: How to Gain (and Maintain) the Competitive Advantage in Business, McGraw-Hill Book Company, 1989.
- G. Saloner, A. Shepard, J. Podolny: Strategic Management, John Wiley & Sons, Inc. 2001.
- H. Weihrich, H. Koontz: Menad`ment, Mate, Zagreb, 1998.

Tatjana Stanovčić

Fuzija kao instrument restrukturiranja preduzeća

Abstract

Necessary precondition for beginning of companies restructuring after privatization is concentration of ownership. Concentration of ownership can be structured in different forms among which mergers and acquisitions take significant place. Motives for fusion of companies are different: growth, economy of scale, other economic (increasing sales, highest market share, rose in stock prices, tax reasons, leverage gains...) and non-economic motives (technology advances, improvement in quality of management, information effects...). Business analyses is performed whenever a company restructures its operation through mergers or acquisitions. Before a merger or acquisition is executed, the acquiring company must decide whether and by how much the merger or acquisition will increase the combined value. It also must estimate the target's standalone value. These estimate help determined the price offered. It can be concluded that merger and acquisitions are one of the most important ways of post-privatization restructuring of companies.

Uvod

Fuzija preduzeća predstavlja poslovno spajanje. U stručnoj literaturi vlada gotovo opšta saglasnost da je fuzija obično spajanje dva preduzeća u kojoj se:

- a) imovina i obaveze jednog preduzeća prenose na drugo, a prvo preduzeće prestaje da postoji (fuzija pripajanja); ili
- b) imovina i obaveze oba preduzeća prenose se na novo preduzeće, oba prvobitna preduzeća prestaju da postoje (fuzija spajanja).

Ovakva poslovna spajanja se često označavaju kao zakonsko spajanje odnosno zakonske integracije. Ako se ovo želi grafički prikazati onda kod fuzije pripajanja imamo $A + B = A$, a kod fuzije spajanja $A + B = C$ gdje je C potpuno novo preduzeće. U praksi se često miješaju termini spajanja i pripajanja. Generalno uzeto, kada se spajaju preduzeća aproksimativno iste veličine onda se upotrebljava izraz fuzija spajanja, a kod preduzeća koja se značajno razlikuju u veličini prihvatljiviji je izraz fuzija pripajanja.

Jedan drugi termin je u širokoj upotrebi i odnosi se na različite vrste transakcija a to je *takeover* (preuzimanje). Termin je nekako neodređen i ponekad se odnosi ili ukazuje samo na neprijateljske transakcije (neprijateljska preuzimanja) a ponekad se njime opisuju kako prijateljska tako i manje prijateljska spajanja preduzeća.

Skoro u svim poslovnim spajanjima jedno od spojenih preduzeća stiče kontrolu nad drugim preduzećem koje se spaja. Pretpostavlja se da je kontrola ostvarena kad jedno od spojenih preduzeća stekne više od polovine glasačkih prava drugog

preduzeća koje se spaja. Ako se kontrola ne može ostvariti na ovaj način, onda jedno od spojenih preduzeća može pribaviti:

- moć preko polovine glasačkih prava drugog preduzeća pomoću sporazuma s drugim ulagačima,
- moć upravljanja finansijskom i poslovnom politikom drugog preduzeća na podlozi propisa (statuta) ili sporazuma,
- moć imenovanja i smjenjivanja većine članova uprave ili ekvivalentnog upravljačkog tijela drugog preduzeća, ili
- moć pridobijanja većine glasova na sjednicama uprave ili ekvivalentnog upravljačkog tijela drugog preduzeća.

Poslovnim spajanjem dolazi se do toga da uprava jednog preduzeća može dominirati izborom upravljačkog tima drugog, spojenog preduzeća.

1. Motivi fuzije

Fuziju ne treba shvatiti kao čisto aritmetičko zbrajanje sredstava, korišćenih zasebno ili zajednički. Naprotiv, ona predstavlja pravni modalitet koji omogućava povezivanje preduzeća istih, sličnih ili komplementarnih grana aktivnosti, kao i povezivanje partnera koji se nalaze u konkurentskom odnosu. Povezivanje preduzeća istih branši usmjereno je, po pravilu, na jačanje specijalizacije; povezivanje bliskih ili komplementarnih grana aktivnosti podstiče interes za diversifikacijom, dok je povezivanje partnera koji se nalaze u konkurentskom odnosu sračunato, prije svega, na eliminisanje konkurencije i jačanje tržišnih performansi većih preduzeća.

Svi pomenuti modaliteti povezivanja ili pregrupisavanja preduzeća upućuju na slijedeće motive fuzije: rast, sinergija, ekonomski motivi i ostali motivi.

Rast

Jedan od osnovnih motiva fuzije preduzeća jeste rast preduzeća u privrednoj grani kojoj pripada kao i u cjelokupnom privrednom sistemu. Naime, preduzeća u želji da se prošire suočavaju se sa izborom između internog rasta i rasta kroz proces fuzije. Interni rast može biti spor i neizvjestan proces, dok u drugom slučaju taj proces je brži mada je i ovdje prisutna neizvjesnost. Interni rast preduzeća u grani kojoj pripada nije uvijek dovoljan jer, s druge strane, konkurencija može brže odgovoriti tržišnim zahtjevima i tako preuzeti znatan udio na tržištu. Postoji mnogo primjera koja ukazuju da preduzeća ostvaruju brži rast kroz proces fuzije, na primjer

uvođenje novog proizvoda, nove proizvodne linije, ispitivanje novog koncepta za ispitivanje tržišta, osvajanje novih tržišta i dr. U svakom slučaju fuzija za preduzeće predstavlja brzu i manje rizičnu alternativu za dalji rast.

Sinergija

Termin sinergija odnosi se na vrstu reakcije do koje dolazi kada se dva faktora udruže, spoje i proizvode veći efekat zajedno nego pojedinačno. Jednostavno rečeno, sinergija se odnosi na fenomen da je $2 + 2 = 5$. U fuziji ovo znači sposobnost poslovne kombinacije da ostvari veću profitabilnost od pojedinačnih preduzeća, koja čine tu poslovnu kombinaciju.

Sinergetska korist olakšava odluku preduzeća da se izlože troškovima procesa fuzije i dalje budu sposobni da ponude akcionarima ciljnog preduzeća premiju za njihove akcije.

Sinergetski efekat u fuziji može se predstaviti na slijedeći način:

$$NAV = V_{AB} - [V_A + V_B] - P - E$$

gdje je:

NAV = neto vrijednost pribavljanja

V_{AB} = kombinovana vrijednost dva preduzeća

V_B = tržišna vrijednost akcija B

P = premija koja je plaćena za akcije B

E = troškovi u procesu fuzije

V_A = cijena sopstvene akcije A

Na osnovu ove jednačine dobija se:

$$NAV = [V_{AB} - (V_A + V_B)] - (P + E)$$

Izraz u zagradama predstavlja sinergetski efekat. Ovaj efekat mora biti veći od zbira $(P + E)$ kako bi bio opravdan proces fuzije. U slučaju da iznos u zagradama nije veći od zbira $(P + E)$, pribavilac će platiti veću cijenu za ciljno preduzeće.

Razlikuju se dve osnovne vrste sinergije i to operativna sinergija i finansijska sinergija. *Operativna sinergija* se javlja u obliku: naplate prihoda i smanjenju troškova. *Finansijska sinergija* odnosi se na mogućnost da troškovi kapitala mogu biti niži spajanjem dva ili više preduzeća.

Ekonomski motivi

Fuzije se razlikuju prema ekonomskim ciljevima i u tom smislu one su: horizontalne, vertikalne i fuzije diversifikacije. *Horizontalna fuzija* nastaje spajanjem ili pripajanjem više preduzeća iste grane, što rezultira u povećanju tržišnog učešća. *Vertikalna fuzija* nastaje pripajanjem ili spajanjem preduzeća koja se nalaze u međusobnom odnosu kao na primjer liferant i kupac.

Ostali motivi

Motivi za poslovnu kombinaciju dva ili više preduzeća su brojni i variraju od transakcije do transakcije. Pored gore navedenih osnovnih motiva značajni su i drugi razlozi za fuziju među kojima se izdvajaju unapređenje menadžmenta, veća ulaganja u proces istraživanja i razvoja, rasprostranjeniji kanali distribucije proizvoda i usluga kao i poreske olakšice.³⁸²

2. Formalni postupak fuzije

Postupak fuzije odvija se u sukcesiji, sa fazama koje su gotovo identične za oba modaliteta fuzije – (1) spajanje kroz proces pripajanja i (2) spajanje kroz proces osnivanja novog preduzeća.

U pravnom pogledu, rezultat fuzije je ugovor o spajanju ili pripajanju (fuziji), koji proističe iz nagodbe partnera u fuziji. Odnosna pogodba, međutim, rezultira iz dugog perioda pripreme, , koja obuhvata faze:

- (a) *Ispitivanje partnera i preliminarnih pregovora*. Kod analize potencijalnog partnera ispituju se odlučujući faktori fuzije, uključujući organizaciju, vlasništvo, njegove finansijske izvještaje, poziciju na tržištu, potrošače, kadrovski menadžment, kulturu i dr. Pravi partner ponudiće jednu ili više alternativa: diversifikaciju, smanjenje troškova, geografsku ekspanziju ili stručan kadar na polju usluga.
- (b) *Projektovanje opšte organizacione strukture preduzeća koje fuzijom nastaje*, čije je ispravno postavljanje pretpostavka uspješne realizacije ciljeva fuzije.
- (c) *Uspješnog okončanja pregovora*, praćeno sastavljanjem načelnog sporazuma koji se često naziva pismo o namjerama (letter of intent), koji predstavlja zvanični dokument između stranaka i sadrži: formu poslovne transakcije,

³⁸² U stručnoj literaturi je podijeljeno mišljenje o ulozi poreza kod fuzije preduzeća. Naime, neke studije ukazuju na njihov mali doprinos kod poslovnih spajanja dok, sa druge strane, postoje mišljenja da je njihova uloga mnogo značajnija.

detalje iz područja finansija, ekonomije, procjenjivanja, obračuna učešća akcionara apsorbovanih preduzeća u kapitalu novog preduzeća ili preduzeća koje njihovu imovinu preuzima, i dr.

(d) Sastavljanja *nacrta sporazuma o fuziji*, koji reguliše slijedeća pitanja:

- motive i uslove fuzije,
- datum zaključivanja knjiga i sastavljanje bilansa svih učesnika fuzije, koji predstavljaju podlogu za izvođenje operacije spajanja ili pripajanja,
- određivanje aktive i pasive koje ulaze u sastav bilansa preduzeća bilo onog koji preuzima ili novog preduzeća,
- odnos za razmjenu akcija,
- iznos premije fuzije.

(e) *Objavljivanje nacrta ugovora*, koji se potvrđuje od strane glavne skupštine ili zbora ortaka svih društava učesnika u procesu fuzije. Pri tome, ugovor postaje punovažan ako ga odobre zastupnici najmanje tri četvrtine osnovnog kapitala.

Pošto se odobri nacrt ugovora, uprava svakog društva *prijavljuje upis fuzije* u trgovački registar. Međutim, u slučaju fuzije preuzimanjem, društva koja prenose imovinu dužna su da podnesu i zaključni bilans, čiji je termin sastavljanja ugovorom određen. Kod fuzije osnivanjem novog društva, zaključni bilans sastavljaju i podnose zajedno sa ugovorom o fuziji sva društva koja fuzijom nestaju odnosno gase se, jer su to društva koja prenose imovinu na novo preduzeće.³⁸³

Na osnovu podnijete prijave, nadležni sud za registraciju vrši upis fuzije u sudski registar i ovim je postupak fuzije završen. Imovina preuzetih preduzeća, uključujući obaveze, prelazi kao cjelina na preuzimajuće preduzeće. Preuzeta preduzeća pravno nestaju, a njihovi akcionari postaju akcionari preduzeća koje je njihovu imovinu preuzelo.

3. Utvrđivanje odnosa za razmjenu akciju

Izračunavanje broja akcija preduzeća koje preuzima, na koje mogu računati akcionari preuzetog preduzeća, predstavlja najsloženiji problem za učesnike u procesu fuzije. Naime, da bi se izračunao ovaj odnos potrebno je utvrditi

³⁸³ Mogućnosti, uslovi i formalno-pravni postupak fuzije regulisani su, po pravilu, odredbama zakona za pojedine pravne forme preduzeća ili posebnim zakonima i uredbama, što varira od zemlje do zemlje. Tako da finansijski izvještaji kao i nacrt sporazuma o fuziji podleže verifikaciji od strane specijalnih revizora. Pri tome se, naročita pažnja posvećuje načinu utvrđivanja predloženog odnosa za razmjenu akcija, na koji odlučujuće utiče procjenjivanje vrijednosti neto imovine preduzeća, unijete od strane preuzetog preduzeća u zamjenu za akcije preduzeća koje tu imovinu preuzima.

knjigovodstvenu vrijednost, prinosnu vrijednost kao i berzansku vrijednost preduzeća, i na osnovu ovih podataka izračunati odnos za razmjenu akcija.³⁸⁴

Knjigovodstvena vrijednost je metoda koja se temelji na imovini i s toga predstavlja statičku metodu. Osnovica ove metode je stanje imovine u određenom trenutku, što se dobija iz bilansa. Računska veličina koja se ovdje koristi jeste bilansni kurs koji se često upotrebljava za svrhu utvrđivanja odnosa razmjene akcija u procesu fuzije, naročito ako se prethodno otkrije postojanje latentnih rezervi.

U načelu, bilansni kurs se dobija iz odnosa neto imovine i osnovnog kapitala,

$$\text{Bilansni kurs} = \text{neto imovina (sopstveni kapital)} \times 100 / \text{osnovni kapital}$$

pri čemu je neto imovina razlika između ukupne aktive i obaveza, što računski odgovara zbiru svih komponenata sopstvenog kapitala – osnovnog kapitala, svih vrsta rezervi i prenijetog dobitka.

Tako, na primjer, neka preuzeto preduzeće ima slijedeće bilansne pozicije: Osnovni kapital 6 000 eura, Zakonske rezerve 400 eura, Slobodne rezerve 100 eura i Prenijeti dobitak 300 eura. Iz ovoga slijedi da je sopstveni kapital preuzetog preduzeća 6 800 eura. Sa druge strane, preduzeće koje preuzima ima slijedeće bilansne pozicije: Osnovni kapital 7 000 eura, Zakonske rezerve 1 700 eura i Prenijeti dobitak 200 eura. Sopstveni kapital ovog preduzeća iznosi 8 900 eura.

Bilansni kurs preuzetog preduzeća = $6\,800 \times 100 / 6\,000 = 113,33\%$

Bilansni kurs preduzeća koje preuzima = $8\,900 \times 100 / 7\,000 = 127,14\%$

Akcionari preuzetog preduzeća mogu da dobiju za svakih 112 svojih akcija (127,14 : 113,33 = 112) 100 akcija iste nominalne vrijednosti preduzeća koje preuzima njihovu neto imovinu, odnosno da za 6 000 eura nominalne vrijednosti osnovnog kapitala dobiju 5 357,143 eura osnovnog kapitala u akcijama preduzeća koje preuzima.

Berzanski kurs formira se na berzi i često je opterećen uticajem špekulativnih faktora, naročito u slučajevima statusnih promjena, kakva je i fuzija. Zbog toga se i smatra da ovaj kurs ne predstavlja povoljnu osnovu za utvrđivanje odnosa razmjene akcija u slučajevima fuzije.

Zaključni bilans je uvijek vezan za određeni dan, zbog čega je statički i instrument okrenut prošlosti, i kao takvom ne poklanja mu se apsolutno povjerenje za bilo koju odluku orijentisanu na budućnost. Naime, u procesu fuzije dolazi do razmjene imovine koja se prenosi za akcije koje odbacuju određenu dividendu. Zbog toga je za utvrđivanje odnosa razmjene potrebno utvrditi buduće prinose iz kojih se

³⁸⁴ U zavisnosti koji pristup će izabrati jedno preduzeće da preuzme drugo, razlikuju se saglasne i nesaglasne fuzije. Saglasne fuzije proizilaze iz pregovora vođenih između preduzeća koja učestvuju u procesu fuzije za razliku od nesaglasnih fuzija koje se još nazivaju i neprijateljskim preuzimanjem. Prema tome, kod saglasnih fuzija se utvrđuje odnos za razmjenu akcija, procjenjuju se oba preduzeća. Kod nesaglasnih fuzija ovaj odnos se ne mora računati jer je interes samo onog preduzeća koje preuzima, on jednostavno preuzima drugo preduzeće.

isplaćuje dividenda. Tako da ako je očekivani prinos u nizu budućih obračunskih perioda veći, to će biti veća i prinosna vrijednost, a time i zahtjevana cijena, kao i spremnost da se ta cijena plati.

Obračunati prosječan prinos u nizu budućih obračunskih perioda, kapitalizovan sa određenom stopom, jednakom za sve učesnike u procesu fuzije, daje *prinosnu vrijednost preduzeća*. Ova prinosna vrijednost preduzeća može znatno da se razlikuje od neto vrijednosti imovine koja se izvodi iz bilansa, tako da se prinosni kurs obavezno poredi sa bilansnim kursom.

Prinosni kurs proizilazi iz odnosa prinosne vrijednosti i osnovnog kapitala,

$$\text{Prinosni kurs} = \text{prinosna vrijednost} \times 100 / \text{osnovni kapital}$$

pri čemu je prinosna vrijednost količnik prosječnog godišnjeg prinosa (dobitka) i odabrane stope kapitalizacije, odnosno

$$\text{Prinosna vrijednost preduzeća} = \text{prosječni prinos} \times 100 / \text{stopa kapitalizacije}$$

Spajanjem ove dvije relacije dobija se obrazac za izračunavanje prinosnog kursa:

$$\text{Prinosni kurs} = (\text{prosječni prinos} \times 100 / \text{stopa kapitalizacije} \times \text{osnovni kapital}) \times 100$$

Ako se pretpostavi da je očekivani godišnji prinos preduzeća 800 eura za preduzeće koje prenosi imovinu i 820 eura za preduzeće koje preuzima, prinosni kurs, uz stopu kapitalizacije od 12% za oba preduzeća, iznosi:

$$\text{Prinosni kurs za preduzeće koje prenosi imovinu} = (800 \times 100 / 12 \times 6\,000) \times 100 = 111,11\%$$

$$\text{Prinosni kurs za preduzeće koje preuzima} = (820 \times 100 / 12 \times 7\,000) \times 100 = 97,62\%$$

Na osnovu ovih relacija zaključuje se da prinosni kurs još više pogoršava odnos razmjene akcija na štetu preduzeća koje preuzima, jer akcionari preuzetog preduzeća mogu sada da dobiju za svakih 87,85 svojih akcija (97.62 : 111.11 = 87,85) 100 akcija iste nominalne vrijednosti preduzeća koje preuzima njihovu imovinu. Drugim riječima, za 6 000 eura nominalne vrijednosti osnovnog kapitala dobijaju 6 361 akcija, što je za 1 004 akcija više nego po bilansnom kursu.

Upravo zbog ovih razloga, za utvrđivanje odnosa razmjene koristi se prosječni kurs³⁸⁵ koji se dobija iz slijedećeg odnosa:

$$\text{Prosječni kurs} = \text{Bilansni kurs} + \text{Prinosni kurs} / 2$$

³⁸⁵ U stručnoj literaturi ovaj kurs se smatra izrazom unutrašnje vrijednosti preduzeća.

Posmatrano sa računovodstvenog aspekta, izračunavanje ovih kurseva ne uslovljava nikakvo knjiženje koje bi tangiralo bilans fuzije. Ono je samo uslov za izračunavanje pravnog iznosa povećanja kapitala, koje mora da bude unijeto u sudski registar prije upisivanja fuzije.

Zaključak

Uzimajući u obzir sve pomenute motive preduzimanja operacije spajanja imovine dva ili više pravno samostalnih preduzeća u jednu pravnu tvorevinu može se izvesti generalni zaključak da je fuzija jedan od važnih modaliteta ekspanzije i korišćenja efekata sinergije, što su zapravo, odlučujući faktori povećanja ekonomske moći preduzeća.

Fuzija predstavlja povoljan instrument restrukturiranja preduzeća u zemljama tranzicije jer se njome ohrabruje proces privatizacije. Primjeri iz Češke i Poljske ukazuju na činjenicu da su njihova preduzeća, kroz proces privatizacije, radije bili subjekti koji su preuzimani nego što su inicijatori procesa fuzije.

Uspješno sprovođenje procesa fuzije normativno se reguliše, kao što je to slučaj sa zemljama Evrope i SAD. Kod nas Zakon o preduzećima precizno ne tretira ovo pitanje. U načelu, zakonske integracije nisu ograničene samo na akcionarska preduzeća već se, takođe, odnose na društva sa neograničenom odgovornošću i na društva lica. Zakonskim tekstom je potrebno propisati uslove izvršenja operacije fuzije za slučajeve kada su subjekti ove operacije različite pravne forme, a naročito kada su u pitanju fuzije društava kapitala i društava lica.

Literatura:

- 1) Međunarodni računovodstveni standard 22 – Poslovna spajanja
- 2) Patrick A. Gaughan, *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*, third edition, 2002.
- 3) Dr Hazel Johnson, *Mergers and Acquisitions*, 1999.
- 4) Prof. Dr Jovan M. Ranković, *Specijalni bilansi*, Beograd, 1995.

Milutin Djuranović

Finansijska analiza - temelj racionalnog odlučivanja

Iskustvo pokazuje da čovjek ne može da razume privredu danas i u budućnosti, a da ne raspolaže sistemskom metodom za analizu. I svjedočanstva generacija studenata, bez obzira kako su daleko kasnije otišla od formalnog školovanja i ispita, govore u prilog tome da njihovo razumijevanje osnovnih ekonomskih procesa ostaje zauvijek oštrije, ako su jednom savladali osnovna orudja ekonomske analize.

Paul A. Samuelson

Abstract

The fact that a company is a cell of an economy tells a lot about continuity of exchange of information between a company and environment in both directions. The primary function of financial accounting is to provide relevant financial information to users external to the business enterprise. The focus of financial accounting is on the information needs of investors and creditors. These users make critical resource allocation decisions that affect the nation's economy. The primary means of conveying financial information to external users is through financial statements and related notes. But, even after auditing this information do not mean much without proper and quality financial analysis. Financial analysis bring accounting categories in relation one to another. These relations have economic sense and are basic input for decision making.

Uvod

Dugo vremena glavni naponi crnogorskih ekonomskih stručnjaka bili su uglavnom usmjereni ka rješavanju problema i filozofije privrednog sistema, ekonomske politike i funkcionisanju tržišta. Međutim, tržište je pokazalo da glavni problem naše ekonomije ipak predstavlja preduzeće, jer bez obzira na glavne ekonomske strategije i uticaj stručnjaka na njih, uticaj stručnjaka na preduzeća i njihovu poslovnu politiku, nije bio dovoljan.

Duga ekonomska kriza pogodila je naša preduzeća i iscrpila njihove resurse, dovela nas je do situacije da tražimo poslednje atome snage i sve moguće rezerve kako bismo našli puteve za prevazilaženje takve situacije. Na ekonomistima je da nadju i povedu crnogorsku privredu stazama izlaska iz krize. Samo pod ovim uslovom bićemo u mogućnosti da konstatujemo da je ekonomska nauka izvršila svoj zadatak.

Opredjeljenje za tržišnu privredu u kojoj tržišni mehanizam i konkurencija, racionalno ekonomsko ponašanje i poštovanje ekonomskih zakonitosti, predstavljaju pravila ekonomskog života nameće neophodnost realizacije finansijske analize kompanija i to naročito kada se radi o promjeni svojinskih odnosa, emitovanju hartija od vrijednosti, povezivanju sa stranim kapitalom i sl.

Informaciona osnova finansijske analize

Kao podloga finansijske analize preduzeća služe bilans stanja i bilans uspjeha, koji se uobičajeno vezuju za kraj poslovne godine, najčešće izjednačene sa kalendarskom godinom. Bilans stanja obuhvata i izražava stanje raspoloživih i angažovanih sredstava i njihovih izvora po kvalitetu i strukturi u određenom vremenskom trenutku, obično na kraju godine. Bilans uspjeha prikazuje prihode i rashode preduzeća, koji se odnose na određeni vremenski period, obično opet za jednu godinu. Dok je bilans stanja slika materijalno-finansijske konstitucije firme u određenom vremenskom trenutku, bilans uspjeha sažeto opisuje profitabilnost preduzeća tokom vremenskog perioda. Savremena analiza finansijskih izvještaja zasniva se na upotrebi računarskih programa, koji omogućavaju da se na brz i jednostavan način mijenjaju varijable kao polazne osnove različitih scenarija, odnosno simulacija.

Informacije iz bilansa stanja

Budući da predstavlja lice i naličje jedne iste stvari, odnosno jednu istu stvar posmatranu sa različitih aspekata - u aktivni su prikazana sredstva prema funkciji u procesu reprodukcije, a u pasivi prema porijeklu, razumljiva je ravnoteža između aktive, koja iskazuje vrstu imovine, i pasive, koja iskazuje kapital i obaveze. Klasifikacija pozicija bilansa stanja vrši se uz poštovanje određenih principa. Najčešće su to principi sigurnosti, i njegova suprotnost princip likvidnosti. Po principu sigurnosti pozicije aktive se klasifikuju po rastućoj likvidnosti, odnosno po opadajućoj sigurnosti, a pozicije pasive po principu opadajuće dospelosti. Sjećamo se priče naših djedova, koji su uvijek isticali da je najsigurnije ulaganje u zemlju. Na drugoj strani, zemljište je najnelikvidniji dio imovine, bolje reći da je u uslovima kontinuiranog odvijanja poslovnih aktivnosti zemljište apsolutno nelikvidna imovina. Naredna pozicija su građevinski objekti, kod kojih obično treba da prodju decenije da bi se pretvorili u likvidna sredstva. Sledeća pozicija je

oprema čiji životni vijek obično iznosi desetak godina. Potom slijede zalihe čija likvidnost zavisi od njihove uloge u procesu reprodukcije. Najlikvidnije zalihe su sirovine i materijal, koje se angažuju u procesu proizvodnje, a najlikvidnije gotovi proizvodi, koji čekaju na lageru da budu isporučeni kupcima, a kojima treba samo par koraka da se transformišu u gotovinu. Potraživanja od kupaca su na pretposljednem mjestu, a obično treba nekoliko desetina dana da se konvertuju u gotovinu.

Kao pandam najlikvidnijim sredstvima u aktivi, prva pozicija u pasivi predstavlja dionička glavnica, čiji je rok dospijeca, u uslovima kontinuiranog poslovanja, neograničen. Dio akcijske glavnice će se "isplatiti" kroz redovne novčane dividende, a pri narušavanju going-concern principa cjelina novčane dividende bi se "isplatila" kroz likvidacijske dividende. "Ljudi obično kažu da kompanije isplaćuju dividende "iz zadržane dobiti". Pogrešno. Kompanija isplaćuje dividende iz gotovine, dok se na računu zadržane dobiti knjiži odgovarajuće smanjenje. Zadržana dobit nije skup gotovine (ili bilo koje druge imovine), nego računovodstvena stavka koja služi za opis jednog od izvora finansiranja imovine preduzeća" (2, str. 122). Narednu poziciju predstavljaju obaveze čiji je rok plaćanja preko godinu dana, a na kraju se nalaze kratkoročne obaveze. Jednakost aktive i pasive znači da je svaka obaveza preduzeća prema povjeriocima pokrivena imovinom iskazanom na strani aktive. Međutim, to ne znači da se pojedinačne obaveze preduzeća mogu vezati za pojedinačne imovinske djelove, već da se ukupne obaveze preduzeća pokrivaju ukupnom imovinom preduzeća. Okolnost da se pojedinačne obaveze preduzeća ne mogu vezati za pojedine imovinske djelove preduzeća dolazi otuda što se u procesu reprodukcije sredstva neprestano kreću, prelazeći iz jednog oblika u drugi. Kako odnos imovine i dugova u biti zavisi od visine sopstvenog kapital, to je u stvari, sopstveni kapital garantna supstanca za isplatu dugova. Razlika između imovine i obaveza kompanije jeste sopstveni kapital. Naravno što je ta razlika veća, odnos imovine i dugova je više pomjeren u korist imovine, jer je garantna supstanca visoka. Sopstveni kapital ima ulogu garantne supstance, zato što preduzeće kad gubi prvo gubi sopstveni kapital i dok god gubici na predju nivo sopstvenog kapitala povjerioci su zaštićeni, dugovi se mogu isplatiti jer je imovina veća od dugova. Ali, kada gubitak predje nivo sopstvenog kapitala dugovi se više ne mogu u cjelini podmiriti, jer je sad izgubljen i pozajmljeni kapital u visini razlike između gubitka i sopstvenog kapitala.

"Većina pitanja u računovodstvu koja se odnose na bilans stanja odnose se na brojeve povezane s imovinom. Moramo zapaziti da su ti iznosi računovodstveni brojevi, a ne procjene ekonomske vrijednosti imovine. Računovodstvena vrijednost fiksne imovine temelji se na njenim stvarnim (istorijskim) troškovima, a ne koliko bi ona koštala danas (vrijednost zamjene). Zalihe se iskazuju po vrijednosti koja je niža, nabavna ili tržišna. Iznosi potraživanja pokazuju da će sva ta potraživanja biti

naplaćena. To se može, ali i ne mora dogoditi. Veoma je često potrebno pogledati što stoji iza veličine iz izvještaja kako bi se pravilno analiziralo finansijsko stanje preduzeća" (2, str. 122.). Vrednovanje obaveza vrši se po principu više vrijednosti između originalne - ugovorene vrijednosti i vrijednosti očekivanog novčanog izdatka za njihovo izmirenje.

Informacije iz bilansa uspjeha

Bilans stanja i bilans uspjeha predstavljaju organsko jedinstvo koje se uslovno prekida u momentu bilansiranja. U osnovi bilans uspjeha vuče korjene iz bilansa stanja, dakle on je samo izvod bilansa stanja, pa se zato često u literaturi i praksi kaže samo bilans misleći se pri tome samo na bilans stanja. Prihvatajući ovaj stav, na bilans uspjeha se gleda kao na analitički račun sopstvenog kapitala preduzeća u kome se iskazuje bruto povećanje (prihodi) i bruto smanjenje (rashodi) sopstvenog kapitala, koje je nastalo u određenom vremenskom periodu. Razlika između prihoda i rashoda predstavlja finansijski rezultat, koji može biti pozitivan ili negativan. Saglasno ovom neto dobitak definišemo kao povećanje vlasničkog kapitala koje je rezultiralo iz profitabilnog poslovanja firme, odnosno kao proračun pozitivnih efekata mnogih poslovnih transakcija na vlasnički kapital. Povećanje vlasničkog kapitala kao efekat profitabilnog poslovanja nema direktne veze sa vrstama ili iznosima prisutnih imovina. Preduzeće koje profitabilno posluje može ostati bez novca i postati nelikvidno. Računovodstveno posmatrano prihodi se definišu kao vrijednosni izraz prodatih roba i usluga koji se odnose na određeno računovodstveno razdoblje. Kada preduzeće izvrši uslugu ili proda robu svojim kupcima obično prima novac ili otvara račun potraživanja od kupaca. Na ovaj način ukupna imovina firme raste, obaveze ostaju nepromijenjene, ali se indirektno povećava vlasnički kapital. Postavlja se pitanje kada nastaju prihodi? Odgovor na ovo pitanje prikazaćemo na sledećem primjeru: kompanija za proizvodnju građevinskih mašina ugovorila je 10. maja prodaju jedne mašine građevinskom preduzeću; mašina je, saglasno ugovoru, isporučena 15. juna, a potraživanje je naplaćeno sredinom jula; kada kompanija treba da evidentira prihod od prodate mašine - u maju, junu ili julu? Prihod od realizacije treba evidentirati 15. juna - na dan isporuke mašine. Naš odgovor je, u stvari, primjena opšteprihvaćenog računovodstvenog principa - realizacije, prema kojem se momentom nastanka prihoda smatra momenat isporuke robe kupcima odnosno momenat izvršenja usluge.

Rashodi su troškovi sadržani u prodatim proizvodima i izvršenim uslugama, odnosno vrijednosni izraz trošenja koja su izazvana proizvodnjom prodatih proizvoda. Rashodi nastaju smanjenjem imovine ili povećanjem obaveza. Nastanak rashoda je direktno povezan sa nastankom prihoda. Rashodi nisu sami sebi cilj, oni nastaju zbog ostvarenja prihoda. Momenat nastanka rashoda definisan je primjenom

principa uzročnosti prema kojem je momenat nastanka prihoda istovremeno i momenat nastanka rashoda koji su nastali povodom "proizvodnje" tog prihoda. Primjenom ovog principa na gornji primjer, 15. jun definišemo kao momenat nastanka svih troškova proizvodnje prodate gradjevinske mašine bez obzira kada je proizvedena i naplaćena.

Korisnici finansijske analize

"Bilans se razvijao po uticajem zahtjeva i potreba prakse - vremenom se širio broj adresata bilansa i korisnika bilansnih informacija. Zahtjevi privredne prakse su često bili u konkurentskom odnosu pa je zakonodavac propisao vrijeme i postupak sastavljanja bilansa i njegov sadržaj kako bi se zadovoljili različiti ciljevi i zahtjevi od ovog finansijskog izvještaja o poslovanju preduzeća."(7, str. 11.). Ono što se smatra savremenim bilansom proizvod je suprotnih setova snaga na strani ponude i tražnje za istim. Postoji čitav niz subjekata koji su zainteresovani za nalaze finansijske analize: rukovodstvo firme, investitori, kreditori, dobavljači, radnici, kupci, državni organi i njihove agencije, konkurencija, javnost i drugi. Zajednička karakteristika za sve adresate bilansa jeste u tome što finansijski izvještaji i njihova analiza predstavljaju veoma značajnu informativnu osnovu procesa odlučivanja.

Menadžeri nose punu odgovornost za vođenje preduzeća i za ostvarivanje ciljeva likvidnosti i profitabilnosti. Uspješni rukovodioci konzistentno donose pravilne odluke na osnovu nalaza finansijske analize. Da bi donijeli adekvatne odluke menadžeri moraju imati odgovore na brojna pitanja: Koliko je veličina dostupnog rezultata ostvarenog u određenom vremenskom periodu? Kolika je stopa oplodnje ukupnog i sopstvenog kapitala? Da li je struktura kapitala adekvatna? Da li kompanija ima dovoljno novca za izmirenje obaveza? Koji proizvodi ili usluge su najprofitabilnije? ... Odgovore na ova i čitav niz drugih pitanja menadžeri nalaze u finansijskim izvještajima.

Dioničari i ostali investitori predstavljaju najznačajnije eksterne korisnike finansijskih analiza. Njihov finansijski potencijal je različit, jer se kao potencijalni akcionari mogu javiti pojedinci sa relativno ograničenim resursima, ali i moćne finansijske institucije, kao na primjer osiguravajuća društva i penzioni fondovi. Investitori u postupku poslovnog odlučivanja treba da daju odgovore na brojna pitanja, kao na primjer: Da li investirati? Gdje investirati? Koju vrstu akcija kupiti? Kada investirati? Zadržati ili prodati akcije? Kada izvršiti prodaju akcija? Valjane odgovore na ova i niz drugih pitanja moguće je dobiti samo na osnovu razmatranja nalaza finansijske analize brojnih kompanija. Pored investitora, slične informacije iz finansijskih izvještaja zahtijevaju komisije za hartije od vrijednosti, berze, dilerske i brokerske institucije koje posreduju u trgovini hartijama od vrijednosti.

Kreditori su zainteresovani za finansijske informacije pomoću kojih će, prije svega, utvrditi da li će njihovi zajmovi i ugovorene kamate biti servisirane u roku. Oni u prvi plan stavljaju informacije o likvidnosti, gotovinskom toku, profitabilnosti kompanije i, u krajnjem slučaju, visini garantne supstance firme.

Dobavljači i drugi trgovinski kreditori su, prije svega, zainteresovani za sigurnost blagovremene naplate svojih potraživanja. Saglasno ovom, oni u prvi plan stavljaju informacije o kratkoročnom finansijskom opstanku kompanije - dužnika, izuzev kada se radi o glavnom kupcu, kada se interesovanje proširuje na informacije o dugoročnom finansijskom opstanku.

Zaposleni su takodje zainteresovani za finansijske informacije koje im pomažu da procijene sposobnost menadžera da obezbijede opstanak i prosperitet preduzeća, od čega će zavisiti sigurnost zaposlenja, redovnost isplata i visina zarada, redovnost uplaćivanja penzijskog staža. U izvjesnim slučajevima zaposleni su veoma zainteresovani za visinu ostvarenog disponibilnog rezultata, u čiju raspodjelu bi mogli uzeti učešće saglasno ugovoru o radu.

Državni organi i agencije interesuju aktivnosti kompanije u pogledu korišćenja nacionalnih resursa, sa aspekta ekonomske politike, politike zapošljavanja, poreske politike i mogućnosti naplate poreza. Državne agencije koriste bilansne informacije za sastavljanje makroekonomskih bilansa na osnovu kojih se računaju društveni proizvod i nacionalni dohodak.

Konkurencija je veoma zainteresovana za sve aspekte poslovanja firme, odnosno za sve informacije iz finansijskih izvještaja. Ove informacije se koriste radi identifikovanja određenih razlika i otkrivanja uzroka ovih razlika.

Treba napomenuti da postoji razlika između pojedinih zemalja u pogledu koncipiranja bilansa saglasno interesima prioritetnih korisnika finansijskih izvještaja. Tako na primjer u SAD, Kanadi i Velikoj Britaniji finansijski izvještaji su koncipirani tako da prvenstveno zadovolje interese investitora. Na drugoj strani u Francuskoj, Njemačkoj i Japanu u prvi plan se stavljaju interesi kreditora i poreskih agencija, tako da su finansijski izvještaji prvenstveno koncipirani saglasno njihovim interesovanjima.

Pretpostavke finansijske analize

Da bi finansijska analiza imala veliku iskaznu moć i bila pouzdana informativna osnova procesa poslovnog odlučivanja neophodno je zadovoljiti određene pretpostavke. Obično se kaže da je bolje da ne postoji analiza nego se osloniti na nepouzdanu finansijsku analizu, koja njene korisnike upućuje na pogrešne zaključke, ocjene i poslovne odluke. Uspješnost i svrsishodnost analize bilansa su u funkciji ispunjenja materijalnih i formalnih pretpostavki za sprovođenje postupka analize. Materijalne pretpostavke finansijske analize ostvaruju se obezbjeđenjem istinitih i objektivnih bilansa, a formalne pretpostavke se realizuju pravilnom klasifikacijom bilansnih pozicija.

Materijalne pretpostavke finansijske analize ostvaruju se: a) poštovanjem opšteprihvaćenih računovodstvenih principa procjenjivanja i bilansiranja, b) eliminisanjem uticaja inflacije na finansijske izvještaje i c) sastavljanjem konsolidovanih bilansa složenih firmi.

a) Provjera doslednosti poštovanja principa procjenjivanja i bilansiranja realizuje se kroz postupak interne računovodstvene kontrole i nezavisne revizije. Interna računovodstvena kontrola predstavlja skup pravila i postupaka koje uprava koristi da bi se zaštitila imovina firme i osigurala tačnosti i pouzdanost računovodstvenih evidencija. Nezavisna revizija je postupak ispitivanja finansijskih izvještaja koji je usmjeren na ocjenu njihove ispravnosti. "Revizori koriste pojam "ispravan" kod opisivanja finansijskih izvještaja koji su potpuni, pouzdani, nepristrasni i sastavljeni u skladu sa opšteprihvaćenim računovodstvenim načelima" (5, str. 295.). Analiza finansijskih izvještaja koje je sastavila uprava, a koji nisu podvrgnuti eksternoj reviziji, bilo bi isto kao i da se odredi sudija koji će voditi slučaj u koji je lično upleten. Pri realizaciji postupka ispitivanja revizor se u znatnoj mjeri oslanja na sistem interne računovodstvene kontrole. Zavisno od procijenjenog kvaliteta sistema interne računovodstvene kontrole, revizor određuje obim i vrstu testova koje će realizovati sa namjerom sticanja mišljenja o objektivnosti bilansa. Nezavisni revizori "doprinosu neophodnom kredibilitetu, odnosno vjerovanju da se podaci koje je uprava pripremila zainteresovanim trećim stranama pouzdani". (1, str. 204.).

b) Brojne su posledice primjene tradicionalnog (nominalnog) koncepta računovodstva u inflatornim uslovima: heterogenost kupovne moći novca kojim su iskazane bilansne pozicije daje finansijskim izvještajima epitet "tačnog zbira netačnih vrijednosti", hipertrofiranoš periodičnog rezultata, kao posledica iskazivanja prihoda novcem tekuće - manje kupovne moći i rashoda koji su iskazani novcem istorijske - veće kupovne moći, čijom neopreznom raspodjelom dolazi do topljenja kapitala firme. Za potrebe finansijske analize neophodno je primjenom

odgovarajuće metodologije korigovati originalne finansijske izvještaje i na taj način isključiti uticaj inflacije na njih, odnosno dovesti ih u stanje pouzdane informativne osnove.

c) Potreba za konsolidovanjem bilansa javlja se u slučajevima postojanja tkz. složenih preduzeća. Zbirni bilans preduzeća koji obrazuju "familiju", a koji je nastao prostim sabiranjem pozicija finansijskih izvještaja pojedinih članova "porodice", u situaciji postojanja internih odnosa između članova "familije" (plasiranje slobodno raspoloživih novčanih sredstava, dužničko - povjerilački odnosi ...), ne predstavlja realnu informativnu osnovu za realizaciju finansijske analize. Iz ovog razloga neophodno je za potrebe analize izvršiti konsolidovanje finansijskih izvještaja, tj. izvršiti prebijanje ili eliminisanje pozicija koje su izraz internih odnosa članica složenog preduzeća.

Formalne pretpostavke finansijske analize realizuju se poštovanjem odgovarajućih principa pri klasifikaciji pozicija bilansa. Koji će se princip upotrijebiti zavisi od interesa korisnika finansijske analize. Na primjer, dobavljači su, prije svega, zainteresovani za likvidnost, pa će se pozicije bilansa stanja klasifikovati po principu likvidnosti, koji u prvi plan stavlja najlikvidnije pozicije u aktivi, odnosno kratkoročne obaveze u pasivi. Na drugoj strani, investitori i banke su, uz profitabilnost, osobito zainteresovani za solventnost (dugoročnu likvidnost), pa se saglasno ovom zahtjevu pozicije bilansa stanja klasifikuju po principu sigurnosti, koji u prvi plan stavlja stalna sredstva u aktivi, odnosno kapital u pasivi.

Pri klasifikovanju pozicija bilansa uspjeha treba voditi računa da se podvoje prihodi, rashodi i rezultat po porijeklu, odnosno odvojiti poslovne od finansijskih i vanrednih komponenti bilansa uspjeha. Naravno u prvi plan treba locirati poslovne prihode, rashode i rezultat, kao izraz aktivnosti zbog kojih je preduzeće i osnovano.

U slučaju nepostojanja navedenih pretpostavki finansijske analize poželjno je odustati od nje, ili u krajnjoj nuždi realizovati je, ali uz visoko "ogradyujuće" i krajnjoj oprezne interpretacije, ocjene i upotrebu analitičkih podataka.

Standardi za analizu finansijskih izvještaja

Finansijski analitičari su stalno u potrazi za komparabilnim standardima na osnovu kojih se može konstatovati da li su izračunati pokazatelji povoljni ili nepovoljni. Najčešće se koriste sledeći standardi: 1) empirijska mjerila, 2) ranija uspješnost firme i 3) granski prosjeci.

U literaturi se često sugerije upotreba "idealnih proporcija" koji su rezultat dugoročnih empirijskih istraživanja. Na primjer, ističe se da je optimalni odnos obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza (opšti ratio likvidnosti) 2:1. Firma za procjenu kreditne sposobnosti *Dun & Bradstreet* iz SAD u svojim izvještajima naglašava da obično firma počinje da zapada u teškoće ukoliko odnos kratkoročnih obaveza i likvidnih sredstava predje 0,8, a odnos zaliha i neto obrtnog fonda ne bi smio da predje 80%. Pri upotrebi "idealnih" standarda analitičar treba da bude veoma oprezan. Njihova upotreba zahtijeva uvažavanje granske pripadnosti pojedinih firmi. Ukoliko se ne bi vodilo računa o ovoj činjenici mogli bi izvlačiti pogrešne interpretacije slične sledećoj: "student "Ralph's Home Correspondence School of Cosmetology's" s prosjekom 3,5 smatra se boljim učenikom od studenta s "Harvard Law School" koji ima prosjek ocjena 3,4 samo zato što je jedan indeksni broj veći od drugog". (2, str. 126.).

Čini se nemogućim zamisliti postupak izvodjenja analitičkih komparacija u čijoj osnovi se ne bi, između ostalog, nalazila komparacija vrijednosti finansijskih pokazatelja firme u tekućem periodu i njihove veličine u prethodnom, odnosno prethodnim periodima. Ovaj postupak omogućava ocjenjivanje da li se određena relacija u tekućem periodu poboljšala u odnosu na prethodni period, odnosno da li je prisutan pozitivan ili negativan trend u poslednjih nekoliko godina. Slabost ovog postupka jeste u tome što veličina iz prethodnog perioda može biti neadekvatna (nereprezentativna) osnova za poredjenje. U takvoj situaciji pribjegava se upotrebi prosječnih vrijednosti iz prošlosti, ali i njihova upotreba mora biti sa oprezom. Ovo ćemo ilustrovati jednim primjerom: ako je prosječna desetogodišnja stopa dobiti 10%, ona može rezultirati iz rastućeg niza profitnih stopa, na primjer od 5% prema 15%, ili iz opadajućeg niza profitnih stopa od 15% prema 5%. Ovo ukazuje na opreznost u postupku poredjenja sa prosječnim vrijednostima iz prošlosti. Ove komparacije često mogu poslužiti i kao osnova za predviđanje budućnosti. S obzirom da trendovi ponekad mogu mijenjati smjer, takva predviđanja se moraju pažljivo sačinjavati.

U literaturi se ističe da je upotreba finansijskih pokazatelja konkurentnih firmi odnosno granskih prosjeka najpouzdanija osnova za komparacije. "Ovaj standard će otkriti položaj kompanije koja se analizira u odnosu na druge kompanije u okviru iste industrijske grane. Na primjer, pretpostavimo da druge kompanije, u okviru neke industrijske grane, imaju prosječnu stopu prinosa na ukupna ulaganja od 8%. U tom slučaju stopa dobiti od 3% ili 4% vjerovatno neće biti adekvatna. Granske norme se takodje mogu koristiti za određivanje trendova. Pretpostavimo da je zbog negativnih ekonomskih kretanja marža dobiti kompanija opala sa 12% na 10%. Nalaz da su druge kompanije, iz iste industrijske grane, bile suočene sa prosječnim padom dobiti sa 12% na 4%, ukazaće da je kompanija koja se analizira, poslovala

relativno dobro". (1, str. 528.). U SAD mnoge firme čiju osnovnu djelatnost predstavljaju finansijske analize i ocjene kreditne sposobnosti njihovih klijenata u svojim biltenima objavljuju prosjeke različitih pokazatelja za niz privrednih grana.

Postoje tri ograničavajuća faktora pri upotrebi granskih prosjeka kao osnov za komparaciju.

Prvo, dvije firme mogu pripadati istoj privrednoj grani, a da njihove poslovne aktivnosti budu sasvim različite, tako da bi njihova komparacija bila besmislena. Na primjer, jedno preduzeće iz oblasti naftne industrije vrši kupovinu naftnih derivata, i distribuira ih do krajnjih korisnika preko "lanca" benzinskih pumpi. Na drugoj strani, preduzeće koje pripada takodje naftnoj industriji vrši isključivo istraživanje naftnih nalazišta, njihovu eksploataciju, preradu sirove nafte i prodaju velikim kupcima. Logično je da su aktivnosti ovih firmi veoma različite, iako pripadaju istoj privrednoj grani, i da bi prosjek, i njegova struktura, dobijen iz ovih i njima sličnih firmi bio veoma konfuzan.

Drugo, većina velikih firmi obavlja djelatnost u više industrijskih grana. Individualni segmenti ovih konglomerata imaju različite finansijske izvještaje. "Pri analizi konsolidovanih finansijskih izvještaja ovih kompanija, često je nemoguće koristiti granske norme kao standarde, zato što jedsnostavno nema drugih kompanija koje su dovoljno slične". (2, str. 528.).

Treće ograničenje odnosi se na činjenicu da različite kompanije jedne iste privredne grane u okviru svoje računovodstvene evidencije koriste različite računovodstvene metode. Tako na primjer, jedna kompanija može voditi zaliha po FIFO principu, a druga upotrebljavati LIFO princip; isto tako čest je slučaj da jedna kompanija obračunava amortizaciju primjenjujući degresivnu metodu, za razliku od druge, koja koristi progresivno otpisivanje.

I pored navedenih ograničenja smatra se da ovaj standard predstavlja najpouzdaniju osnovu za komparaciju, ali takodje uz opreznost pri izboru osnove za poredjenje, kao i pri interpretaciji dobijenih rezultata.

Tehnike finansijske analize

"Monetarne vrijednosti koje se imputiraju pojedinim bilansnim pozicijama na dan bilansiranja imaju, po sebi, malu ili nikakvu analitičku vrijednost. Njihovu upotrebljivost za finansijsku analizu treba tražiti prevashodno na relaciji sa drugim pozicijama, sa kojima stoje u neposrednoj uzročnoj vezi". (3, str. 53.). Ovo možemo ilustrovati sledećim karakterističnim primjerom: "General Motors je u svom godišnjem izvještaju prije nekoliko godina iskazao neto dobit od 321 milion \$. Ova

se dobit može činiti visoka, međutim to je samo 0,5% prihoda od prodaje GM-a. Prema tome u svakom dolaru prihoda samo je 1/2 centa dobiti za GM. Na automobilu od 10.000 \$ dobit je 50\$. Zapravo, zarada od 321 milion \$ godišnje nije neki rezultat za korporaciju veličine General Motorsa. Ipak, ubrzo nakon toga, GM je objavio nove informacije o prihodu od prodaje i zaradama. Neto dobit je bila 4,5 milijardi dolara, što je predstavljalo 5,5 centi na svaki dolar prihoda od prodaje. Na automobil od 10.000 \$ dobit je bila 550 \$". (5, str. 923.). Najčešće tehnike finansijske analize su: vertikalna analiza, horizontalna analiza, analiza trendova i racio analiza.

Vertikalna analiza

Vertikalna analiza ima za cilj da upotrebom relativnih brojeva prikaže odnos pojedinih djelova i cjeline finansijskih izvještaja. Cjelini aktive, odnosno pasive u bilansu stanja, i cjelini rashoda, odnosno prihoda u bilansu uspjeha dodjeljuje se relativna vrijednost 100. Zbir relativnih vrijednosti pojedinih djelova cjeline takodje mora iznositi 100. Na ovaj način bilansne pozicije umjesto apsolutnih dobijaju relativne vrijednosti. Sagledavanjem ovako dobijenog bilansa analitičar je u mogućnosti da sagleda značajnost pojedinih djelova analizirane cjeline. Istovremeno je otvoren put za niz komparabilnih analiza, pri čemu predmet komparacije mogu biti eksterne ili interne vrijednosti. Kao što smo rekli, eksterna komparacija kao bazu ima "prosječni granski bilans u procentima" ili "bilans u procentima" pojedinih kompanija. Pri internom poredjenju bazu predstavljaju "bilansi u procentima" prethodnog ili više ranijih perioda. Analiziranjem ovih relacija dolazi se do opštih zaključaka o poboljšanju ili pogoršanju finansijskog položaja i uspješnosti firme.

Horizontalna analiza

Medjunarodni računovodstveni standardi nalažu da finansijski izvještaji sadrže podatke za tekuću i prethodnu godinu, što uz poštovanje principa kontinuiteta, obezbjeđuje uporedivost finansijskih izvještaja. Uvažavanjem ovih zahtjeva postavljaju se osnove za horizontalnu analizu finansijskih izvještaja, koja uz vertikalnu analiz predstavlja polazne tehnike za analiziranje finansijskih izvještaja. Suština primjene ove metode svodi se na računanje apsolutnih i relativnih razlika vrijednosti svih pozicija bilansa stanja i uspjeha tekućeg i prethodnog perioda. Bazna vrijednost, koja ustvari predstavlja vrijednost iz prethodnog perioda, označava se indeksom 100. Svaka stavka finansijskog izvještaja tekuće godine može se iskazati na dva načina:

a) kao procenat iznosa iz prethodnog perioda:

Vrijednost u To / Vrijednost u T1 x 100 i

b) kao procenat promjene u odnosu na vrijednost prethodne godine:

Vrijednost u To / Vrijednost u T1 x 100 - 100 ili

Vrijednost promjene / Vrijednost u To x 100

Dobijeni indeksi omogućavaju sagledavanje smjera i kvaliteta promjene u odnosu na prethodnu godinu. Ograničenje u primjeni ove metode proizilazi iz kratkog vremenskog perioda na koji se ona primjenjuje. Ukoliko prethodna godina, kao bazna godina, nije reprezentativna, izvedene konstatacije su dosta nepouzdana. Otklanjanje ovog nedostatka vrši se produžavanjem vremenskog perioda primjene horizontalne analize.

Analiza trenda

"Analiza trenda je varijacija horizontalne analize, kod koje se procenti promjene izračunavaju za nekoliko uzastopnih godina, umjesto za dvije godine". (1, str. 537.). Ova analiza je važna zato što pruža mogućnost sagledavanja smjera i tempa dinamike bilansnih pozicija u dužem vremenskom periodu. Pri analizi trenda polazna osnova (100%) je pozicija iz prve godine analiziranog perioda, a pri računanju indeksa svakog narednog perioda kao bazna vrijednost uzima se vrijednost pozicije prethodne godine. Ovako dobijene vrijednosti predstavljaju pouzdaniju informativnu osnovu ocjene dinamike finansijskog položaja i uspješnosti firme, i istovremeno dobar oslonac procesa planiranja, odnosno procesa poslovnog odlučivanja.

Racio analiza

Racio analiza je postupak dovodjenja u logičan odnos dvije komponente finansijskih izvještata u svrhu ocjene finansijskog položaja i uspješnosti kompanije. Racio analiza je putokaz za dodatno ispitivanje poslovanje preduzeća. Racio brojevi su takodje predmet internih i eksternih komparacija. "Racio brojevi se mogu izražavati na nekoliko načina. Na primjer, odnos neto dobiti od 100.000 i prodaje od 1.000.000 se može izraziti kao (1) neto dobit je 1/10 ili 10% od prodaje ili (1) odnos prodaje i neto dobiti je 10 prema 1 (10:1) ili deset procenata od neto dobiti". (1, str. 541). Razlikujemo sledeće racio analize: 1) dugoročne finansijske ravnoteže (dugoročne solventnosti), 2) kratkoročne finansijske ravnoteže (likvidnosti), 3) aktivnosti, 4) rentabilnosti, 5) adekvatnosti novčanog toka i 6) tržišne snage.

Analiza dugoročne finansijske ravnoteže

Analiza dugoročne finansijske ravnoteže odnosno analiza dugoročne solventnosti ima za cilj da pokaže sposobnost opstanka preduzeća u dužem vremenskom periodu. Ova analiza pruža mogućnost blagovremenog ukazivanja na opasnost od bankrotstva kompanija. Analiza dugoročne finansijske ravnoteže realizuje se preko sledećih odnosa:

Dugoročni izvori / Dugoročna sredstva (osnovna sredstva i zaliha)

Neto obrtni fond / Zalihe

Poslovna sredstva / Obaveze

Obaveze / Pasiva x 100

Sopstveni kapital / Obaveze

Dugoročne obaveze / Ukupne obaveze x 100

Dugoročne obaveze / Dugoročni izvori x 100

Dobitak prije kamata i poreza / Troškovi kamata

Ukoliko se smanjuje pokrivenost sredstava sopstvenim kapitalom, raste učešće obaveza u ukupnom kapitalu i pokazatelj pokriva kamata ima negativnu tendenciju razumljivo je da to treba da upozori na opasnost od bankrotstva sve zainteresovane.

Analiza kratkoročne finansijske ravnoteže

Ova analiza svodi se na analizu likvidnosti firme, odnosno sposobnosti izmirenja dospjelih novčanih obaveza uz održanje potrebnog obima i strukture obrtnih sredstava. Mjerenje likvidnosti vrši se preko sledećih racia:

Obrtna sredstva / Kratkoročne obaveze i

(Obrtna sredstva - Zalihe) / Kratkoročne obaveze

Prema tradicionalnom shvatanju smatra se da je zadovoljavajući odnos za prvi pokazatelj 2:1, a za drugi 1:1. Čini se da su u savremenom svijetu poslovanja ove fiksirane relacije napuštene. Kvalitet ovih pokazatelja zavisi od niza faktora kao na

primjer: strukture obrtnih sredstava, sigurnosti i brzine naplate potraživanja, brzine obrta zaliha, strukture kratkoročnih obaveza ...

Analiza aktivnosti

Analiza aktivnosti ima za cilj sagledavanje efikasnosti upotrebe sredstava, odnosno njihove brzine obrta. Neki aspekti analize aktivnosti veoma su blisko povezani sa analizom likvidnosti. Sagledavanje efikasnosti korišćenja sredstava vrši se preko sledećih pokazatelja:

Koeficijent obrta imovine = Neto prihod od prodaje / Prosječna ukupna sredstva

Koeficijent obrta potraživanja = Neto prihod od prodaje / Prosječan saldo potraživanja

Prosječno vrijeme naplate potraživanja = 365 / Koeficijent obrta potraživanja

Koeficijent obrta zaliha = Troškovi prodatih proizvoda / Prosječne zalihe

Prosječno vrijeme vezivanja zaliha = 365 / Koeficijent obrta zaliha

Koeficijent obrta dobavljača = Godišnje nabavke na kredit / Prosječan saldo dobavljača

Prosječno vrijeme izmirenja obaveza dobavljačima = 365 / Koeficijent obrta dobavljača

Vrijeme trajanja poslovnog ciklusa = Prosječno vrijeme naplate potraživanja + Prosječno vrijeme vezivanja zaliha

Prosječno vrijeme trajanja gotovinskog toka = Vrijeme trajanja poslovnog ciklusa - Prosječno vrijeme izmirenja obaveza dobavljačima

Analiza rentabilnosti

Rentabilnost je izraz zaradjivačke sposobnosti kompanije, odnosno izraz odbacivanja odgovarajućeg nivoa dobiti koja kod investitora i akcionara izaziva interesovanje o zadržavanju postojećih akcija, odnosno o kupovini novih. Kao i aktivnost, tako je i profitabilnost blisko vezana za likvidnost zato što dobitak, na kraju, dovodi do priliva novca, tako da su za analizu rentabilnosti pored investitora zainteresovani i kreditori. Za analizu rentabilnosti najčešće se koriste sledeći pokazatelji:

Marža dobiti = Neto dobit / Neto prihod od prodaje

Rentabilnost ukupnog kapitala = Neto dobit / Prosječna ukupna sredstva

Rentabilnost sopstvenog kapitala = Neto dobit / Prosječan sopstvenih kapital

Analiza adekvatnosti novčanog toka

Kako se u kraćem vremenskom periodu tokovi likvidnosti ne podudaraju sa tokovima rentabilnosti, a kako u krajnjem smislu likvidnost zavisi od tokova priliva i odliva, neophodno je kroz naredne pokazatelje sagledati adekvatnost novčanog toka:

Stopa prinosa novčanog toka = Neto novčani tok od operativne aktivnosti / Neto dobit

Neto novčani tok od prodaje = Neto novčani tok od operativnih aktivnosti / Neto prodaja

Neto novčani tok od sredstava = Neto novčani tok od operativnih aktivnosti / Prosječna ukupna sredstva

Procjena tržišnih odnosa - Analiza za potrebe akcionara

Dva su osnovna motiva plasiranja novca u akcije neke kompanije: ostvarivanje periodičnih dividendi i ostvarivanje kapitalne premije na razlici prodajne tržišne i kupovne nominalne vrijednosti akcija. Tržišna cijena akcija kompanije je cijena po kojoj su investitori voljni da kupe ili prodaju akcije. Ona je izraz investitorove procjene potencijalne dobiti i rizika vezane za posjedovanje akcija određene kompanije. Međutim, tržišna cijena akcija, sama po sebi, nije dovoljno informativna za ove svrhe. Iz ovog razloga tržišna cijena akcija se stavlja u odnos sa zaradom po akciji, odnosno dividendom po akciji da bi se kroz ove ratiore brojeve sudilo o potencijalnoj dobiti i riziku vezanom za posjedovanje akcija analizirane kompanije:

Odnos cijene akcije i zarade = Tržišna cijena po akciji / Zarada po akciji

Dividendna stopa = Dividenda po akciji / Tržišna cijena po akciji

Literatura:

1. Gray J. S. and Needles E. B., Finansijsko računovodstvo, SRRRS, Banjaluka, 2001.
2. Horne J. C. and Wachowicz J. M., Osnove finansijskog menadžmenta, Mate, Zagreb, 2002.
3. Krasulja dr D., Poslovne finansije, Ekonomski fakultet, Beograd, 1991.
4. Ljutić mr B. i Milojević mr D., Finansijski koeficijenti sa metodologijom za ocenu boniteta, Beograd, 1991.
5. Meigs & Meigs, Računovodstvo - temelj poslovnog odlučivanja, Mate, Zagreb, 1999.
6. Radovanović dr R., Pejić dr L., Stanišić dr M., Ocena boniteta preduzeća, Privredni pregled, Beograd, 1991.
7. Radovanović dr R., Jovanović dr K. Š. Konceptije bilansa, Ekonomski fakultet, Beograd, 1998.
8. Ranković dr J., Upravljanje finansijama preduzeća, Ekonomski fakultet, Beograd, 1998.
9. Rodić dr J., Teorija i analiza bilansa, Privrednik, Beograd, 1997.
10. Stickney C. P. & Brown P. R., Financial Reporting and Statement analysis, Dryden Press, USA, 1999.

Elvira Pupović

Metod za vrednovanje projekta ekonomske valorizacije potencijalnih količina nafte i prirodnog gasa u podmorju Crne Gore

Abstract

This paper presents a methodology of natural gas and oil economic exploration analysis project. Structure of state national wealth, besides the other category, enclosed material, nonproduction, unfinancial assets, in this case "reserves" of natural gas and oil. Like professor Veselin Vukotić used to say, the special problem of national wealth value is the quantity of this value. Based on previous investigation and results by the block "Medusa" at Montenegro submarine, we got the evidence of existence natural gas bearing, and considering this facts, expectation of Star Petroleum have been satisfied. Montenegro submarine is the part of South Adriatic geological basin. This Italian and Albanian basin is already productional, like we also expecting for Montenegrin submarine area, what we take like good terms for investment of foreign country. Direct foreign investment are the main motion power for globalization process. At the same time, they are important factor of integration and interrelationship between industrial countries and countries of development, which was caused by liberalization of foreign investment and international companies orientation to integrated investment strategy.

Key words: nacional wealth, globalization, foreign investment, liberalization, integration.

1. UVOD:

Ovdje bih se osvrnula na strukturu projekta koji sam odabrala da analiziram i samim tim na način na koji funkcioniše, smatrajući to važnim uslovom uspješne analize, ili, «...da bi stvorio uslove najpovoljnije za njen razvoj, mora da zna što više o njenoj strukturi i načinu na koji funkcioniše» (Hayek F.A., 1997, str.37.), kako je to prikazano u knjizi «Put u ropstvo», u simboličnom odnosu baštovana prema biljci, koji najslikovitije objašnjava tadašnji liberalizam u odnosu prema društvu.

Sadašnji energetske potencijal Crne Gore prevashodno je sadržan u hidropotencijalu i rezervama uglja. Sa druge strane imamo podatak koji ukazuje na to da u slučaju otkrića (sa akcentom na visinu rizika u pronalasku) rezervi prirodnog gasa u podmorju Crne Gore, izgradnja jedne ili dvije elektrane na

prirodni gas ocjenjuje se kao veoma povoljna i realna varijanta, to bi u svakom slucaju nadoknadilo energetski deficit.

U Crnoj Gori, i pored toga to je uradjeno vise studija i elaborata koji su razmatrali opravdanost izgradnje gasovodnog sistema,za sada,sistem ovog tipa je samo dobra ideja.

Nadam se da će ideja izgradnje gasovodnog sistema dobiti svoj materijalni (fizički) oblik u realnosti, a to zavisi od otkrića (u pozitivnom smislu) energenta na potencijalnim lokacijama u podmorju Crne Gore. Rizik u ovoj vrsti istraživanja je veliki, što samim tim ovaj posao svrstava u red svjetskog biznisa sa najboljom i najvećom kamatom na uložena sredstva, dakle, rizik je opravdan, i u svojoj definiciji da: «Rizik projekta je definisan kao očekivana vjerovatnoća u ostvarenju budućih povraćaja», rizik je prisutan, ali i prisutan, međutim, velika je vjerovatnoća za dobitak, odnosno povraćaj uložениh sredstava, kao i ostvarenja profita u proizvodnji. Bez rizika nema dobiti, ili, «No pay, no game».

2. Ugovor koji je potpisan- opšte odredbe-

AD «Jugopetrol»-Kotor, kao nosilac koncesionog prava istraživanja nafte i gasa na kopnu i podmorju Crne Gore, vrši istraživanje nafte i gasa sa dvije engleske naftne kompanije:

- 1). Ramco Energy (vrši istraživanje na bloku 3) i
- 2). Star Petroleum, na blokovima 1 i 2 podmorja, i to u saglasnosti sa karakteristikama i stavkama koje proizilaze iz ugovora.

2.1. Osnovne odredbe potpisanog ugovora:

Osnovne odredbe koje čine glavne djelove u ugovoru predstaviću upravo onako kako je to naglašeno u gore navedenom aktu, redom, pa imamo:

- Period istraživanja traje 5 godina i finansira ga Ramco 100%,
- Period razrade traje od 3 do 5 godina, i finansira ga Ramco i JPK,
- Odnos ukupnih ulaganja do proizvodnje 51:49 %, u korist Ramca,
- Period zajedničke proizvodnje 25 godina,
- Jugopetrolu se na bazi ranijih ulaganja priznaje 10 mil. US \$,
- Sa početkom proizvodnje, prioritet ima povraćaj minulih ulaganja Ramca i JPK-a,
- Nakon povraćaja minulih ulaganja, vrši se raspodjela profita, u skladu sa tabelom iz ugovora.

Analiza studije za slučaj prirodnog gasa rađena je za varijantu 1., tj. Ukupnog otkrića prirodnog gasa od 1 Tcf = 28,3 mlrd. kubnih metara.

2.2. Veličina proizvodnje i rezervi uzetih za ekonomsku procjenu:

Ovaj dio iz ugovora predstavlja Tabela 1.

Tabela 1-Kvantitativni izraz proizvodnje i rezervi

R.br.	Veličine:	Jedinice izražavanja [mlrd.kubnih metara]
1.	Eksploatacione rezerve	1 Tcf = 28,3 mlrd.kubnih metara
2.	Ukupna proizvodnja	0,636 Tcf = 18,0 ---
3.	Godišnja proizvodnja	1,2
4.	Dnevna proizvodnja	3,29
5.	Preostala količina gasa	10,00

Ovdje je potrebno napomenuti ,kada su u pitanju jedinice izražavanja,da Tcf ,ili Mcf ili Bcf , u modelu predstavljaju engleske jedinice za mjeru zapremine tečnosti,i one se mogu upotrijebiti ili isčitavati upravo po odnosu zavisnosti,gdje je 1 Tcf= 28,3 milijardi kubnih metara,dakle,to su veličine(T-trilioni,M-milioni ili B-bilioni) kubnih fita gasa po barelu nafte – pretvaramo količine gasa u adekvatne ili odgovarajuće količine nafte.

3.Kapitalni troškovi-finansijska ulaganja: (na bazi izgradnje dvije gasne elektrane 2x450 MW)

3.1. Faza istraživanja:

Kapitalni troškovi u ovoj fazi dati su u Tabeli 2.

R.br.	Naziv	Finansijski iznos [US \$]	Obaveze po kompanijama [%]
1.	Istražne bušotine (3)	15	Ramco 100
2.	Priznata minula ulaganja	10	JPK 100

Tabela 2-Novčani i procentualni iznosi finansijskih ulaganja u fazi istraživanja

3.2. Faza razrade:

Finansijska ulaganja za fazu razrade prikazana su u Tabeli 3.

R.br.	Naziv objekta i projekata	Finansijski iznos [US \$]
1.	Razradne bušotine (8)	40
2.	Objekti za proizvodnju (terminali,naftovodi,cjevovodi...)	225
3.	Ukupna vrijednost projekta	290

Tabela 3-Novčani izraz vrijednosti troškova za objekte i projekat u fazi razrade

4. Porezi i nadoknade

Porezi i nadoknade počinju se plaćati od momenta početka proizvodnje, i kao što je dato u Tabeli 4.

Tabela 4-Iznos obaveza u pogledu plaćanja poreza i nadoknada, prema vremenu posmatranja

R.br.	Naziv	Procentualni iznos [%] i vrijeme posmatranja	
1.	Koncesiona taksa (royalty)	2	Za ukupnu godišnju proizvodnju
2.	Naknada za istraživanje	0,05	
3.	Profitna nagrada za rudno blago	5	(na profit – korektivan-)
4.	Porez na profit	(na profit-oslobođen prvih pet godina)	

5. Ekonomska analiza projekta- u o p š t e n o –

Metode koje se primjenjuju za ocjenu efikasnosti dugoročnih ulaganja, sa finansijske tačke gledišta, mogu biti statičke i dinamičke. Spomenuću tri metode, od kojih su dvije statičke, koje su »brze« i ponekada mogu da budu korisne, i treća, dinamička, koja je i glavna metoda procjene, i široko je zastupljena u praksi.

Sve metode su zasnovane na principu » NET CASH FLOW« ili neto novčanog toka, koji je određen od strane projekta. Takvi novčani tokovi predstavljaju promjene u prilivima i troškovima kompanije u toku datog vremenskog perioda koje je nastalo kao posljedica primjene projekta. Lakoća kalkulacije je pretpostavka da neto novčani tok za svaki period dolazi na kraju tog perioda. Prvi, vrlo jednostavni metod je metod statičke prirode » **pay back**« metod, koji se široko upotrebljava u mnogim poslovima. Ovaj metod se sastoji u tome da utvrdi broj godina koje se zahtijevaju sa stvaranje novca od projekta, koji je jednak stvarnim troškovima ulaganja, odnosno da utvrdi broj godina u kojem će uložena sredstva biti povraćena. Po ovoj metodi, projekat je utoliko prihvatljiviji, ukoliko je period povraćaja kraći. Kraći period povraćaja brže oslobađa uložena sredstva, brže se dolazi do gotovine, što znači da se stvaraju povoljni uslovi za održanje likvidnosti. Otuda i postoji uvjerenje da ova metoda prvenstveno vodi računa o likvidnosti, pri čemu rentabilnost dugoročnog ulaganja zanemaruje.

S druge strane, forsiranje projekta sa kraćim periodom povraćaja znači smanjenje rizika ulaganja koji je uvijek prisutan kod dugoročnog ulaganja. Stepenn rizika kod dugoročnog ulaganja srazmjeran je dužini ulaganja, prema tome, brz povraćaj, ustvari, smanjuje stepen rizika.

Iako »pay back« metod favorizuje investicione projekte sa kraćim vremenom povraćaja, čime se stvaraju bolji uslovi za likvidnost i smanjuje stepen rizika

dugoročnog ulaganja, ona se može samo preporučiti kao dopunski kriterijum, zajedno sa ostalim metodama.

Drugi statički metod » **the rate of return**« i to je odnos prosječnog godišnjeg dohotka prema ukupnim investicijama. Međutim, slično pay-back metodi, i ova metoda ignoriše vremenski faktor, i prema tome nije preporučljiva kao metoda koja je dobra za procjenu projekta.

Treća, dinamička metoda koja se posebno ističe i upotrebljava u posljednjih 20 godina, koja, kao i ostale dinamičke metode polazi od toga da između ulaganja u investicioni projekat i momenta ostvarivanja primanja po osnovu tog investicionog projekta, uvijek postoji stanoviti vremenski razmak. Ovaj metod se može primjeniti na dva načina, ali je osnova kalkulacije ista, naime koristi se diskontovani neto novčani tok (**Discounted Net Cash Flow**). Pošto postoji vremenski razmak između momenta izdavanja i momenta primanja, svakako da novac ima različitu vrijednost u momentu izdavanja u odnosu na onu vrijednost novca, koja je bila, u momentu primanja. Ovdje se ne misli na obezvređivanje novca zbog inflacije, već se polazi od logike da novac uloženi u novac mora donijeti neki prinos.³⁸⁶

Uloženi novac koji se vraća kroz novčani tok sadrži i ulog i prinos (zaradu, odnosno cijenu). Ako je poznata cijena novca, onda se iz povraćenog novca može izdvojiti cijena, a ostatak uporediti sa ulogom i vidjeti da li je on veći ili manji od uloga. Ostatak poslije izdvajanja od cijene se naziva **sadašnja vrijednost**, iz prostog razloga što je isključena cijena, te je ostatak sveden na vrijednost iz momenta ulaganja. Razlika između sadašnje vrijednosti i uloga predstavlja **neto sadašnju vrijednost (the Net Present Value – NPV)**.

Ako je:

-**NPV veće od nule**, to pokazuje da je zarada na ulog bila veća od cijene novca,

-**NPV manje od nule**, to znači da je zarada bila manja od cijene novca,

-**NPV = nula**, onda je prinos na ulog bio ravan cijeni novca.

Primjena metode Neto Sadašnje Vrijednosti zahtijeva da se prvo izračuna sadašnja vrijednost. Sadašnja vrijednost se izračunava tako što se godišnji efekat koji se ostvaruje tokom eksploatacije investicionog projekta diskontuje na godinu ulaganja.

³⁸⁶ Ako se, na primjer, pozajmi beskamatno na 1 god. 1000€, poslije godinu dana, kada se vrati pozajmica, tih hiljadu eura manje vrijedi od onih hiljadu eura prije godinu dana koje su pozajmljene, za iznos prinosa koji je mogao da bude ostvaren da je novac uloženi u posao. Taj neostvareni prinos jeste oportunitetni trošak novca, iz čega i slijedi shvatanje da novac nije besplatan, da ima svoju cijenu. Dakle, 1000 € vraćeno poslije godinu dana manje vrijedi za iznos oportunitetnog troška. Da je pomenuta 1000€ pozajmljena uz stanovitu cijenu, onda bi nakon godinu dana bila vraćena 1000€ uvećana za svoju cijenu. Ako je ulaganje trajalo više od godinu dana, diskontovanje se vrši na poslednju godinu ulaganja.

Opšta formula za diskontovanje efekta ulaganja je:

$$\frac{1}{(1+k)^*},$$

gdje je :

k-kamatna stopa,

*-broj godina koji protekne od godine ulaganja do godine ostvarenja, odnosno primanja efekta.³⁸⁷

Jedna stvar oko upotreba metoda neto sadašnje vrijednosti mora biti istaknuta-ako se koristi za komparaciju projekata sa različitim početnim investicijama,neto sadašnja vrijednost će,razumljivo,zavisiti dijelom od veličine investicija.Naime,potrebno je uporediti investicione projekte prema njihovim indeksima profitabilnosti.Da bi se dobio **indeks profitabilnosti**,treba podijeliti neto sadašnju vrijednost ulaza sa neto sadašnjom vrijednošću izlaza.

Ako cijena novca nije poznata,onda se iz povraćenog novca može izračunati cijena ,tako što će se po izdvajanju cijene koja će se ostvariti.ostatak izjednačiti sa ulogom.I ovdje ostatak po izdvajanju cijene koja će se ostvariti ima karakter sadašnje vrijednosti,pri čemu je ona uvijek jednaka ulogu.Cijena koja će se ostvariti izražava se procentom,i naziva se **internom stopom prinosa** ,a matematička metoda kojom se to postiže zove se metoda interne stope prinosa (**The Internal Rate of Return-IRR**).

Metoda interne stope prinosa može se definisati kao diskontna stopa koja izjednačava sadašnju vrijednost odliva neto novčanog toka sa sadašnjom vrijednošću priliva neto novčanog toka.

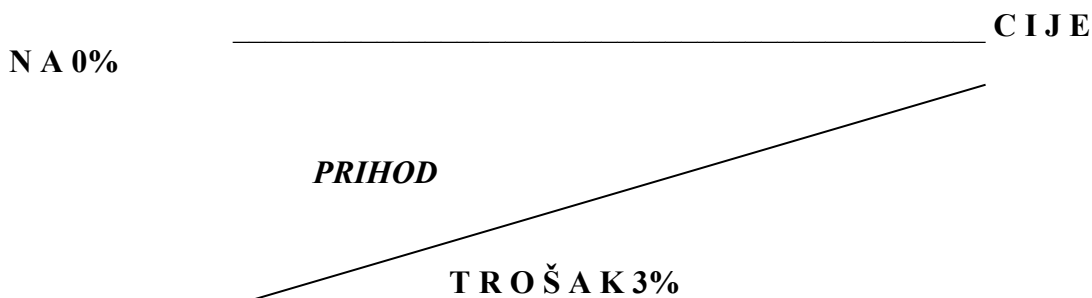
³⁸⁷ Pretpostavimo jednog investitora koji može dobiti 10% godišnje na investicije.Jedan € danas postaje 1,10€

((1+0,10)*=1,10),poslije jedne godine, 1,21 € ((1+0,10)**=1,21),poslije dvije godine, 1,31 ((1+0,10)**=1,31) ,poslije tri godine,itd.Takvom investitoru nije važno da li će on imati danas 1€ ili 1,10 € za godinu dana , ili 1,21 € za dvije godine dana i slično.Takođe,može se napraviti poređenje na drugi način- da ,pošto 1,10€ za jednu godinu vrijedi – euro (1: 1,10)= 0,9091 eura,danas.Ovo je poznato kao sadašnja vrijednost jednog eura za godinu dana po kamatnoj stopi od 10% godišnje.Slično,sadašnja vrijednost jednog eura za dvije godine pod ovim uslovima je eurox (1:1,21)=0,8624 eura i što je dalje vrijeme primanja , 1 € , to je niža njegova sadašnja vrijednost.Niža kamatna stopa ,uzrokuje ili podrazumijeva veću sadašnju vrijednost, i obrnuto.
J.E.Slogett : Shipping finance , str.38., Fairplay Publications LTD 1984.

5. E k o n o m s k a a n a l i z a projekta istraživanja prirodnog gasa

Prije bušenja gasnog projekta, pristupilo se ekonomskoj analizi tih projekata, koja je predmet mog daljeg izlaganja.

Ova ekonomska analiza, koju je predložio Ramco, možemo zaključiti da ima u startu neke karakteristike, koje ne odgovaralo interesima Jugopetrola, jer sa pretpostavkom da je inflacija na troškove 3%, a na cijenu 0%, što znači da je prihod, odnosno dobit u ovom projektu, ako to hoćemo da predstavimo grafički, kao na slici dole, gdje se vidi da odgovarajućim promjenama cijene (kojih nema, jer je predstavljena jediničnom pravom, koja nema skretanja, odnosno nema promjena »u hoduu«), odgovaraju promjene troškova. (slika.1.).



Dakle, trošak ima inflaciju od 3%, to se vidi iz ovog modela, koji je dat, tako da je potrebno izvršiti prevod glavnih podataka:

1. Model ima, uključujući rezultate na kraju lista, 5 dijelova. U prvom dijelu predstavljeni su **prihodi i proizvodnja nafte i prirodnog gasa**, na kojem se vidi da je godišnja proizvodnja gasa data u Bcf jedinicama, (1 Bcf = bilion kubnih fita), i ova proizvodnja iznosi 636 Bcf, za ovaj slučaj, ili:

Annual Gas Production = 636 Bcf, a godišnja proizvodnja nafte je 0 MMBbl - miliona barela, ili **Annual Oil Production** je 636 MMBbl, dok su ukupni prihodi (**Total Revenue**) za prirodni gas 1800, za naftu su jednaki nuli, i imamo da su ukupni prihodi **Total Revenue – za sve- 1800**.

2. **Troškovi:** U ovom dijelu su opisani troškovi, imamo uvećane troškove za iznos inflacije od 3%, i to: - **investicioni troškovi (troškovi ulaganja i daljeg razvoja) - Total capex su 25 miliona US \$, Total Development Capex su 265 miliona US \$, i Total Capex su (25+265=290)**, ali **uvećani za inflaciju-adjusted for inflation- 3%**, to je 336, i ista takva situacija za operativne troškove – **Total Opex, koji su 448 miliona dolara, ali sa inflacijom su 682 miliona dolara**, i takse / **total levies & duties / su 48 miliona dolara**, na kraju

imamo da su ukupni troškovi ,umjesto **781 miliona dolara** ,u totalnom iznosu (336(290)+682(448)+48= **1.067 (781)** ,ili , milijardu i 67 miliona dolara,dakle zbog inflacije,3% na iznos od 781 ,iznosi 286 miliona dolara,za koliko su uvećani ukupni troškovi,pa umjesto 781,imamo 1.067 ,konačno.

3.i 4. Dio su tok gotovine prije i poslije oporezivanja, i to.

- **Proizvodnja nafte** prije oporezivanja je bila **733 miliona \$**,na to je taksa – **p r o f i t tax-20%** ,ili 127 mil.\$ i imamo **Profit Fee for mineral Wealth**,koji je **5%**,i to je 9 mil.\$,i u,

4.Kada od ovih 733 mil.\$,oduzmemo taksu (127+9),dobijamo *Net Cash Flow-597 mil.\$*.

5. U maloj tabeli,na kraju imamo dato po vrijednostima:

-**NPV-NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST JE 14,**

-**IRR-interne stopa prinosa je 17,7%,**

- **Maximum Exposure je 175 ,**

- **Pay back year – g o d i n a povraćaja-2013-a,**

Na listu je prikaz modela ,i na ovome modelu moguće je uočiti »ponašanje« parametara po godinama , sve do 2027-e.

MODEL :

US DOLARS \$ MILLIIONS / TOTAL / 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011
 Project years 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Montenegro / Exploration /Gas case/
 1 Tcf Recoverable reserves 2 Tcf GIP
 Joint venture Company Product Oil

1.

Oil & Gas Production & Revenue

Annual Gas production Bcf	636	0	0	0	0	0	0	0	42	42	42
Annual Oil Production MMBbl/MBbl	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Gas Revenue	1800	0	0	0	0	0	0	0	120	120	120
Total Oil Revenue	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total REVENUE	1800	0	0	0	0	0	0	0	120	120	120.

2.

Cost

Total E&A Capex	25	20	5	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Development Capex	265	0	0	2	2	21	100	140	0	0	0
Total Capex	290	20	5	2	2	21	100	140	0	0	0
Total Capex (adjusted for inflation)	336	20	5	2	2	24	115	167	0	0	0
Total Opex	448	0	0	0	0	0	0	0	30	30	30
Total Opex (adjusted for inflation)	682	0	0	0	0	0	0	0	37	38	39
Total Levies & duties	48	0	0	0	0	0	1	2	3	3	3

TOTAL COSTS

(adjusted for inflation)	1.067	20	5	2	2	24	117	169	40	41	42
--------------------------	-------	----	---	---	---	----	-----	-----	----	----	----

3.

Product Oil CASH FLOW

(before Tax)	733	(20)	(5)	(2)	(2)	(24)	(117)	(169)	80	79	78
Profit tax	127	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Profit Fee	9	0	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

4.

Product Oil Net Cash Flow

(after tax)	597	(20)	(5)	(2)	(2)	(24)	(117)	(169)	80	79	78
Cumulative Net Cash Flow	597	(20)	(25)	(28)	(30)	(54)	(171)	(340)	(259)	----	----
Economic Cut Off Flag	OK.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
CHECK net cash flow	0,0										
	0,0										

CHECK total column	0,0
5. Foreign Partner Results:	
NPV	14
IRR,	17,7
Maximum Exposure	175
Pay back year	2013.

Z A K L J U Č A K:

Ovakve metode racunanja ekonomičnosti određenih projekata, sa posebnom stranom treba da razmotri domaća strana u ugovorima, jer strani partner, iako prihvata rizik, kroz predložene ulazne parametre za ovaj model pokušava da obezbijedi relativno visoku stopu IRR – minimum 20%. Posebno diskutabilno u ovoj studiji, sa ekonomskog aspekta, a što značajno utiče na ekonomsku rentabilnost čitavog projekta je uzimanje faktora inflacije na troškove (3% godišnje), a inflacija na cijene drži na 0%. Ako se uzme da je vremenski period trajanja projekta 25 godina, on sa ovim odnosima smanjuje ekonomsku vrijednost projekta, tj., neto dobit, a sigurno je da se u praksi neće tako odvijati, dakle postojaće inflacija na cijene, koja samo može donekle da prati inflaciju na troškove.

To će mu omogućiti da on stvarno uzme mnogo veću zaradu nego što je planirao. Ali, u svakom slučaju ovo je međunarodno priznati model koji dozvoljava da ulazne podatke usklađujemo sa njihovim stvarnim-pravim vrijednostima, a time dobijanje što tačnijih i realnijih rezultata.

L I T E R A T U R A:

- [1] Savjetnik: Mr Veselin Kovačević, direktor sektora za istraživanje Jugopetrol-A.D.Kotor
- [2] Montenegro Exploration Economics Gas and Oil, stručna literatura, odnosno projekat iz sektora istraživanja,
- [3] Vukotić V. (2001) Makroekonomski računi i modeli, CID, Podgorica
- [4] Austin E.J. (1981) Industrial Project Analysis, IBRD, Washington
- [5] Đuričin D. (1996) Upravljanje pomoću projekata, Deloitte & Touche and Economics Institute-Beograd,
- [6] Lee T. (1984) Cash Flow Accounting, Van Nostrand Reinhold, UK,

[7] Prof.dr J.Rodić: Poslovne finansije I procjena vrijednosti, str.222., Ekonomika Beograd 1991,

[8] Nevitt K.P.(1989) Project Financing Euromoney Publications , London.

[9] F.A.Hayek(1997) Put u ropstvo, Global book , Novi Sad.

Nikola Perović

Važnost prihvatanja principa međunarodnog marketinga za poslovanje crnogorskih preduzeća

Abstract

The subject of this work is to investigate relations between international marketing principles and modern business of Montenegrin companies. Here is stressed the lack of an adequate marketing approach when our companies go to foreign markets, which is bad habit inherited from socialistic period. In the introduction, it is discussed about negative trends of Montenegrin companies' international business. Throughout the second part of this paper we get acquaintance with the results of inquiry of certain Montenegrin managers of companies which have international activities, and also with their international business attitudes. In the third part, special attention will be paid to point out some important international marketing lessons which have to exert influence, on first place, on the change of our managers' way of thinking about international business. It is discussed about the importance of difference between "international marketing" term and "foreign trade" term, then the specifics of international comparing with domestic marketing, the necessity of respecting the differences between various foreign markets, the importance of having marketing approach while selecting markets, etc. One state influence in expanding international competence of companies, as international marketing factor, isn't minor, specially through national image improvement and better cooperation with companies, so the forth part of paper is, in short lines, concerning that problem.

Key words: international marketing, market, attitudes, competence, state

1.UVOD

Crnogorska preduzeća su u skorijoj prošlosti imala adhoc pristup međunarodnom poslovanju. Izvozilo se radi uvoza,tj.radi pribavljanja strane valute kojom bi se podmirile potrebe za repromaterijalom iz uvoza.U takvim slučajevima,izvozilo se uvijek kad se moglo,čak i ispod cijene koštanja.Bitno je bilo okarakterisati nekog kao izvoznika,bez obzira da li se pri tim transakcijama ostvaruje profit i stvaraju dugoročne poslovne veze.U tim uslovima obično se spominje termin"spoljna trgovina",kako bi se imenovalo odeljenje ili sektor koji se bavio uvozno-izvoznim aktivnostima.Dakle,striktno operativnim prodajno-nabavnim

poslovima, bez kompleksnog marketing pristupa. Upravo međunarodni marketing, koji ne smijemo miješati sa pojmom "spoljna trgovina" od kojeg je ovaj mnogo širi pojam, jeste integralni pristup odredjenom tržištu sa ciljem da se stvori dugoročna konkurentna prednost. Recept za uspješnu, a prijeko potrebnu, implementaciju naših preduzeća i proizvoda na strano tržište jeste međunarodni marketing. Savremeni proces prestrukturiranja privrede u međunarodnom marketingu nailazi na pravog saveznika koji vodi većoj otvorenosti naše privrede, povratku na stara i osvajanju novih tržišta. Na taj način prihvatajući principe međunarodnog marketinga uspješno prihvatamo proces globalizacije jer "globalizacija tržišta otvara nova tržišta i omogućava da manja postanu za preduzeće poslovno atraktivnija"³⁸⁸.

2. STAVOVI NAŠIH PRIVREDNIKA O MEDJUNARODNOM POSLOVANJU

Intervjuisanjem rukovodilaca 8 renomiranih crnogorskih preduzeća koja se bave izvoznim aktivnostima, došao sam do sljedećih zaključaka:

- broj inostranih tržišta na kojima naša preduzeća učestvuju kreće se od 5 do više od 20;
- proizvodni program kojim se izlazi na inostrana tržišta uglavnom se razlikuje od onog na domaćem, i "po pravilu" je uži (to potvrđuje da je međunarodno poslovanje za naša preduzeća sporedna djelatnost);
- u većini preduzeća zastupljena je strategija diferenciranja cijena, tj. prisustvo različitih cijena za razna inostrana tržišta;
- u manjini su ona preduzeća koja su koristila usluge neke marketing agencije u cilju istraživanja međunarodnog tržišta (na žalost, i po tome se vidi da naši privrednici ne shvataju značaj marketing istraživanja);
- ona preduzeća koja su angažovala marketing agencije, odlučivala su se, uglavnom, za inostrane, a također, izrazili su zadovoljstvo korišćenjem takvih intelektualnih usluga i potvrdili spremnost da ih redovno koriste;
- preduzeća koja nijesu koristila usluge marketing agencija u domenu istraživanja tržišta, kao razlog navode nedostatak finansijskih sredstava;
- anketirana preduzeća teže da na nekom inostranom tržištu imaju više uvoznika, ali nijesu usamljeni primjeri ni postojanja ekskluzivnih zastupnika za odredjeno tržište;
- preduzeća koja su imala ekskluzivne zastupnike za pojedina tržišta, ocjenjuju da im se izvoz, posle angažovanja takvog uvoznika povećao ili ostao isti (to potvrđuje da se naša preduzeća postepeno okreću kreiranju dugoročnih odnosa sa lokalnim kupcima sa kojima sprovode zajedničke marketing napore za osvajanje tržišta);

³⁸⁸ Mr Goran R. Milanović: "Strategijske alternative kanala prodaje i logistike u međunarodnom marketingu" (doktorska disertacija), Beograd, 1997., str. 1

-privrednici nemaju strategiju nastupa na svim tržištima, a i ukoliko je imaju, ne formulišu strategiju za svako tržište ponaosob, već najčešće upražnavaju isti način nastupa.

Iz svega navedenog može se zaključiti da naša preduzeća nastupaju na inostranim tržištima uglavnom bez prethodnog istraživanja, često vrlo stihijski. No, savremena dešavanja na svjetskom tržištu opominju da se jedino pravim marketing pristupom mogu zadovoljiti potrebe potrošača i zauzeti željena pozicija na tržištu. Medjunarodni marketing ima presudnu ulogu u tom procesu. Posebno je važno shvatiti da je nužno promijeniti način razmišljanja o medjunarodnom poslovanju, i uvrstiti principe medjunarodnog marketinga u mentalnu matricu naših privrednika. "Sreća i uspješnost ne dolaze spolja! Ona izvire iznutra! Iz čovječjeg karaktera i njegovih principa."³⁸⁹

3. KORISNE LEKCIJE MEDJUNARODNOG MARKETINGA

Priznati da je "danas poslovna i razvojna izolacija postala nemoguća"³⁹⁰ znači prihvatiti postulate medjunarodnog marketinga. Medjunarodni marketing "predstavlja savremenu koncepciju kreiranja i ostvarivanja tržišnog uspeha u medjunarodnim i svetskim razmerama"³⁹¹. Prihvatanje medjunarodnog marketinga značajno je za privrednu praksu svih zemalja, a posebno je bitno u našim uslovima. Crna Gora, kao mala zemlja mora biti, više nego ikad, okrenuta inostranstvu. Razmjena sa okruženjem i ostatkom svijeta mora biti imperativ budućnosti crnogorske ekonomije. A upravo medjunarodni marketing ima posebno važnu ulogu u tome. Razvijeni svijet odavno je shvatio potrebu marketinškog pristupa prilikom nastupa na domaćem, a posebno na medjunarodnim tržištima. Koliko su razna ograničenja i barijere slobodnoj trgovini loša, toliko su loši i pokušaji medjunarodnog poslovanja bez prihvatanja medjunarodnog marketinga. Jer "i bez medjunarodnih sankcija može biti loše, ali bez medjunarodnog marketinga nama ne može biti dobro"³⁹². Tržišna logika, posebno prikom izlaska van granica mora biti poštovana, jer na tržištu opstaju samo najbolji, a konkurencija na medjunarodnom tržištu je svakim danom sve izraženija. Analiza tražnje i konkurencije sada postaje mnogo značajnija. Ne treba se libiti angažovanja i medjunarodnih agencija koje će nam dati savjete kako da brže prodremo do potrošača i "pustimo korijene" na odredjenom tržištu. Upravo je i suština savremenog medjunarodnog poslovanja naših

³⁸⁹ Dr Veselin Vukotić: "Biznis i preduzetništvo", Podgorica, 2001., str. VII

³⁹⁰ Dr Branko Rakita: "Medjunarodni marketing", Beograd, 2001., str. 91

³⁹¹ Dr Branko Rakita: "Medjunarodni marketing", Beograd, 2001., str. 5

³⁹² Dr Branko Rakita: "Medjunarodni marketing", Beograd, 2001., str. 1

preduzeća(kao i sveukupnog marketing restrukturiranja) traženje novih tržišta i uspostavljene partnerskih dugoročno motivisanih odnosa sa kupcima.

Medjunarodni marketing za savremena crnogorska preduzeća ima mnogo korisnih savjeta,a neki od njih su sljedeći:

1.Moramo razlikovati pojam “spoljna trgovina” od pojma “medjunarodni marketing”

Spoljna trgovina za osnovni cilj ima maksimiziranje prodaje na inotržištu u kratkom roku,dok je medjunarodni marketing širi pojam jer ima za cilj zadovoljene potreba inokupaca,ali u dugom roku.Može se reći da je spoljna trgovina prelazna faza ka medjunarodnom marketingu, jer,osim klasičnih uvozno-izvoznih aktivnosti koje podrazumijeva spoljna trgovina,medjunarodni marketing uključuje i poslove istraživanja tržišta,razvoja proizvoda,strategijskog odlučivanja o instrumentima marketing programa,istraživanja makro okruženja i sl.Zbog svega toga klasično spoljno trgovinsko poslovanje ima podređenu ulogu u odnosu na poslovanje koje prihvata medjunarodni marketing koji ravnopravno tretira strana tržišta bez obzira na njihovu geografsku lociranost,a selekciju vrši isključivo instrumentima marketing analize.

2.Postoje specifičnosti medjunarodnog marketinga u odnosu na domaći marketing

Medjunarodno poslovanje je znatno kompleksnije od poslovanja u domaćim uslovima,a neke od razlika su prikazane u sljedećoj tabeli:

Tabela 1:Specifičnosti poslovanja u domaćem i medjunarodnim uslovima³⁹³

Domaće	Medjunarodno
Jedan osnovni jezik i nacionalnost i više kultura	Višejezičnost,višenacionalnost
Relativno homogeno tržište	Razdeljena i raznolika tržišta
Raspoloživost podataka,obično zadatak,zahteva	Prikupljanje podataka težak

³⁹³ Mr Mile Jović:”Medjunarodni kooperacioni marketing:koncept,pristup i oblici”(doktorska disertacija),Beograd,1988.,str.52

preciznih i dostupnih kadrova	velika izdvajanja sredstava i
Politički faktori relativno nevažni vitalne važnosti	Politički faktori često od
Relativna sloboda od smetnji aktuelne vlade planovi, uticaj vlade na	Nacionalni ekonomski poslovne odluke uobičajen
Preduzeće ima mali uticaj na okruženje strane velikih	“Gravitaciona”distorzija od kompanija
Relativno stabilno poslovno okruženje okruženja većinom veoma	Višeslojnost faktora nestabilnih(alice potencijalno profitabilnih)
Ujedanačena finansijska klima u rasponu od krajnje inflatornih	Različitost finansijskih klima vrlo konzervativnih do
Jedna valuta stabilnosti i realnoj	Valute se razlikuju po vrijednosti
Poslovna načela razvijena i razumljiva promenama i	Načela različita, podložna nejasna
Rukovodstvo obično deli odgovornost i nije upoznato koristi finansijsku kontrolu kontrolom	Rukovodstvo često nezavisno sa budžetom i

Ukratko, može se reći da sve specifičnosti međunarodnog marketinga čine da je domaći marketing samo poseban segment međunarodnog marketinga i da uopštavanjem iskustava iz međunarodnog marketinga preduzeće znatno može da

unaprijedi domaću marketing praksu. Ovo je posebno bitno shvatiti i uvažiti u crnogorskim preduzećima koja će se, mnogo više nego ranije, uključivati u međunarodnu tržišnu utakmicu.

3. Međunarodna konkurencija se zaoštrava

U savremenim uslovima konkurencija postaje naglašenija i relativnija jer se, sa jedne strane, povećava broj takmičara koji se bore za isti kolač, a sa druge strane, ne postoje apsolutni dobitnici: "ne živi se od stare slave". Zbog toga na značaju dobija analiza konkurencije koja treba da prethodi svakoj poslovnoj odluci u međunarodnom marketingu i da poveća šanse za uspješnim plasmanom naših proizvoda.

4. Neophodno je poštovati specifičnosti stranih tržišta

Što su veće razlike između našeg i ekonomsko-političko-kulturnog okruženja stranog tržišta, to su specifičnosti međunarodnog u odnosu na nacionalni marketing izraženije. Zbog toga se principi međunarodnog marketinga posebno moraju uvažavati prilikom izlaska na tržište sa većim distancama u odnosu na domaće tržište, a maksima "misli globalno, a djeluj lokalno" i u ovom slučaju je aktuelna.

5. Treba imati marketing pristup u izboru tržišta

Istraživanja u međunarodnom marketingu moramo posmatrati kao investiciju jer istraživanja znače planiran uspjeh i pozitivne dugoročne posljedice. Iako svako istraživanje traži dodatna sredstva, ne može se govoriti o ozbiljnom međunarodnom poslovanju koje nije utemeljeno na međunarodnom marketing istraživanju koje za posledicu ima adekvatan izbor tržišta. Bez provjerenih informacija o međunarodnom tržištu, angažman preduzeća liči na "igru u mraku". Zbog toga, iako su istraživanja skuplja nego u domaćem marketingu, ona su još neophodnija. Strategijski model selekcije inostranih tržišta, po profesoru Rakiti, podrazumijeva da se prvo, na bazi istraživanja međunarodnog okruženja, izvrši grupisanje međunarodnih tržišta prema geografsko-demografskim, društveno-političkim, ekonomsko-razvojnim i socio-kulturnim obilježjima. U pitanju je prva, najgrublja faza selekcije inostranih tržišta zasnovana na sekundarnim podacima. Zatim slijedi faza filtriranja inostranih tržišta, koja za cilj ima da definiše koja su raspoloživa (za njih je opravdano vršiti dalja istraživanja), potencijalna (koja imaju potencijalne tržišne šanse) i prihvatljiva tržišta, i to na bazi istraživanja tržišnih mogućnosti. "Prihvatljiva tržišta, tj. zemlje koje imaju realne tržišne šanse i mogućnosti"³⁹⁴; ispituju se sa stanovišta stabilnosti okruženja, prisustva rizika i

³⁹⁴ Dr Branko Rakita: "Međunarodni marketing", Beograd, 2001., str. 160

poslovne prakse, da bi se konačno definisala odabrana tržišta. Strategijski model selekcije inostranih tržišta, ukratko opisan, dalje čine i strategija komparativne segmentacije inostranih tržišta na bazi istraživanja marketing uslova i strategija segmentacije inostranih tržišta koja na osnovu istraživanja kupaca i korisnika ima za cilj identifikovanje segmenata odabranih tržišta na koje preduzeće treba da usmjeri svoje resurse.

Navedeno o strategijskom pristupu u izboru inostranih tržišta želi pokazati da uspjeh na savremenom međunarodnom tržištu "ne pada sa neba" već je rezultat stručnog primjenjivanja kreativnih marketing istraživanja.

6. Postoje specifičnosti instrumenata međunarodnog marketinga

Proizvod u međunarodnom marketing miksu i dalje je noseći stub uspješnog marketing programa kojim želimo da osvojimo određeno strano tržište. Međutim, njegov značaj još više postaje naglašeniji jer je vrlo često neophodno mijenjati određene elemente proizvodnog miksa (pakovanje, dizajn, i sl.) kako bi se zadovoljile potrebe inostranih kupaca. Zbog toga je i saradnja marketing i proizvodne funkcije u preduzeću još prisnija i neposrednija. Strategije promocije, u principu, primjenjuju iste elemente kao u domaćem marketingu, ali se i njima mora posvećivati posebna pažnja kada su distance u odnosu na domaće tržište izraženije. Diferenciranje cijena u međunarodnom marketingu je mnogo češće nego u domaćem i mora da bude rezultat kvalitetnog istraživanja kupaca. Konačno, kanali prodaje u međunarodnom marketingu jesu predmet strateškog uskladjivanja učesnika u međunarodnom poslovanju i neophodno je kreirati takve kanale prodaje koji vode dugoročnoj uspješnoj saradnji sa kupcima. Posebno je ovdje bitno istaći važnost adekvatnog izbora distributera na određenom tržištu koji treba da bude "produžena ruka" i "ambasador dobre volje" proizvođača na lokalnom tržištu.

7. Biti svjestan raznovrsnosti oblika međunarodnog poslovanja

Pored izvozne aktivnosti naših preduzeća, kojoj crnogorske firme još uvijek nijesu marketinški pristupile, postoje i drugi, "viši", oblici međunarodnog poslovanja. Svi oblici međunarodnog poslovanja mogu se svrstati u 3 grupe:³⁹⁵

1. trgovinske forme međunarodnog poslovnog pozicioniranja,
2. posredne kooperativne forme i
3. direktne investicione forme međunarodnog pozicioniranja.

U prvu grupu spadaju bazične varijante izvoznog marketinga, partnerski izvozni aranžmani (lohn, lizing poslovi, piggy back i dr.) i vezani poslovi u izvoznom marketingu (barter, izvozni factoring i dr.). Od ovih oblika neki se

³⁹⁵ opširnije o formama međunarodnog poslovnog pozicioniranja u: Dr Branko Rakita: "Međunarodni marketing", Beograd, 2001., str. 209-284

već koriste u poslovanju naših preduzeća (npr. lohn poslovi), ali bih napomenuo da lohn poslove prvenstveno treba shvatati kao dobar trening neophodan za uspješnije samostalno poslovanje, a nikako kao dugoročnu poslovnu orijentaciju. S druge strane, oblik poslovanja pod nazivom piggy back, koji znači pridruživanje postojećem sistemu distribucije određenog inostranog proizvođača, iako je odavno poznat stranim kompanijama, za naša preduzeća se može smatrati još uvijek atraktivnim. U grupu posrednog kooperativnog angažovanja spadaju licencno poslovanje, franšizing, ugovorno rukovodjenje, ugovorna proizvodnja i sl. Treća vrsta međunarodnog poslovnog pozicioniranja karakteriše se direktnim investicionim angažovanjem na inostranom tržištu, i to "je najsloženiji oblik nastupa na inostranom tržištu, koji pretpostavlja trajno opredjeljenje preduzeća da investiranjem u više zemalja učvrsti svoju poziciju na tržištu"³⁹⁶. Ali, naglasio bih da naša preduzeća itekako još treba da iskoriste domete izvoznog marketinga, kako bi u budućnosti razmišljali i o drugim formama međunarodnog biznisa.

4. ULOGA DRŽAVE U POVEĆANJU MEDJUNARODNE KONKURENTNOSTI

Veliki broj potrošača na svjetskom tržištu formira percepciju o pojedinim proizvodima u skladu sa zemljom porijekla. Zbog toga je jako bitno da je imidž zemlje pozitivan, jer to direktno vodi povećanju prodaje na stranim tržištima. Država treba da poboljšanjem sopstvenog imidža u međunarodnim okvirima poboljša propulzivnost naših proizvoda na inostranim tržištima. Šta je to, po mom mišljenju, što država, osim poboljšanja njenog imidža, može da uradi kako bi povećala međunarodnu konkurentnost naših proizvoda? Ukratko, to bi bilo:

-jačanje promotivne i informativne podrške prilikom izlaska na strana tržišta, i

-povećanje napora za ostvarivanje liberalizacije trgovine u regionu.

Državne institucije treba da su i informativni servis kada su u pitanju informacije o stranim tržištima, jer većina naših preduzeća nema dovoljno sredstava i mogućnosti za kompletna marketing istraživanja inostranih tržišta. Zbog toga je bitna saradnja i razmjena informacija između preduzeća i državnih institucija. Te informacije, kao dio marketing istraživanja, trebale bi da pomognu da se shvati bitna činjenica da je "slaba necjenovna konkurentnost domaćih proizvoda najkрупniji

³⁹⁶ Dr Božo Mihailović: "Marketing principi za menadžment", Cetinje, 2000., str. 512

problem naših preduzetnika i kočnica ekspanzije na inostrana tržišta³⁹⁷. Neophodno je generalno poboljšati kvalitet naših proizvoda, osavremeniti dizajn, tj. imati necjenovnu konkurentnost u skladu sa zahtjevima i informacijama sa svjetskog tržišta. No, osim necjenovne konkurentnosti, čini se da su mnoga naša preduzeća izgubila i konkurentsku prednost kada su cijene u pitanju, pa bi informacije sa inostranih tržišta mogle motivisati napore za smanjenje troškova u našim preduzećima, kao "stuba" cjenovne konkurentnosti. Takođe, bitna je uloga države u organizovanju promotivnih nastupa naših preduzeća u inostranstvu čime bi se povećali direktni kontakti sa potencijalnim stranim partnerima. Sve rečeno nikako ne znači da država treba da nameće pravila preduzećima kako da se bolje pozicioniraju na inostranim tržištima, jer "ima malo razloga da se ljudima nameću pravila, koja oni slobodno i spontano ne prihvataju"³⁹⁸. Država treba da ima partnerski odnos sa preduzećima, nikako paternalistički.

Ne manje bitna funkcija države u poboljšanju međunarodne konkurentnosti naših proizvoda ogleda se u postizanju sporazuma, sa prvenstveno zemljama u regionu, o liberalizaciji trgovine koja se ogleda u ukidanju carinskih barijera i uspostavljenju zone slobodne trgovine. Forsiranjem tržišne utakmice, principi međunarodnog marketinga još više dobijaju na značaju. Uvođenjem tržišne ekonomije i stvaranja konkurentskog ambijenta dugoročno svi imamo koristi jer "se u društvu konkurencije većina stvari može imati kada se plati cena... to je činjenica o čijem značaju se teško uopšte može sporiti"³⁹⁹. Naravno, ovdje je neophodno da se ispoštuje politički uslov između zemalja u regionu, a koji je neophodan za slobodnu trgovinu. "U svetu slobodne trgovine, kao i u slobodnoj ekonomiji u bilo kojoj zemlji, razmena se odigrava između privatnih entiteta-pojedinaца, poslovnih preduzeća, dobrotvornih organizacija. Uslove pod kojima se obavlja razmena prihvataju sve strane te razmene. Razmene neće biti ukoliko sve strane ne veruju da će od nje imati koristi"⁴⁰⁰.

³⁹⁷ Mr Danijela Vojinović: "Izvozna orijentacija-uslov za razvoj biznisa", PMB CG Herceg Novi, 1998., str. 232

³⁹⁸ Dr Miroslav Prokopijević: "Konstitucionalna ekonomija", Beograd, 2000., str. 401

³⁹⁹ Friedrich August von Hayek: "Put u ropstvo", Novi Sad, 1997., str. 147

⁴⁰⁰ Milton & Rose Friedman: "Sloboda izbora", Novi Sad, 1996., str. 70

ZAKLJUČAK

Crnogorska preduzeća su se u prošlom, socijalističkom sistemu, prema aktivnostima izvoza uglavnom pasivno odnosile: izvozilo se radi uvoza. Taj pogrešan pristup ostavio je posljedice, pa se i danas u većini crnogorskih preduzeća dovoljno ne uvažava različitost poslovanja na međunarodnom tržištu. Drugim riječima, ne uvažavaju se dovoljno postulati međunarodnog marketinga koji posjeduje "oružje" za uspješniji plasman crnogorskih proizvoda na međunarodnom tržištu. Od međunarodnog marketinga crnogorski privrednici mogu mnogo da nauče, a neke od pouka su pomenute u radu. Takođe, bitna je i uloga države u povećanju međunarodne konkurentnosti proizvoda, kao faktora međunarodnog marketinga, a prvenstveno se postiže većom partnerskom saradnjom sa preduzećima.

Značaj međunarodnog marketinga će u budućnosti sve više rasti jer proces globalizacije podrazumijeva jaču tržišnu saradnju između država i naroda, a upravo međunarodni marketing jeste instrument uspješnog povezivanja.

LITERATURA:

1. Friedrich August von Hayek: "Put u ropstvo", Novi Sad, 1997.
2. Milton & Rose Friedman: "Sloboda izbora", Novi Sad, 1996.
3. Dr Veselin Vukotić: "Biznis i preduzetništvo", Podgorica, 2001.
4. Dr Branko Rakita: "Međunarodni marketing", Beograd, 2001.
5. Dr Božo Mihailović: "Marketing principi za menadžment", Cetinje, 2000.
6. Dr Miroslav Prokopijević: "Konstitucionalna ekonomija", Beograd, 2000.
7. Mr Goran R. Milanović: "Strategijske alternative kanala prodaje i logistike u međunarodnom marketingu" (doktorska disertacija), Beograd, 1997.
8. Mr Danijela Vojinović: "Izvozna orijentacija-uslov za razvoj biznisa", PMB CG Herceg Novi, 1998.
9. Mr Mile Jović: "Međunarodni kooperacioni marketing: koncept, pristup i oblici" (doktorska disertacija), Beograd, 1988.

Jakov Crnkovic, Salvatore Belardo and Derek Asoh

E-Business Applications In a Governmental Sector⁴⁰¹

Executive summary

The Office of the State Comptroller (OSC) in New York State (NYS) provides services to the population of NYS through a program of regulation designed to control government agencies. Because of this role, there has been an adversarial relationship between OSC and other agencies. In mid-1993, new concepts of partnership and quality management were introduced setting in motion the machinery of multi-faceted change that is still ongoing. At the heart of these new concepts is the use of information technology (IT), which will be translated into capabilities of e-business applications when developed.

This study examines the successful initiation, adoption and diffusion of such a system within OSC in support of the new approach to business, and identifies the factors that have contributed to success. In particular, we will focus on the **Multi-purpose Access for Customer Relations and Operational Support (MACROS)** project within OSC's Division of Municipal Affairs (OSC-MA).

MACROS is the first effort intended to improve the quality of OSC-MA services. What used to be, up until the late 90s, a mammoth semi-manually operated environment is fully automated today. As a result of MACROS success, municipalities can now receive/complete/file annual financial reports (AFR) and/or annual update documents (AUD) electronically.

The successful implementation of MACROS has become the cornerstone of an operational enterprise network in OSC-MA. It links all employees, helps OSC-MA respond to most requests for information and facilitates communication.

MACROS reflects a unique vision of what, why and how one government agency has accomplished in preparing itself for business success in the turbulent new economy that demands more responsive customization of services. We believe that other organizations can learn from this approach.

⁴⁰¹ An earlier version of this paper entitled "Preparing A Government Agency For Business Success In The New Economy: A Success Story" was focused on system design and implementation issues and was presented at the IRMA 2002 conference in Seattle, WA., and published in Proceedings of the 2002 IRMA Conference, IDEA Publishing, Hershey, PA, 2002.

Introduction

OSC-MA was one of the first departments in OSC to embrace the new concepts of partnership with customers and improved managerial goals. Such a shift in the way business is conducted in public organizations would not be possible if accompanying measures (strategic planning and continuous improvement) were not taken to create the proper environment.

The methodology adopted in this our research comprised on interviews and document analysis. Pertaining to the interviews, key informants were gathered from all the organizations and agencies that participated in the MACROS project. Some of the interviews were carried out over the phone while others were carried out in face-to-face methods. Authors participated in several presentations of the system and training sessions for the users.

Creating and maintaining a supporting environment is neither straightforward nor easy. In fact, it was the top priority of the Administration for close to four years (1994 – 1998). As in any change effort, it was necessary to gain the support of staff members who would be affected by the new program. The approach to executing OSC-MA's traditional auditing functions also had to be reviewed, taking into consideration the need to build relations among stakeholders. In 1998, the idea of a Municipal Affairs Contact Repository Operating System (MACROS)⁴⁰² project was proposed. OSC-MA's personnel, distributed within its two functional branches (Services and Support) operates in nine remote locations through NYS. The customer base served includes NYS local government officials, and external contacts such as federal agencies, legislatures, taxpayers, professional organizations, financial institutions, vendors, and citizens at large.

Traditionally, OSC-MA routinely gathers, organizes and distributes information to its customers. Prior to MACROS, the information was found in many forms: written correspondences, telephone calls, news articles, media reports, formal reports, professional publications, staff notes, legislature records, etc. In addition, personal contact was the preferred means of communication with the municipalities. The absence of an appropriate network and the existence of bits and pieces of information required considerable prior preparation before responding to customers' requests. In order to keep everything working, OSC-MA had to rely heavily on directives, audits, and corrective actions from the central office. This worked as long as the goals of OSC-MA were clear and its activities well structured (CTG, 2001).

For better understanding, let us examine two scenarios showing the kinds of daily needs that MACROS helped to solve:

Scenario One: A newly elected official calls OSC-MA with questions concerning

⁴⁰² The project title: MACROS remains the same, but the original acronym developed over time into: Multi-purpose Access for Customer Relations and Operational Support showing the special flavor for dynamic needs and approach.

AUD, needing immediate feedback.

Scenario Two: A town board member calls OSC-MA asking for a speaker who could help explain how their town budgeting works before a vote on the budget in just three hours.

System analysis and design

The OSC is an independent government agency that manages State funds, and has custody over the assets of State and Local Government Retirement Systems. Headed by a Comptroller, OSC is also charged with specific pre- and post-audit functions. To effectively execute its functions, the OSC has a number of supporting divisions, including OSC-MA whose primary responsibility is to oversee the operation of local governments and their political subdivisions - which total over 10,000 in New York State (excluding New York City).

As a result of new vision of services started 1994, relationships between OSC and local government began to be developed, and new services provided including: training, consulting, analysis of information products manufactured by local governments, and risks assessment.

Unfortunately, each region was doing virtually same things in its own way, “Islands of information”⁴⁰³ were created and scattered all over OSC-MA. Consequently, there was no established way to ensure conformity and accuracy of information. The information required by staff to do their jobs was likely to be unreliable and redundant or not accessible. With no enterprise-wide network in place, the manual approach to information processing and exchange often resulted in slow business transactions and decisions. The strategy devised by OSC-MA offered people the opportunity to improve performance by providing them appropriate IT. Having in mind that the CRM (Customer Relation Management; Rigby, 2002) is one of the hottest IT challenges in both, e-businesses and in traditional organizations makes this governmental effort even more significant.

In 1998, OSC-MA established a partnership with the Center for Technology in Government (CTG) at the University at Albany to study the potential for sharing information across the division. CTG⁴⁰⁴ “works with NYS government agencies to help develop information strategies that foster innovation and enhance the quality and coordination of symbiotic relationship” (CTG, 2001).

CTG assisted OSC-MA in “developing a policy, management, and technological framework for using its rich, but unstructured information to support new service goals” (CTG, 2001). The starting point was the creation of a working team, comprised of staff from OSC-MA and NYS office for IS services, and their

⁴⁰³ Islands of information between Governmental Agencies are not in the focus of this paper, but it is in authors’ research agenda.

⁴⁰⁴ CTG received the prestigious “Innovations in American Government Award” in 1995 from the Ford Foundation in recognition of its creative partnerships and problem solving in the public sector.

counterparts from CTG on the other hand.

Following the stakeholder analysis, a strategic framework for OSC-MA was established. This was followed by the business problem analysis, defining business problems and recommending various options as parts of an overall solution. Implementing MACROS is, and has been the responsibility of OSC-MA.

The strategic analysis for business case showed, that the foregoing “good old” strategies generated concerns and it opened the door for re-engineering. In addition to better understanding its needs, the constraints passed by the work with CTG’s enabled OSC-MA to realize and appreciate its current organizational environment.

To avoid possible failures of the re-engineering, database, knowledge-base or networking systems (as was experienced following the spring 2000 collapses of dot companies), it was necessary to limit the scope of the MACROS as much as possible, while trying to obtain concrete results that would provide the rationale for moving forward. Consequently, a single process -- the Technical Assistance (TA) was selected to serve as the test case. The TA transaction created a central information repository within OSC-MA.

The TA transaction exhibited most of the service characteristics and frequently encountered business problems at OSC-MA. It provided an information service that municipalities could access before making any decisions.

The service objectives were formulated (CTG, 2001; OSC, 1998):

- Conduct targeted and mass dissemination of information to local governments
- Assess the need for service delivery to local governments
- Document contacts between MA staff and specific local government

So that,

- Local governments receive useful information provided by or through OSC
- Staff can determine municipalities at risk
- Staff can maintain a contact history between OSC and local governments
- Staff have timely and accurate information designed to guide regional staff in delivering consistent services to municipalities
- Staff can produce a reliable, accessible, uniform centralized list of local officials.

After setting the service objective, the next step was to identify and describe the appropriate business activities. The rationale was to make the TA service process as explicit as possible, so that the overall business value of MACROS could be easily evaluated. Following the Joint Application Development⁴⁰⁵ approach, a

⁴⁰⁵ See Jeffrey A. Hoffer, Joey George, Joe Valacich: Modern Systems Analysis and Design. 2nd ed. Addison Wesley, Reading, MA. 1999

workshop was organized to identify, review, and describe all the steps of the TA processes, as well as the associated records and system requirements. In this phase, many more OSC-MA staff, especially those from the regional offices were involved. Participants agreed that TA was the most cost-effective way to start MACROS.

Given the importance and necessity to win broad and top management continuous support, the OSC-MA team adopted a strategy to tell the successful story of the MACROS projects and its prospects. This led to a solid foundation for agency support, paved the way for stakeholders' analysis and also served as a stimulant for the desired inter-division collaboration.

This analysis established the framework for OSC-MA, which is a way to enable organizations to "think out of the box", so that they can better understand the operational environment -- resources, innovative opportunities, customers and new partners (table 1).

Resources	Primary	Secondary
	Existing systems, media reports, local government reports, operational policies, legal opinions and OSC-MA staff knowledge	BITS, OSC Divisions, Network resources, Personnel, Vendors, Internet, local government associations
Innovative opportunities	Products	Services
	Central repository, communication tracking and document management	CTG project, communication center, search capabilities, on-line access and decision support
Customers	Internal	External
	OSC-MA staff, and managers, legal services, press office	Local officials, other state agencies, federal agencies, taxpayers, legislature, media, professional associations, vendors and financial institutions
New partners	Legal Division, Press Office, Justice Court, Mail Room, BITS, Management Services	State Agencies, Local Governments, CTG, Office for Technology

Table 1: OSC-MA Operational environment

Following the stakeholder analysis and establishment of the strategic framework, the business problem analysis was conducted using three modeling tools -- cost performance, surveys, and best practices. The cost performance modeling addressed issues concerning the system functionality, level of system implementation (modest, moderate, elaborate), associated cost/gain and required time frame. Stakeholders were surveyed to ascertain the business practices within OSC associated with collecting and documenting contact information, the nature and availability of such information, who is responsible and what stakeholders expected of MACROS.

The assessment of MACROS design showed that it would be able to accomplish suggested goals:

- Reduce redundant records and thereby record storage necessity
- Provide historical information, better background information for services, more consistent policy and action, better context for planning engagement
- Deliver services on the spot
- Improve day-to-day communication, performance, impact measures and triangle
- Ensure more timely service delivery
- Increase local awareness of available state-sponsored services

System implementation and current challenges

A call for bids was made in 2000. The bid articulated all the objectives of OSC-MA and the system vision of MACROS. Proactively, the bid went a step further to emphasize an OSC-wide integration perspective (scalability) and in making it clear that MACROS would be adding processes over time.

ComputerWorks, an Albany, NY, based company, and Lotus Premier Business Partner⁴⁰⁶ emerged as another collaborator in the MACROS project (CWK, 2001.)

MACROS integrated databases serve the purposes of auxiliary forms (audit and reports), business processes, calendar, calls, contacts, correspondences, filing services, form letter library, help, help desk and knowledge base, reports, and time management. The inherited Lotus Notes/Domino architecture offers an environment with powerful facilities for free form, association of documents, and ability to replicate information for off-line use. Although MACROS has the ability to integrate products from several platforms, the focus is on the Microsoft Office Suite. From an operational perspective, MACROS is transparent to its users. All components seamlessly operate together and are accessible through various graphical users interfaces. Functionally, MACROS offers important features and services as: Information Access, Dissemination, Business process support.

Key success factors include introducing and understanding relevant concepts, developing staff skills, focusing on organizational processes, and improving the technological infrastructure.

Project realization resulted in offering the opportunity for staff to collaborate and learn from each other, while better serving customers. Described as an organization in transition towards a service-oriented way of working (CTG, 2001),

⁴⁰⁶ ComputerWorks has clients all over the world, including several NYS agencies (CWK, 2001). In 2000, ComputerWorks won the “Best Industry Solution Public Sector” award from IBM Lotus Development Corporation in recognition of its works in the government and health care segments

OSC-MA's new strategies are in the hands of its division Info Tech. From the technical point of view, all offices are connected over Internet (with various access speeds) and many of them are part of wide area network (which allows sending sensitive information with higher security level.) Existing wide area network needs improvements. MACROS uses distributed database system where all remote sites are updated over night.

It is important to underline the current research activities of CTG and people from School of Business, University at Albany are focused towards implementing the concept of Knowledge Management⁴⁰⁷ and its application in MACROS.

Let us complete this paper with two solutions of scenarios presented earlier:
Scenario 1 (Solution): *How MACROS serves customers* -- a contact list is instantly consulted, relevant past communications of the out-going official are tracked and consulted by OSC-MA staff, who can collaborate in real-time, re-assign jobs (in case one staff is not on seat) to generate the required answers. The result is made available to the official in whatever form requested.

Scenario 2 (Solution): MACROS serves as the *Municipal Electronic Library (MEL)* -- training material on budgeting is gathered on the spot, through appropriate keyword search. The appropriate OSC-MA staff is mobilized or re-assigned to roles and everything is set for the Board Meeting.

Greater demands on the public sector for better services seems logical (see for example Crnkovic et al. 2001) -- a fast moving economy, the rapid pace of technological changes and the responsiveness of private sector customer services have created an increased demand of citizens for similar responsiveness from government (Asoh et al., 2001.). Governments' engagement in such initiatives as e-Commerce and e-Government would certainly offer an opportunity to respond to customers needs. Success in these endeavors depends to a larger extent on how public agencies are prepared in advance. Evidently, with MACROS, OSC-MA is poised for business success in the new economy: to deliver services -- very elegantly, timely, with a high degree of accuracy, to the satisfaction of all parties concerned and at minimum cost.

References

1. CWK (2001). ComputerWorks <http://www.computerworks.com/>
2. CTG (2001) Center for Technology in Government, SUNY/Albany <http://www.ctg.albany.edu/>
3. Info Tech (2001). Info Tech Strategic Plan
4. OSC (1998). MACROS: Municipal Affairs Contact Repository Operating System. Business Case.

⁴⁰⁷ Suggested possible continuation of this work is a research project focused on Knowledge Management aspects of MACROS. Paper dealing with these concepts is under a review process for the journal *Ekonomika Preduzeća* (in Serbian language) – special issue, Belgrade, 2003.

5. OSC (2001a) "State of Affairs". Monthly OSC-MA Newsletter Series 2000 - 2001
6. OSC (2001b). Conducting The Investigation And Feasibility Of Expanding MACROS As An Agency-Wide Tool: Identifying Needs and Commonalities.
7. OSC (2001c): What are the Comptroller's Responsibilities?
<http://www.osc.state.ny.us/about/response.htm>
8. Asoh, D., S. Belardo and R. Neilson: Knowledge Management: Issues, Challenges and Opportunities for Governments in the New Economy. To appear in Proceeding of the 35th Hawaii Conference of System Sciences, Hawaii, 2002. Pp. IEEE
9. Crnkovic et al: Building Governmental Information System for Montenegro, Proceedings of the 2001 IRMA Conference, Toronto. Pp.747-749 IDEA Publishing, Hershey, PA, 2001.
10. Rigby et al.: Avoid the four Perils of CRM, Harvard Business Review, Pp. 101-109, February 2002, Boston, MA.
11. Office of State Comptroller, New York State
Website: <http://www.osc.state.ny.us/index.htm>

Zoran Djikanovic

Integracija u globalno finansijsko trziste

Abstract

Globalization is one of megatrends of today's world. National financial markets are integrating in a single global marketplace. This process is being enhanced by development in communications and information technology, as well as by deregulation of financial markets and growing importance of institutional investors that are willing to invest abroad.

Globalization leaves little choice to developing countries whether to follow this path or not. They can, however, decide how they wish to travel, choosing policies that benefit the economy and avert potential shocks.

Key words

Globalization, financial markets, deregulation, institutions, process

I Uvod

Jedan od savremenih megatrendova razvoja je globalizacija, koji se najjasnije ogleda u promjenama koje se desavaju na finansijskom trzistu tokom poslednjih dvadesetak godina.

Nacionalna trzista se integrisu u globalan trzisni prostor. Nova dostignuca iz oblasti komunikacije i informacione tehnologije, kao i deregulacija finansijskih trzista i rastuci znacaj institucionalnih investitora, omogucavaju odvijanje ovog procesa.

Globalizacija ne ostavlja mogucnost izbora, kada je u pitanju ulazak u ovaj proces, ali zato drzave mogu same odluciti kako ce putovati kroz ovaj proces, birajuci onu politiku koja koristi ekonomiji i sprecava moguće sokove. Odnosno, trebaju da kreiraju takvu makroekonomsku politiku, zakonsku regulativu i institucionalnu sredinu, koje kanalisu kapital ka stabilnom i postojanom rastu privrede.

Nove mogucnosti su pracene izazovima upravljanja procesa prilagodjavanja promjenama. Integracija zahtijeva prihvatanje i implementaciju liberalnog rezima trgovine i investicija.

Ukoliko imaju adekvatne institucije i vode ispravnu politiku, države mogu laganije precij put do finansijske integracije i iskoristiti sve prednosti koje sa sobom nosi sama integracija.

U ovom radu su opisane promjene finansijskog okruženja, analizirane su prednosti i nedostaci integracije finansijskog tržišta u globalno finansijsko tržište sa prezentacijom promjena sistemskog okvira u Crnoj Gori.

II Promjena finansijskog okruženja

Globalizacija finansijskog tržišta je dio globalizacije svjetske privrede pod uticajem kretanja svjetske trgovine, stranih investicija i transfera tehnologije.

Odvijanje ovog procesa podstaknuto je novim dostignucima iz oblasti komunikacije i informacione tehnologije, kao i deregulacijom finansijskih tržišta i rastucim znacajem institucionalnih investitora, koji su u mogucnosti i zele da investiraju sirom svijeta.

U evoluciju tržišta hartija od vrijednosti nisu ukljucene samo finansijske usluge vec i Internet, kompanije za tehnologiju i komunikacije, kao i kompanije za pružanje finansijskih usluga na osnovu tehnologije, koje izazivaju izmjenu filozofije finansijskog tržišta i nacina obavljanja transakcija. Rezultat takvih promjena je konsolidacija i formiranje nove evropske berze - EURONEXT koja je nastala udruživanjem pariske berze, BXS Brisel i AEX Amsterdam.

Nova tehnologija i sredstva komunikacije omogucavaju smanjenje cijene transakcija, vecu pogodnost za klijente i novi nacin obavljanja funkcija informisanja, distribucije i transakcija na finansijskom tržištu.

Danas je omogucena kontinuelnost trgovanja finansijskim instrumentima na elektronskim sistemima za trgovanje sirom svijeta. Na taj nacin se ucesnicima na trzistima hartija od vrijednosti nudi veci broj mogucnosti za prikupljanje ili plasiranje kapitala u cijelom svijetu kao i povezivanje koje se vrsi gotovo u sekundi.

Sa globalizacijom finansijskog tržišta povecava se obim trgovanja sa Depositary Receipts, javna ponuda hartija od vrijednosti se plasira na trzistima van domicilnog tržišta tog emitenta, kompanije sa razvijenih tržišta preuzimaju kompanije sa mladih, odnosno tržišta u razvoju. Medjunarodni investitori sve vise investiraju u pojedine sektore i industrije, takodje u indekse, radije nego u pojedine zemlje.

Odras ili rezultat novih dostignuca i primjene tehnologije i savremenih komunikacija je i spajanje NASDAQ i American Stock Exchange, kao i pad vrijednosti mjesta odnosno clanstva na njujorskoj berzi, jer institucionalni i individualni investitori prelaze na on-line trgovanje. Trgovanje hartijama od vrijednosti se obavlja 24 sata dnevno, sto zahtijeva visoku insitucionalizaciju, regulaciju, standardizaciju i nadzor, kako se krize i nestabilnosti sa jednih trzista ne bi prenosili na ostala trzista.

Istrazivanje koje je organizovao MMF o ulaganjima u portfelj hartija od vrijednosti pokazuje da je svaka sedma finansijska transakcija vlasnickim hartijama od vrijednosti izvršena na medjunarodnom trzistu. Ulaganja u portfelj inostranih dugorocnih hartija od vrijednosti krajem devedetih iznosila su gotovo 5,2 milijardi USD. Najvece zemlje investitori su SAD, Velika Britanija i Japan, cija su ulaganja iznosila 68% od ukupno ulozenih sredstava. Udio Holandije, Italije i Francuske iznosio je, za svaku zemlju posebno, izmedju 4 i 6%.

Rastuca integracija zemalja u razvoju u svjetske trgovinske tokove pracena je njihovom integracijom u medjunarodne finansijske tokove. Tokovi privatnog kapitala u zemlje u razvoju su ucetvorostuceni u periodu 1990 - 1994. Oni sada iznose 75% ukupnih dugorocnih kapitalnih tokova ka zemljama u razvoju, i imaju razlicite forme, za razliku od bankarskih kredita, koji su dominirali ranije.

Najveci dio kapitala koji se ulaze u zemlje u razvoju je u formi direktnih inostranih investicija, dok su portfolio investicije u opadanju. Ipak, za vecinu zemalja sa niskim prihodima oficijelna strana pomoc je dominantan vid priliva stranog kapitala. Ali sa smanjenjem direktne pomoci, zemlje moraju ubrzati reforme koje ce im omoguciti privlacenje privatnog kapitala.

Stalne inovacije finansijskog trzista otvaraju klucno pitanje izbora modela, odnosno uloge finansijskog trzista u finansijskom sistemu zemlje. Brzina, preduzimljivost, inovativnost, cijena usluge i efikasnost sve više favorizuju finansijsko tržište u odnosu na klasicnu bankarsku industriju koja je prinudjena da se ubrzano mijenja i prilagodjava trzisnim zahtjevima, kako bi opstala na trzistu, racionališuci svoje poslovanje i primenjuci medjunarodne standarde.

III Integracija zemalja u razvoju u medjunarodno finansijsko trziste

Dvije su osnovne snage koje su vodile interes investitora ka zemljama u razvoju: veci prihodi od investicija i veca mogucnost za diverzifikaciju rizika. Iako su oduvijek ove snage motivisale investitore, osjetljivost kapitala na mogucnosti investiranja u inostranstvu je dobila podstrek kao rezultat spoljasnje i untrasnje finansijske deregulacije u razvijenim zemljama i zemljama u razvoju, i novih tehnoloskih dostignuca, kao i kreiranje novih finansijskih instrumenata.

Uspjesno upravljanje procesom integracije bice najvazniji ekonomski izazov buducnosti. Iskustva zemalja koja su uspjesno upravljale procesom finansijske integracije govore da najvecu korist od integracije imaju zemlje u razvoju. Pored toga sto ostvaruju pristup medjunarodnim izvorima kapitala, koristi od integracije su najvecim dijelom indirektna, kao sto je sticanje novih znanja, poboljsanje alokacije resursa i jacanje domaceg finansijskog sektora.

Kako su to pokazale skorasnje krize nekih finansijskih trzista, benefiti integracije finansijskih trzista nisu nicim zagarantovani. Ustvari, potencijalni troškovi neuspjesno vodjenog procesa integracije su veliki iz dva razloga. Prvo, iako su medjunarodni investitori pazljivi i oprezni u odabiru investicija, kada pocnu da gube povjerenje u stabilnost odredjenog trzista dolazi do velikog odliva kapitala. Drugo i znacajnije, mnoge zemlje u razvoju nemaju preduslove za obezbjedjenje sigurnosti velikih stranih investicija, odnosno imaju visok rizik od cestih i naglih promjena ekonomskog okruzenja i pravnog okvira.

Postoji široki konsenzus da su najvazniji preduslovi za uspjesnu finansijsku integraciju finansijskog trzista zemalja u razvoju u globalno finansijsko trziste zdrava makroekonomska politika sa jakom fiskalnom pozicijom, otklonjene distorzije domacih cijena (na primjer, cijene izvoznih proizvoda koji se subvencionisu), zdrav bankarski sistem sa adekvatnim nadzorom i regulativom i funkcionalna trzisna infrastruktura i regulativa trzista kapitala. Sve su ovo vazni elementi reforme koju zemlje u razvoju treba da sprovode, a finansijska integracija nalaze sto brze ispunjenje tih uslova.

Neophodno je, u cilju sticanja kredibiliteta kod inostranih investitora, da zemlja sacini plan razvoja finansijskog trzista, a posebno trzista kapitala, sa rokovima za ostvarivanje pojedinih faza ovog procesa, da obezbijedi koordinaciju aktivnosti Ministarstva finansija, Centralne banke, Komisije za hartije od vrijednosti i drugih vaznih institucija na ostvarivanju ovog dugorocnog cilja. Takodje, neophodna je pomoc drzave u izgradnji domace infrastrukture i trzista kapitala.

Reakcija zemalja na inicijalni talas priliva stranog kapitala, koji je najcesce povezan sa pocetnom fazom integracije, uveliko odredjuje uspjesnost tih zemalja da se izbore sa velikim pritiscima i potencijalnom ranjivoscju.

Bankarski sistem ima presudnu ulogu u alokaciji kapitala u zemljama u razvoju. Mogucnost zemlje da ostvari koristi od finansijske integracije i izbjegne moguće rizike koji prate ovaj proces upravo zavisi od toga koliko je zdrav njen bankarski sistem i koliko je on trzisno orjentisan.

Za sprovođenje reforme bankarskog sistema potreban je određeni vremenski period, tako da se mjerama makroekonomske politike, kao i sprovođenjem ciljnih restrikcija (povećanje obaveznih rezervi) mora ograničiti moguća ekspanzija kreditiranja iz priliva stranog kapitala. Na ovaj način će se ublažiti veliki pritisci koji nastaju kod promjene tokova stranog kapitala, odnosno odliva tog kapitala, a istovremeno će se smanjiti ranjivost bankarskog sistema.

Razvoj tržišta kapitala smanjuje rizike od potencijalne nestabilnosti i privlači portfolio investicije.

Investitore na tržištu kapitala brine nepouzdanost novih tržišta i to najviše u tri oblasti: tržišna infrastruktura (moguće posljedice su visoki transakcioni troškovi, učestalo kasnjenje i u potpunosti neuspjele transakcije); zaštita svojinskih prava, a naročito prava manjinskih akcionara; praksa objavljivanja informacija o tržištu i preduzecima i kontrola loše tržišne prakse.

Iskustvo uspješnih mladih tržišta kapitala govori da je moguće poboljšati tržišnu infrastrukturu u relativno kratkom vremenskom periodu. Međutim, postojanje učestalih slabosti finansijskih posrednika na novim tržištima ukazuje na: prvo, povećanje brzine realizacije poslova i nadzorne funkcije ne treba da bude ostvareno na račun pouzdanosti; drugo, uprkos važnosti promovisanja konkurencije među finansijskim posrednicima, standardi članstva u ključnim institucijama tržišta kapitala treba da budu postavljeni kao osnova tržišne sigurnosti i povjerenja investitora.

Navedeni izazovi tržišta hartija od vrijednosti koje je u stalnom usponu, zahtijevaju međunarodnu koordinaciju u regulaciji tržišta, ali i viši stepen regulacije tržišta hartija od vrijednosti. To uključuje i potrebu za harmonizacijom i standardizacijom regulative tržišta hartija od vrijednosti (principi IOSCO), kao i primjenu međunarodnih standarda revizije.

Saradnja regulatora na međunarodnom nivou i razmjena informacija na svim nivoima od izuzetne je važnosti za obezbjeđivanje sigurnosti i efikasnosti tržišta hartija od vrijednosti.

Sve ove političke i institucionalne inicijative za privlačenje stranih investitora i ograničenje mogućeg negativnog uticaja finansijske integracije, značajno će pomoći razvoju domaćeg tržišta kapitala. Stavise, dokazano je da dobro funkcionisanje tržišta kapitala predstavlja važan doprinos ukupnom rastu jedne ekonomije.

IV Razvoj institucija trzista kapitala u Crnoj Gori

Institucije savremenog finansijskog trzista mogu se graditi i prirodno razvijati samo u ambijentu otvorene privrede, liberalnog ekonomskog sistema i slobodne trzisne konkurencije.

Prateci kretanja koja se desavaju na medjunarodnom finansijskom trzistu, neminovno se otvara pitanje u kojim je pravcima neophodno usaglasavanje nasih sistemskih propisa, kako bi bili harmonizovani sa regulativom koju primjenjuju zemlje s razvijenim institucijama i instrumentima finansijskog trzista. Sistemski okvir, iako nije kompletan, sa najnovijim promjenama pruza mogucnosti da se razvijaju finansijske institucije i institucionalne osnove za stvaranje modernog trzista kapitala.

Usvojen je Zakon o hartijama od vrijednosti. Baziran je na konceptu dematerijalizacije hartija od vrijednosti, njihovoj registraciji i prenosu u sistemu Centralne Depozitarne Agencije. Formirana je Komisija za hartije od vrijednosti kao nacionalno regulatorno i kontrolno tijelo trzista kapitala. Na trzistu mogu poslovati samo ovlasteni ucesnici i to na ovlastenom trzistu - berzi. Takav pristup cini transakcije nesto skupljim, ali se uspostavlja definisana i transparenta procedura.

Kretanja na inostranim finansijskim trzistima ukazuju da se u sve vecem obimu transakcije hartijama od vrijednosti realizuju povezivanjem subjekata koji trguju elektronskim nacinom trgovanja. Formiranje i razvoj Centralne Depozitarne Agencije, sa jedinstvenom funkcijom registra, kliringa i setlmenta transakcija sa hartijama od vrijednosti treba posmatrati u kontekstu povezivanja sa finansijskim trzistima drzava iz regiona i shodno potrebi da ucesnici na finansijskom trzistu ulazu u kreiranje svog trzista.

Potrebne izmjene pravnog okvira u Crnoj Gori, programska rjesenja i operativne procedure za funkcionisanje Centralne Depozitarne Agencije i ovlastenih posrednika, izradjena su i harmonizovana sa direktivama evropske unije.

Komisija za hartije od vrijednosti je radila na izradi Zakona o hartijama od vrijednosti, vec je pripremila i priprema podzakonska akta za njegovu operacionalizaciju, a priprema se regulativa investicionih fondova i regulativa preuzimanja preduzeca, kao i standardi zastite manjinskih akcionara.

Vec je usvojen Zakon o stranim ulaganjima, Zakon o preduzecima, Zakon o stecaju i likvidaciji, Zakon o zalozi, koji svojim rjesenjima treba da kreiraju prostor za razvoj trzisne prakse poslovanja.

Nova trzista treba da promovisu razvoj domacih institucionalnih investitora. Mobilisuci znacajna sredstva, ovi investitori mogu poslužiti kao protivteza stranim investorima, odnosno njihovo prisustvo može biti signal stranim investorima da se u toj zemlji postuju korporativno upravljanje i svojinska prava.

Formirano je sest menadzerskih preduzeca za upravljanje privatizacionim fondovima. Inicijative za osnivanje ovih preduzeca je potekla sa strane ali je dominantno ucesce domacih investitora u njima.

Osnovane su dvije strana banka, jos jedna je u procesu osnivanja. Strani ulagac je kupio znacajno kapitalsko ucesce u najvećem osiguravajućem drustvu.

Ideja trzisnosti koju bazicno sobom nosi zapoceti proces reformi i uvođenje EURO kao sredstva placanja u Crnoj Gori, podsticajna je za sve one koji zele da se ukljuce u izgradnju novih finansijskih institucija kao i za poslovodstva koja zele da na novi, trzistu primjereniji nacin traze rjesenja za svoje poslovne poduhvate finansiranja razvoja i tekuće likvidnosti.

V Predstojeće aktivnosti

Dostignuti nivo razvoja trzista hartija od vrijednosti i njegova harmonizacija sa medjunarodnim standardima predstavlja dobru osnovu za dalji razvoj i unapredjenje funkcionisanja trzista hartija od vrijednosti. Predstojeće aktivnosti usmjerene su na zaokruzivanje pravnog okvira, informaciono povezivanje berzi iz regiona, jacanje trzisne infrastrukture, razvijanje prakse regularnog objavljivanja podataka i izvjestaja o poslovanju, i uvođenje stare devizne stednje na trziste kapitala.

Zaokruzivanje pravnog okvira. U cilju potpunog zaokru`ivanja pravnog okvira za nesmetano funkcionisanje trzista hartija od vrijednosti neophodno je usvojiti dva propisa:

- Zakon o investicionim fondovima, koji treba da obuhvati neka od bitnih pitanja regulative rada fondova koja nisu do kraja definisana vazecim propisima, kao npr.: konflikt interesa i povezana lica, odgovornost clanova nadzornog odbora fonda, mogucnost zaduzivanja fonda odnosno emisije duznickih hartija, ulaganje sredstava fonda u druge oblike aktive, postupak za raskid ugovora o upravljanju i izbor novog menadzmnt preduzeca, i
- Zakon ili Pravila o preuzimanju privrednih drustava, kojim bi trebalo urediti pitanja zastite kako investitora tako i vlasnika manjinskih paketa akcija u procesu konsolidacije vlasništva i u trgovanju na javnom trzistu.

Informaciono povezivanje berzi iz regiona. U vezi sa tim, u Podgorici je u martu ove godine održan sastanak predstavnika Komisija za hartije od vrijednosti i berzi iz Republike Slovenije, Republike Srpske, Federacije Bosne i Hercegovine, Republike Makedonije i Republike Crne Gore, na kojem je pokrenuta inicijativa za informaciono povezivanje berzi ovih država.

Povezivanje će omogućiti formiranje zajedničkog informacionog sistema koji će svim ovlašćenim učesnicima obezbijediti uvid u najnovije informacije o stanju lokalnih tržišta koja ga prihvate. Planirano je da korisnici informativnog sistema dobijaju preko Interneta podatke o tržištu, ponudi i tražnji hartija od vrijednosti, njihovim i karakteristikama izdavaca u dva nivoa.

U prvu grupu informacija spadaju one koje mogu koristiti svi zainteresovani investitori, a koje se odnose na opšte podatke o učesnicima, ponudi i tražnji hartija od vrijednosti, prezentacijama, statistici i analizama. Detaljnije informacije o tržištima i sklopljenim transakcijama biće dostupne ovlašćenim učesnicima, izdavačima i institucijama tržišta kapitala.

Jacanje trzisne infrastrukture. Jacanje trzisne infrastrukture je neophodno prvenstveno sa aspekta smanjenja transakcionih troškova. Problem troškova je naročito izražen u slučaju kada su kupci hartija domaća fizička lica, koja plaćaju gotovinom, odnosno kada su kupci iz inostranstva.

Domaća fizička lica koja kupuju gotovinom imaju troškove (bez brokerske provizije, naknade za berzu i CDA) za bankarske usluge od 1 – 2% kada žele da unesu gotovinu u sistem kliranga i saldiranja, a također i kada žele da novac dobijen od prodaje hartija podignu u gotovini.

Sličan problem postoji kada su kupci odnosno prodavci hartija iz inostranstva. Trošak bankarskih usluga je također od 1 – 2%. Trošak u ovom iznosu je naročito destimulativan kada se trguje dužničkih hartijama od vrijednosti

Također, jacanje trzisne infrastrukture je neophodno zbog očekivanog povećanja broja transakcija, što će iziskivati veću brzinu i efikasnost svih učesnika u transakcijama. Brzine realizacije poslova i nadzorne funkcije ne treba da bude ostvareno na račun pouzdanosti.

Razvijanje prakse regularnog objavljivanja podataka i izvještaja o poslovanju. Sa implementacijom međunarodnih računovodstvenih standarda neophodno je i razvijati praksu objavljivanja informacija o važnijim poslovnim događajima i korporativnim aktivnostima emitenta, godišnjem računu, započetim poslovima.

Uvodjenje stare devizne stednje na trziste kapitala. U situaciji niske stednje i slabe kupovne moci stanovnistva, operacionalizacija zakonske odredbe da se starom deviznom stednjom mogu kupovati akcija u postupku privatizacije moze predstavljati znacajno pojacanje na strani traznje. Takodje, trgovanje obveznicama stare devizne stednje na berzi, koja se krece u iznosu od oko 130 miliona EURO, predstavljalo bi snazan impuls razvoju trzista i praksi trgovanja i poslovanja sa hartijama od vrijednosti.

VI Zakljucak

Drzava treba da omoguci uslove za integraciju, ali drzava to ne radi dok je ne pokrenu realne potrebe i interesi odozdo. Integracija polazi odozdo, iz potreba i interesa pojedinaca i preduzeca. Globalno trziste otvara globalnu mogucnost povezivanja.

Ukidanje barijera i harmonizacija regulative i prakse sa razvijenim zemljama prethodi zdravoj ekonomskoj integraciji. Zdrava ekonomska integracija se gradi odozdo, kao rezultat novog shvatanja i resavanja problema, novog nacina razmisljanja.

Ukoliko bi preduzeca, banke i drzava nastavili da svoje finansijske probleme resavaju na dosadasnji nacin zasnovan na logici distribucije tesko da bi se moglo nesto bitnije desiti u razvoju trzista kapitala, berzi, dilersko – brokerskih kuca, institucionalnih investitora.

Problem integracija nije na nivou regiona ili kod drugih, problem integracije je u nasim kucama - drzavama. Treba srediti stanje kod sebe da bi se stvorili uslovi za integraciju sa okruzenjem.

Literatura:

1. Veselin Vukotic, 1997. "Spontana i(li) svjesna koordinacija", Postdiplomske studije Preduzetnicka ekonomija
2. Enrico Colombatto, 1999. "Is There an Austrian Approach to Transition?", Working paper series, ICER
3. Steve Pejovich, 1990. "Osnovi americkog kapitalizma", Naucna knjiga, Beograd
4. Marko Simonetti, 1997. "Issues in Regulating Post-Privatization Securities Markets in Transitional Economies", Economic Development Institute of The World Bank
5. Dale Arthur Oesterle, 2000. "Securities Markets Regulation – Time to Move to a Market-Base Approach", Cato Institute
6. James A. Dorn, 1998. "A New Global Financial Architecture", Cato Institute
7. Laurence H. Meyer, 1999. "Increasing Global Financial Integrity: The Role of Market Discipline, Regulation and Supervision", Cato Institute
8. Robert A. Eisenbeis, 2000. "Financial Innovation and Market Innovation: What is next? EURONEXT?", Euronext Symposium, Atlanta, Georgia
9. Shirakawa M., Okina K. and Shiratsuka S., 1997. "Financial Market Globalization: Present and Future" Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan
10. World Bank Policy Research Report, 1997. "Private capital Flows to Developing Countries", World Bank, Washington D.C.

Erdan Sutović

Institucionalni uslovi za razvoj primarnog tržišta kapitala

Abstract

There are many entrepreneurial ideas that should be realized .

There is a question how to find necessary financing for realization of those ideas .

A trend of increasing importance of long term financing of companies can be recognized all around a world . Basic problems facing companies are in the focus of attention , and at first place problem of financing .

There are few ways of financing companies , but specially emphasized is problem of long term financing by emission of securities . The special attractiveness of this way of financing of companies in the world is without doubt imposing necessity of researching and detail analysis of way of financing of companies by emission of securities in developed countries in order to find out possibilities for application in Montenegro .

Primary securities market has to show the strength of market , to contribute to development of market relations and market way of thinking , respectively to show to potential issuers of securities the ways to issue the securities in order to raise long-term capital .

Key words : - financial market ;
 - security ;
 - capital ;
 - money capital .

Uvod

Razvijenost jedne privrede mjeri se razvijenošću i obimom finansijskog tržišta . Finansijsko tržište je jedan od najznačajnijih i najosetljivijih segmenata ukupnog privrednog sistema , koji sa drugim tržištima omogućava nesmetano funkcionisanje nacionalne ekonomije . Nacionalna finansijska tržišta se stapaju u jedinstveno svjetsko tržište .

Obim finansijske štednje u znatnoj mjeri zavisi od performansi tržišta kapitala . Na makroekonomskom nivou bolji finansijski sistem je pretpostavka za efikasniju alokaciju resursa , efikasnija alokacija resursa za veći društveni proizvod , a veći društveni proizvod za veću štednju.

U Jugoslaviji je primarno tržište efekata nedovoljno razvijeno , dok su se u razvijenim tržišnim ekonomijama hartije od vrijednosti pokazale kao efikasan oblik prikupljanja finansijskih sredstava , koji će , nadamo se , zaživjeti i kod nas , s obzirom na tešku situaciju u privredi uopšte , kao i na to da se veliki dio slobodnih sredstava nalazi u rukama stanovništva , a da privredni subjekti kubure sa svježima kapitalom .

1. Institucionalni uslovi za razvoj primarnog tržišta kapitala

U ovom radu polazimo od sledećih pretpostavki :

- *da u Jugoslaviji finansijsko tržište ranije nije bilo ni dovoljno ni skladno razvijeno ;*
- *da je situacija sada još nepovoljnija ;*
- *da se bez svestranijeg i potpunijeg razvoja finansijskog tržišta ne može pokrenuti ni ekonomski razvoj ; i*
- da se finansijsko tržište ne može razviti bez bitnih promjena u (sadašnjem) ekonomskom razvoju .

Finansijsko tržište , a posebno tržište kapitala , ima velik značaj za gotovo sve segmente ekonomskog i društvenog života , a posebno :

- a) za formiranje što većeg nivoa štednje kao razvojnog potencijala , i za formiranje adekvatne tražnje finansijskih instrumenata , odnosno spremnost suficitarnih ekonomskih subjekata da na odgovarajući način transferišu svoju štednju deficitarnim ekonomskim jedinicama . Razvijeno*

finansijsko tržište predupređuje neravnotežu u smislu veće sklonosti investiranja od štednje;

b) za predupređenje nedovoljnosti ponude finansijskih instrumenata ;

c) za neinflatorno finansiranje deficita u javnoj potrošnji ;

d) za efikasno sprovođenje monetarne politike .

Razvijeno tržište kapitala doprinosi :

- da ekonomski subjekti više štede , a manje troše , da formiraju veću štednju , odnosno da postepeno akumuliraju sredstva ;

- razvijeno tržište kapitala doprinosi da ekonomski subjekti imaju veću sklonost ka formiranju finansijske štednje ;

- da se ekonomski subjekti uzdržavaju od tezaurisanja , jer razvijeno tržište kapitala ne daje nikakav razlog da se štednja »drži pod jastukom«;

- da ekonomski subjekti bitno utiču i na izbor investicija u realnu aktivu za koju se opredeljuju drugi ekonomski subjekti .

U Jugoslaviji je ranije tržište kapitala bilo jednostrano razvijeno , jer je postojalo

samo indirektno finansiranje štedno-depozitnim , odnosno kreditnim mehanizmom , dok je najveći dio poslova na razvijenim tržištima vezan , odnosno nastaje kao rezultat emisije i plasmana efekata , tako da su postojali negativni efekti: sklonost štednji i nivo štednje su bili manji , finansijska štednja domaćinstava je bila manja , jer se investiralo u neracionalne svrhe , istovremeno, izbjegavalo se direktno investiranje u akcionarskom obliku .

Rezultati koji su se postigli u prethodnom periodu nijesu bili zadovoljavajući .

Uzrok ovog je prije svega :

- nedostatak ponude kapitala ;

- mali broj korisnika efekata kao finansijskog instrumenta među preduzećima ;

- finansijska neobrazovanost ;

- političke promjene ;

- nestabilnost nacionalne valute ;

- inflatorna kretanja ;

- mali broj kvalitetno institucionalnih investitora ;

- neiskustvo potencijalnih učesnika u transakcijama i nedostatak empirijskih podataka ;

- siromašna finansijska struktura ;

- neprilagođena organizaciona struktura velikog broja banaka za obavljanje poslova na primarnom i sekundarnom tržištu kapitala .

Razvijeno primarno tržište kapitala , odnosno poslovi emisije i plasmana , mogu imati presudan uticaj na dalji razvoj tržišta kapitala . Hartije od vrijednosti koje se emituju moraju pokazati sve prednosti finansijskog instrumenta u našim uslovima , da bi ih kupovali oni transaktori koji raspolažu sa novcem ili novčanim kapitalom koji ga žele investirati u ovaj oblik ulaganja.

Izuzetna atraktivnost ovog načina finansiranja privrednih subjekata u svijetu , nesporno nameće neophodnost istraživanja i detaljnije razrade postupka finansiranja u razvijenim privrednim sistemima sa ciljem ispitivanja mogućnosti primjene u našim uslovima .

Poslove na primarnom tržištu efekata možemo definisati kao ukupne aktivnosti emitenta ili njegovog zastupnika , koje se preduzimaju radi uspostavljanja poslovnog , finansijskog kontakta između korisnika kapitala , emitenta ili njegovog zastupnika-investitora , kupca emitovanih hartija od vrijednosti-kupca efekata .

Emitovanjem-plasmanom efekata otvara se mogućnost da veći broj korisnika dođe do potrebnog kapitala , naročito onog koji se nalazi u rudimentarno-konzervativnom obliku .

Primarno tržište kapitala je tijesno povezano i sa sekundarnim tržištem. Sekundarno tržište, po definiciji , ne može postojati bez primarnog . S druge strane , investitor će se lakše odlučiti na kupovinu nekog efekta na primarnom tržištu ako uvijek može obezbijediti njegovu likvidnost posredstvom sekundarnog tržišta . Dalja veza je još složenija jer cijena efekata , koja se formira na sekundarnom tržištu , utiče neposredno na njegovu emisiju cijenu na primarnom tržištu (princip jednakog prinosa), kapitalizacija preduzeća na sekundarnom tržištu usloviće njegovu poziciju na primarnom tržištu (sposobnost pribavljanja dodatnog kapitala) itd.

Činjenica da do sada nije korišćena široka lepeza mogućih poslova tržišta kapitala , stvara veliku mrežu puteva kojima se može krenuti u oživljavanje i razvoj tržišta kapitala .

Čvor , nakon koga se ova mreža grana , jeste emisija i plasman efekata . Poslovi u vezi emisije i plasmana nose niz prednosti za sve učesnike na tržištu kapitala .

Krajem osamdesetih , odnosno početkom devedesetih godina ekonomske promjene kod nas stvorile su inicijalne institucionalne uslove za uspostavljanje tržišta kapitala , a time i mogućnost za oživljavanje poslova vezanih za emisiju i plasman efekata . Sredinom devedesetih godina uslijedile su promjene institucionalne regulative radi osavremenjivanja funkcionisanja tržišta kapitala , njegovog detaljnijeg regulisanja i stvaranja uslova za dalji razvoj .

U prvih deset godina postojanja tržišta kapitala ostvareni su sledeći rezultati :

- emitovan je značajan iznos dugoročnih finansijskih instrumenata – akcija (1,2 milijarde maraka) , kao i hartija denominiranih u stranoj valuti (1,2 milijarde DEM) – samo u periodu od 1995.godine do danas ;
- emitovane su kratkoročne hartije od vrijednosti u iznosu od preko 8,5 milijardi DEM ;
- osnovane su dvije berze – Beogradska berza i Montenegro berza ;
- na tržištu posluje preko 50 berzanskih posrednika ;
- formirana je Savezna komisija za hartije od vrijednosti finansijsko tržište , kao regulatorno tijelo tržišta kapitala .⁴⁰⁸

2. Problemi na strani ponude i na strani tražnje kapitala

Uzimajući u obzir uzroke koji su doveli do zanemarljivog korišćenja poslova vezanih za emisiju i plasman efekata problem funkcionisanja primarnog tržišta kapitala u zemljama u razvoju , pa i u Jugoslaviji, možemo grupisati u dvije velike grupe :

- a) *Probleme na strani ponude kapitala ; i*
- b) *Probleme na strani tražnje kapitala .*

2.1. Problemi na strani ponude kapitala

Ponudu kapitala na tržištu kapitala čine : ukupan iznos štednje pojedinca ili sektora stanovništva , ukupan iznos štednje privrednog sektora , ukupan iznos štednje javnog sektora i ukupan iznos transformisanog novca u kapital .

Tržište kapitala je mehanizam za prenošenje - alokaciju kapitala . Obzirom da je bio prisutan nedostatak ponude kapitala taj mehanizam nije mogao funkcionisati bez osnovne " sirovine " .

⁴⁰⁸ Izvor : Dokumentacija Savezne komisije za hartije od vrijednosti i finansijsko tržište

Stanje štednje ili akumulacije u jugoslovenskoj ekonomiji je na nezavidnom nivou , samim tim i funkcionisanje tržišta kapitala se može ocijeniti kao neprimjerno .

Šta je doprinijelo ovako lošem stanju štednje u jugoslovenskoj ekonomiji?

- *Stagnacija i recesija u privredi*

U uslovima stagnacije i recesije u privredi dolazi do smanjenja nacionalnog dohotka što dovodi do smanjenja mogućnosti štednje .

- *Problem stare devizne štednje*

Problem stare devizne štednje je uzdrmao poziciju države kao garanta svih vrsta uloga

(depozita) . Problem stare devizne štednje je proizveo i nepovjerenje svih štediša prema bankarsko-finansijskom sektoru .

- *Nerazvijenost i nefunkcionisanje bankarsko-finansijskog sektora*

Izvori kapitala, u okviru jedne nacionalne ekonomije mogu biti samo štednja novostvorene vrijednosti i " prerađivačka " funkcija bankarsko-finansijskog sektora . Stagnacijom bankarsko-finansijskog sektora smanjena je mogućnost transformacije novca u kapital u okviru ovog sektora , odnosno time je presušio i drugi izvor kapitala .

- *Administrativna , neregularna i nestabilna politika kamatnih stopa ;*

- *Nekonzistentan i nestabilan poreski sistem ; itd .*

Djelovanjem ovih faktora stvorena je oskudica ponude na tržištu kapitala . Štednja u našoj nacionalnoj ekonomiji nesumljivo postoji , premda neizdašna , ali zaobilazi bankarsko-finansijski sektor .

U situaciji kao što je naša , kada štednja nesumnjivo postoji u ne smije se dozvoliti da kapital ostane u ovom obliku . Način da ovaj dio štednje ugleda " svjetlost dana " je pospešivanje razvoja instrumenata štednje , prije svih , hartija od vrijednosti .

Uz pomoć hartija od vrijednosti veliki broj sitnih štediša mobilise kapital koji se po obimu i kvalitetu mora respektovati .

U industrijskim zemljama štednja sama po sebi nije cilj . Zahvaljujući štednji ostvaruju se osnovni ciljevi razvojne politike nacionalne ekonomije .

2.2. Problemi na strani tražnje kapitala

Kada su u pitanju oblici korišćenja kapitala , u realizaciji tražnje na tržištu kapitala , prisutni su :

- *zajmovni ; i*
- *akcijski kapital .*

2.2.3. Zajmovni kapital

Zajmovni kapital se pojavljuje u formi :

- *hipotekarnog zajma , sa hipotekom kao realnim obezbjeđenjem od kreditnog rizika ;*
- *investicionog kredita , koji ima neko drugo pokriće a nije hipoteka ;*
- *dugoročnog zajma , obezbijeđen emisijom i plasmanom obveznica .*

Investicioni krediti su u jugoslovenskoj privredi bili najčešće primjenjivana forma plasmana zajmovnog kapitala .

Dugoročni zajam , obezbijeđen emisijom i plasmanom obveznica je stajao na raspolaganju državi , bankama i drugim finansijskim institucijama , kao i preduzećima za pribavljanje finansijskih sredstava .

Po svojim obilježjima vrste i karakteristike obveznica koje se mogu emitovati u Jugoslaviji , odgovaraju onima u razvijenim tržišnim privredama.

U našim uslovima obveznice se , međutim , nijesu afirmisale kao instrument finansiranja. Visoka neizvjesnost, rizik u našim uslovima , nije dala mogućnost predviđanja promjene cijena obveznica . Samim tim, bilo je teško odrediti kamatnu stopu koja bi bila realna i ujedno kompenzirala vrlo visok rizik investitora . Kod investitora se javljala strah , kao posledica velike neizvjesnosti, da usled iznenadnih poremećaja , emitent ne dospije u situaciju da ne može da vrati glavnici sa kamatom .

Za razliku od Jugoslavije , u razvijenim zemljama ove nesigurnosti skoro da i nema pošto, ukoliko emitent ne izvrši obaveze po osnovu obveznica , prinuđen je da objavi bankrot , a prvi koji se namiruju iz imovine su vlasnici obveznica .

U uslovima koje karakteriše naša privreda , investitori gledaju na obveznice banaka i preduzeća kao suviše rizično ulaganje , te je malo vjerovatno da će ulagati u njih a razlog je prije svega :

- *oskudnost kapitala ;*
- *velika ekonomska neizvjesnost ;*
- *malo povjerenje u preduzeća i banke ;*

- neefikasnost pravosuđa u zaštitu investitora ,te slabo interesovanja za njih .

Preduslovi za uspješan otkup državnih obveznica bi bile :

- da postoji jasno definisana stabilizirajuća ekonomska politika ;
- da se definiše kamatna stopa , kao cijena kapitala u narednom polugodištu

;

- da kamatne stope na obveznice budu dovoljno stimulativne kako bi neutralisale početnu uzdržanost investitora prema ovom instrumentu ;
- da se , u prvom periodu , odredi mjesečna isplata kamata ;
- da država ponudi investitorima mogućnost da otkupi od njih obveznice prije roka dospijeca .

Veoma je važno za uspjeh promovisanja obveznica i drugih hartija od vrijednosti , da se obaveze prema vlasnicima obveznica redovno izvršavaju .

Učesnici , a prije svega investitori , pratili bi i procjenjivali kako funkcioniše čitav mehanizam i kakav je odnos između rizika i dobiti .

2.2.4. Akcijski kapital

Akcijski kapital . Poslovanje sa akcijama postaje aktuelno u postupku osnivanja akcionarskih društava (emitovanjem osnivačkih akcija) , kao i akcija koje emituju akcionarska društva, radi povećanja kapitala (dokapitalizacija trajnog kapitala , odnosno emitovanje akcija narednih emisija) .

Prednosti akcijskog kapitala je u tome što omogućava lako prikupljanje novog kapitala i time brzu ekspanziju preduzeća koja imaju uspjeh na tržištu .

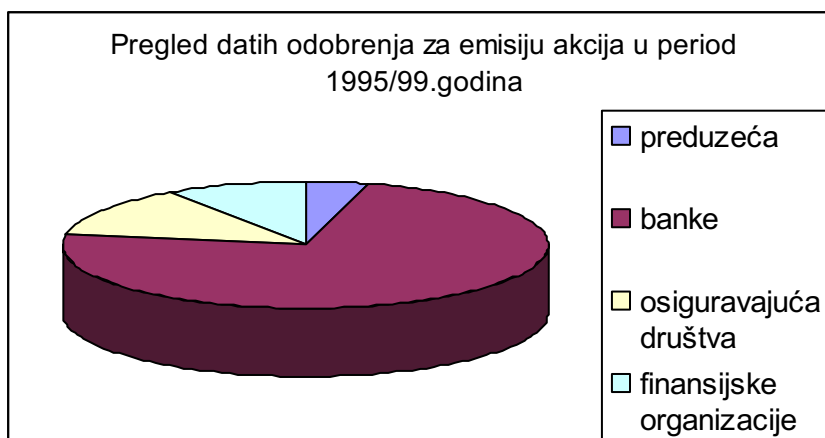
U pogledu vrsta dugoročnih hartija od vrijednosti za koje Komisija za hartije od vrijednosti i finansijska tržišta (Komisija) daje odobrenja , karakteristično je da nakon 1990. egzistiraju pretežno akcije . Na emisiju akcija otpada najveći procenat (koje učestvuju sa preko 95 % u strukturi emitovanih dugoročnih hartija od vrijednosti) .

Sa stanovišta obima emitovanih akcija koje se nalaze na finansijskom tržištu interesantno je pogledati sledeću tabelu :

*Pregled datih odobrenja za emisiju akcija za Jugoslaviju
po strukturi emitenata za period 1995-1999.godinu*

	<i>Broj emitenata</i>	<i>%</i>	<i>Broj akcija</i>	<i>Iznos kapitala</i>
<i>a) preduzeća</i>	16	4	1.407.550	309.433.324
<i>b) banke</i>	287	73	14.057.941	3.235.953.116
<i>c) osiguravajuća društva</i>	51	13	97.056	171.421.000
<i>d) finansijske organizacije</i>	37	9	24.822	86.061.000
UKUPNO :	391	100	15.586.495	3.797.868.440

Izvor : Dokumentacija Savezne komisije za hartije od vrijednosti i finansijsko tržište



U pogledu strukture subjekata koji učestvuju u emisiji akcija dominantno mjesto pripada bankama , koje su ujedno i najveći izdavaoci akcija (učestvuju sa preko 80 % u odobrenim emisijama) .

Mali je broj emitenata među preduzećima koji su emisiju efekata iskoristili za realizaciju preduzetničkih aktivnosti (ideja) . Akcije preduzeća učestvuju u zanemarljivom iznosu, što pokazuje da se zanemarljivo mali broj preduzeća oslanjao na akcionarski kapital za finansiranje dugoročnih ulaganja , odnosno implicitno ukazuje na dugogodišnju dominaciju kreditnog oblika finansiranja investicija .

S obzirom da su preduzeća akcionari u bankama , a ove glavni emitenti akcija , navedeni podatak po sebi ukazuje na prisustvo anomalija na jugoslovenskom tržištu akcija .

Jugoslovensko primarno tržište efekata stoga predstavlja paradoks . Prema podacima Komisije za hartije od vrijednosti u periodu od 1990.godine do danas, ona je izdala preko 900 odobrenja za emisiju akcija . Emitovane akcije nijesu bile predmet transakcija na sekundarnom tržištu, iz razloga što su ih u preko 90 % slučajeva emitovale banke koje su imale poznatog kupca.

Zahtjevi banaka Komisiji za odobrenje emisije akcija su često rezultat uslovljavanja banke za obaveznom upisom akcija zajmotražilaca kao indirektnim načinom dolaženja do željenog iznosa kredita . Kada se banke posmatraju kao emitenti akcija može , se konstatovati da emisijom ovih hartija od vrijednosti mali broj banaka dolazi do svežeg kapitala , obzirom da nebankarski sektor kupovinu ovih hartija od vrijednosti realizuje iz kreditnog odnosa sa drugom bankom, pa u ovakvim slučajevima u jednom suktoru su akumulirane funkcije akcionara i korisnika kredita .

Tržište kapitala mora da podstakne prodaju akcija na primarnom tržištu , kako bi preduzeća mogla da plasiraju kapital i emituju nov tržišni materijal .

Emitovanjem akcija preduzeća će biti dovedena u povoljniju situaciju zbog činjenice da će postojati alternativa za njega , da mimo bankarskog sistema dođe do kapitala na tržištu . Bez tržišta kapitala , bitno se smanjuje efikasnost privrede i sposobnost da se ona prilagođava promjenama tehnološkog i ekonomskog prestrukturiranja.

Zaključak

Razvijeno primarno tržište efekata , odnosno poslovi emisije i plasmana efekata podrazumijevaju masovnost subjekata i raznovrsnost instrumenata i oblika prelivanja novčanih sredstava .Za nas će biti veoma važno da u vremenu koje je pred nama razvijemo tržišno finansiranje , gdje bi glavnu ulogu trebalo da imaju poslovi vezani za emisiju i plasman efekata.

Jugoslovensko tržište kapitala , odnosno primarno tržište efekata karakteriše slaba razvijenost , oskudnost kapitala i instrumenata i neefikasnost finansijskog mehanizma . Međutim, pored ovog karakteriše se i dobrom institucionalizovanošću , koje treba prilagođavati , naime , ovu materiju reguliše više zakona : Zakona o

hartijama od vrijednosti , Zakon o berzama , berzanskom poslovanju i berzanskim posrednicima , Zakon o preduzeću , Zakon o bankama i drugim finansijskim organizacijama i dr.

Pored ovih zakona , postoji i niz podzakonskih akata , od kojih je jedna i uredba o Komisiji za hartije od vrijednosti i finansijsko tržište kojom se reguliše organizacija i djelokrug komisije kao organizacije zadužene za obezbjeđivanje i kontrolu regularnosti emisije , trgovanja i poslovanja hartijama od vrijednosti .

Poslove koje je potrebno obaviti radi emisije i plasmana efekata nijesu nepoznanica na razvijenim tržištima kapitala , dok nerazvijena sa sobom nose određene specifičnosti u obavljanju takvih poslova .

Korišćenje mehanizama i instrumenata modernog tržišta kapitala , odnosno poslova vezanih za emisiju i plasman efekata , može se pomoći jugoslovenskoj privredi u prevazilaženju teškoća sa kojima se susreće pri formiranju tržišta kapitala .

Činjenica da do sada nije korišćena široka lepeza mogućih poslova vezanih za emisiju i plasman efekata , može stvoriti velike mogućnosti u oživljavanju i razvoju tržišta kapitala , odnosno finansijskog tržišta .

Literatura :

1. Prof.dr Vojin Bjelica , Prof.dr Božidar Raičević , Prof.dr Stanko Radmilović , Prof. dr Blagoje Babić , Doc.dr Marko Radičić : Finansijske , teorija i praksa ; Novi Sad , Stylos 2001.
2. prof.dr. Vukotić Veselin : Razvoj finansijskog tržišta u Crnoj Gori ; Beograd , Časopis pravo i privreda , broj 1-4 , 1994.
3. Grupa autora : Hartije od vrijednosti i finansijsko tržište ; Beograd , Savremena administracija , 1995.
4. Dr Ristić Života : Tržište kapitala ; Beograd , Privredni pregled , 1990.
5. Ristić dr Života : Tržište novca-inostrana iskustva i tržište kapitala-inostrana iskustva ; koautor u studiji SIV-a , Beograd , Udruženje banaka Jugoslavije , 1990.
6. Foley J. Bernard , Tržište kapitala ; Zagreb , MaTe , 1993.

7. Houthakker S. Hendrik and Peter J. Williamson : The Economics of Financial Markets; Oxford, Oxford University Press , 1996.

8. Dr Mladen Šljivančanin : Finansijski menadžment ; Podgorica , Savez računovođa i revizora , 2000;

Petar Smolović

Pravila i procedure trgovanja akcijama na »Novoj berzi hartija od vrijednosti Crne Gore a.d. Podgorica«

Abstract

In contemporary aspects of the size and importance of the market the terms »big and small markets« are not so frequently used as the terms »good and bad markets«, nowadays. According to this we should never forget that the creation and the functioning of a good capital market is a long social and economical process and that the success can not be achieved over the night or through different schemes, laws and regulations.

NEX Montenegro was founded in order to offer the conditions for trading with securities under the world standards and in order to initiate the creation of a transparent market which will be used for public interests and which will protect the interests of the investors.

NEX Montenegro and Ljubljana Stock Exchange made a memorandum about cooperation in a project called »Information Linking of the Securities Market in South-East Europe«.

The main aim of the project is to create the base for the beginning of association of all markets in the area.

- **capital market**
- institutions
- stock exchange
- securities
- association of markets

I) Institucije tržišta kapitala u Crnoj Gori

Za postojanje i funkcionisanje tržišta kapitala potrebno je postojanje niza društveno ekonomskih preduslova od kojih bi kao najvažniji mogli biti postojanje:
investitora, preduzetnika, posrednika, organizovanog prostora, pravila ponašanja i trgovačkih uzansi.

Nakon ovih preduslova potrebne su određene kadrovske i organizacione aktivnosti za pocetak rada tržišta kapitala.

Pri tom nije od značaja samo obim i veličina tržišta, već da li to tržište svojim postojanjem i funkcionisanjem ostvaruje sve ciljeve koji se od njega očekuju.

U savremenom svataju veličine i značaja tržišta, sve je prisutniji pojam »ne veliko ili malo tržište, već dobro ili loše tržište«. U okviru takvog tržišta, pri njgovoj ocjeni obima ili uspješnosti, uvijek je potrebno poći od nivoa na kom funkcioniše, odnosno od optimalnog nivoa funkcije koja se na tom tržištu ostvaruje. Pri toj ocjeni nikad ne treba zaboraviti da je stvaranje i rad jednog dobrog tržišta kapitala dugotrajan društveni i ekonomski proces i da se uspjeh ne može postići preko noći i nikakvim šemama, zakonima, propisima i uredbama.

U Crnoj Gori postoje sledeće **institucije tržišta kapitala**:
dvije **berze**:

- »Montenegroberza« a.d. Podgorica i
- »Nova berza hartija od vrijednosti Crne Gore a.d. Podgorica« ,

postoji pet **brokerskih kuća** i to:

- »CG broker«,
- »Holder broker«,
- »Monte Adria Broker«,
- »Onyx broker« i
- »3 M broker«.

postoji šest **privatizacionih fondova**:

- »ATLAS-MONT«;
- »EURO-FOND«;
- »MIG«;
- »MONETA«;
- »TREND«;
- »HLT«.

kao i šest **specijalizovanih privatnih menadžment preduzeća** koja upravljaju gore navedenim fondovima:

- »Atlas-Mont«;
- »Euro invest«;
- »KD Mont«;
- »Moneta«;
- »Trend«;
- »HLT«.

Devet **poslovnih banaka** u Crnoj Gori dobilo je dozvolu za rad od Centralne Banke i to:

1. »Podgorička Banka«;
2. »Euromarket Banka«;
3. »Hipotekarna Banka«;
4. »Crnogorska Komercijalna Banka«;
5. »Ekos Banka«;
6. »Pljevaljska Banka«;
7. »Nikšićka Banka«;
8. »Atlas Mont Banka«;
9. »Opportunity Bank«.

Kao i tri državna fonda:

- **Fond za Razvoj Republike Crne Gore;**
- **Fond za Penzisko Invalidsko Osiguranje Republike Crne Gore;**
- **Zavod za Zapošljavanje Republike Crne Gore;**

Zatim, su sledeće institucije prisutne na tržištu kapitala u Crnoj Gori:

- **Komisija za hartije od vrijednosti;**
- **Centralna Depozitarna Agencija;**
- **Centralna Banka Crne Gore;**
- **Ministarstvo Finansija;**
- **Osiguravajuće kompanije;**
- **Revizorske kuće;**
- **Individualni investitori;**

II) Organizacija i poslovanje NEX Montenegro a.d.

Osnivanje i organi »Nove berze hartija od vrijednosti Crne Gore«

Nova berza hartija od vrijednosti Crne Gore a.d. (NEX Montenegro),osnovana je 20. septembra 2001.godine,sa sjedištem u Podgorici.

NEX Montenegro berza ,osnovana je sa ciljem da ponudi uslove za trgovanje hartijama od vrijednosti po svjetskim standartima i podstakne stvaranje

transparentnog tržišta koje će služiti interesima javnosti i štititi interese investitora.

Osnivači ove berze su:

- CG Broker a.d., udio u osnivačkom kapitalu 8,824%, u iznosu 30.000 dem.
 - Holder broker a.d.-8,824%,u iznosu 30.000 dem
 - Monte Adria Broker a.d.-8,824%, u iznosu 30.000 dem.
 - Atlas Mont a.d. menadžment preduzeće-8,824% u iznosu 30.000 dem.
 - KD Mont a.d. menadžment preduzeće-8,824% u iznosu 30.000 dem.
 - Atlas Banka a.d.-8,824% u iznosu 30.000 dem.
 - Crnogorska komercijalna banka a.d.-8,824 u iznosu 30.000 dem.
 - Poslovno udruženje brokera Crne Gore,- 38,232% u iznosu 130.000dem.
- Ukupno:100% u iznosu 340.000 dem.**

Komisija za hartije od vrijednosti Crne Gore izdala je Berzi dozvolu za rad 8. novembra 2001.godine.

Odbor direktora berze NEX Montenegro čine predstavnici brokerskih kuća i menadžment preduzeća i banaka.

Unutrašnja organizacija NEX Montenegro a.d.

1. Kabinet direktora:

- Direktor
- Pomoćnik direktora
- Sekretar

2. Četiri odjeljenja:

Odjeljenje	Broj zaposlenih	Zadaci
Listinga i nadzora	3	Vođenje svih aktivnosti vezanih za prijem i trgovanje hartijama od vrijednosti,praćenje trgovanja i predlog djelovanja u slučaju potrebe.
Informatike	2	Održavanje elektronskog sistema trgovanja
Opštih poslova i računovodstva	3	Vođenje svih pravnih i poslova računovodstva Berze
Marketinga	2	Odnosi sa javnošću i medijima,organizovanje seminara.

Do punog organizovanja poslova, Berza će funkcionisati sa manjim brojem zaposlenih koji će pokrivati više radnih mjesta.

Važno je napomenuti da NEX Montenegro, pored tehničke pomoći u opremi, ima i stručnu pomoć od strane konsultanata USAID-a. Koji daju veliki doprinos u organizaciji poslovanja i osposobljavanja kadrova berze i njenih članova kombinujući iskustva iz razvijenih tržišnih ekonomija i zemalja u tranziciji.

Osnovne informacije o NEX Montenegro berzi

Osnovni zadatak berze NEX Montenegro je povezivanje ponude i tražnje u prometu hartija od vrijednosti, utvrđivanje i davanje informacija o ponudi, tražnji, kursnim listama i ostalim podacima o hartijama od vrijednosti.

Komisija za hartije od vrijednosti Crne Gore je sklopila ugovor sa Ljubljanskom Berzom o dodjeli licence za korišćenje njenog trgovinskog sistema.

Komisija je objavila tender za dodjelu trgovinskog sistema, na osnovu kojeg je Berzi NEX Montenegro dodijeljen softver na korišćenje.

Softver je instaliran na opremi koju je Američka agencija za međunarodni razvoj (USAID)

poklonila Poslovnom udruženju brokera Crne Gore, koje je unijelo opremu kao osnivački ulog Berze, sa ciljem da je njeni članovi koriste.

Berza kao nezavisno preduzeće ima svoj sopstveni budžet.

Ključni izvor prihoda Berze potiče od članarina koju plaćaju članovi berze, provizija po osnovu obavljenih transakcija (od članova) i nadoknada za kotiranje od (emitenata).

Profit Berze se neće dijeliti akcionarima, već će se ulagati u dalji razvoj.

Pravila, uslovi i propisi rada NEX Montenegro berze

Pravila berze odobrena su od strane Komisije za hartije od vrijednosti. Pravilima su utvrđene aktivnosti Berze, njenih članova (tj. ovlašćenih učesnika) i emitenata, kako bi se omogućilo stvaranje organizovanog, transparentnog, likvidnog i efikasnog tržišta hartija od vrijednosti.

Pravila obuhvataju:

- Uslove za prijem u članstvo Berze, kojih se moraju pridržavati brokeri kao članovu berze,

- Procedure trgovanja sa hartijama od vrijednosti, koje se moraju pridržavati članovi berze,
- Berzanski nadzor, koji uključuje nadzor poslovanja sa hartijama od vrijednosti na organizovanom tržištu i preduzimanje mjera u skladu sa svojim nadležnostima u slučaju ustanovljenih kršenja ili nepravilnosti.

Pravilnik o kotaciji propisuje uslove za prijem hartija od vrijednosti u berzansku kotaciju, kojih se emitenti moraju pridržavati.

Uslovi i kriterijumi za prijem na berzansku kotaciju

U berzansku kotaciju mogu biti primljene hartije od vrijednosti koje ispunjavaju sljedeće uslove:

1. da su izdate u nematerijalizovanom obliku,
2. da su registrovane u Centralnoj depozitarnoj agenciji,
3. da su u cjelosti uplaćene,
4. da su slobodno prenosive,
5. da se njima može organizovano trgovati na tržištu hartija od vrijednosti,
6. da emitent svojim poslovanjem ispunjava kriterijume za kotiranje, navedene u ovim Pravilima.

O prijemu hartija od vrijednosti na berzansku kotaciju odlučuje Komisija za kotaciju.

Komisija za kotaciju može u berzansku kotaciju primiti i hartije novoosnovanog akcionarskog društva koje je nastalo udruživanjem više društava, odnosno podjelom postojećeg društva. Smatra se da su uslovi s obzirom godina poslovanja i realnosti, te objektivnosti računovodstvenih izvještaja shodno ispunjeni ako su hartije od vrijednosti bar jednog od društava koje su se udružila, odnosno društva koje se podijelilo, do početka postupka preoblikovanja bile primljene u kotaciju na berzi.

Lista "A" I "B"

Hartije od vrijednosti na berzanskoj kotaciji mogu biti na:

1. listi »A«,
2. listi »B« i
3. slobodnom berzanskom trgovanju

“A” lista

Uslovi koje emitent treba da ispuni da bi njegove akcije, obveznice ili druge hartije od vrijednosti mogle biti primljene na “A” listu berzanske kotacije su:

1. zahtjev i odluka nadležnog organa o podnošenju zahtjeva,
2. da je emitent registrovan kao pravno lice najmanje 3 godine, s tim da ako je emitent novoosnovano akcionarsko društvo koje je nastalo udruživanjem više društava, odnosno podjelom postojećeg društva, datumom registracije se smatra datum registracije jednog od društva koje se udružilo, odnosno društva koje se podijelilo,
3. ako je akcijski kapital minimum 2,5 mil. EURO,
4. da je obim emisije hartija od vrijednosti najmanje 100.000 EURO.
5. da emitent nije poslovaao sa gubitkom posljednje godine,
6. da je broj akcionara ili vlasnika hartija od vrijednosti minimum 100,
7. da emitent nema kašnjenja u isplati dividende akcionarima ili isplate glavnice i kamate na izdate hartije od vrijednosti,
8. da ne postoje ograničenja u prometu hartija od vrijednosti ili prava vlasnika hartija, po bilo kom uslovu,
9. da emitent sačinjava i objavljuje finansijske izvještaje u skladu sa Zakonom o hartijama od vrijednosti.

Izuzetno, bez ispunjavanja gore navedenih uslova, hartije od vrijednosti mogu biti kotirane na “A” listi, ako prosječni dnevni promet berzanskog trgovanja tom hartijom prelazi 10.000 EURO u prethodna tri mjeseca.

“ B “ lista

Uslovi koje emitent treba da ispuni da bi njegove akcije, obveznice ili druge hartije od vrijednosti mogle biti primljene na “B” listu berzanske kotacije su:

1. zahtjev i odluka nadležnog organa o podnošenju zahtjeva,
2. da je registrovan kao pravno lice najmanje 1 godinu, s tim da ako je emitent novoosnovano akcionarsko društvo koje je nastalo udruživanjem više društava, odnosno podjelom postojećeg društva, datumom registracije se smatra datum registracije jednog od društva koje se udružilo, odnosno društva koje se podijelilo,
3. da je obim emisije hartija od vrijednosti najmanje 25. 000 eura.
4. da je broj akcionara ili vlasnika hartija od vrijednosti minimum 25,
5. da emitent nema kašnjenja u isplati dividende akcionarima ili isplate glavnice i kamate na izdate hartije od vrijednosti,

6. da ne postoje ograničenja u prometu hartija od vrijednosti ili prava vlasnika hartija, po bilo kom uslovu,
7. da emitent sačinjava i objavljuje finansijske izvještaje u skladu sa Zakonom o hartijama od vrijednosti.

Hartije od vrijednosti Republike Crne Gore

Hartije od vrijednosti čiji je emitent Vlada Republike Crne Gore ili je za njih izdala garanciju određenu zakonom, uvrštavaju se u berzansku kotaciju na listu "A" ili "B" po njihovom zahtjevu bez obzira na ispunjavanje kriterijijuma.

Dokumentacija i izvještaji za emitente hartija od vrijednosti sa "A" i "B" liste

Uz zahtjev za kotaciju hartija od vrijednosti na berzi potrebno je podnijeti i sledeću dokumentaciju:

1. Prospekt za berzansku kotaciju, koji sadrži naročito najznačajnije podatke o poslovanju emitenta,
2. Rešenje o upisu u sudski registar,
3. Prospekt za novu emisiju hartija od vrijednosti , i rješenje o uspješnosti te emisije Komisije za hartije od vrijednosti.
4. Kopiju Statuta i svih njegovih izmjena i dopuna.
5. Poslednji završni račun i izvještaj revizora,
6. Spisak deset najvećih imalaca hartija od vrijednosti sa podatkom o veličini njihovog udijela,
7. Ukupan broj akcionara i spisak onih koji posjeduju akcije koje nose više od 10% prava glasa,
8. Procenat hartija od vrijednosti u vlasništvu direktora i Upravnog odbora emitenta,
9. Dokaz o uplati naknade za rješavanje zahtjeva o prijemu u berzansku kotaciju,
10. Bilo koju dodatnu informaciju ili dokument koji zahtijeva berza.

Zahtjev se mora odnositi na cjelokupnu klasu emitovane hartije od vrijednosti.

Zahtjev se podnosi u originalu, a prilozi uz zahtjev u originalu ili kopiji ovjerenoj od odgovornog lica emitenta.

Komisija za hartije od vrijednosti Crne Gore, u skladu sa zakonom o hartijama od vrijednosti, reguliše i nadgleda poslovanje Berze.

Nivoi nadzora na tržištu kapitala:

1. Brokerske kuće (unutrašnja kontrola)
2. Udruženje brokera (samoregulatorno tijelo)
3. Berza
4. Komisija za hartije od vrijednosti

Strateški ciljevi NEX Montenegro berze su:

- Zaštita akcionara kad su u pitanju kupovina i prodaja akcija,
- Stvaranje i razvoj efikasnog i transparentnog tržišta koje posluje u kontrolisanoj sredini,
- Nalaženje novih akcionara, emitenata, članova, u cilju povećanja konkurentnosti,
- Funkcionisanje efikasnog elektronskog sistema trgovanja koji je tehnološki unaprijeđen, tako da se može koristiti sa udaljenih lokacija,
- Povezivanje sa regionalnim tržištima, članovima, klijentima, emitentima.

Način kupovine i prodaje hartija od vrijednosti na NEX Montenegro berzi:

Prema zakonu o hartijama od vrijednosti, hartije od vrijednosti se emituju, prenose i vode u dematerijalizovanom obliku, što znači da postoje u obliku elektronskog zapisa u kompjuterskom sistemu Centralne Depozitarne Agencije (CDA).

Vlasnik hartija od vrijednosti dužan je da otvori račun hartija od vrijednosti kod (CDA), koja vodi poslove registrovanja, kliringa i saldiranja sklopljenih transakcija sa tim hartijama.

Prenos vlasništva nad dematerijalizovanom hartijom od vrijednosti vrši se prenosom sa računa na račun u CDA.

Da bi se nalozi za kupovinu i prodaju nalazili u elektronskom trgovinskom sistemu, klijenti ih moraju unijeti preko licenciranih brokerskih kuća koje su članovi berze.

Svaka trgovina sa hartijama od vrijednosti obavljaće se preko Berze, posredstvom brokerskih kuća – članova Berze.

Trgovina hartijama od vrijednosti, preko berze NEX Montenegro se obavlja na sledeći način:

1. Klijent treba da posjeti kancelariju brokerske kuće, članice NEX Montenegro (ako se radi o novom klijentu, a ako ne, nalozi se mogu dati putem telefona, faksa, e-maila), potpiše Ugovor sa brokerskom kućom i popuni obrazac za Centralnu depozitarnu agenciju (CDA). Recimo da klijent želi da investira u akciju koja mu donosi određeni prihod (dividendu) i moguću kapitalnu dobit (porast cijene).
2. Klijent daje brokerskoj kući nalog da kupi npr. 1.000 akcija Telekoma po cijeni od 1 EUR-a ili manje, na berzi NEX Montenegro.
3. Brokerska kuća prima nalog, unosi ga u sistem trgovanja i provjerava da li su u sistemu evidentirani nalozi za prodaju akcija Telekoma.
4. Pretpostavimo da je trenutno najbolji prodajni nalog 90 centi.
5. Brokerska kuća šalje klijentu potvrdu da je nalog, po uslovima koje je klijent odredio, primljen.
6. Drugi klijent, druge brokerske kuće članice Berze, je dao nalog za prodaju 1.000 akcija Telekoma po 90 centi, i taj nalog se nalazi u elektronskom sistemu Berze.
7. Nalozi se uparuju, znači, transakcija se izvršava po cijeni od 90 centi po akciji, ili 900 eura ukupno. NEX Montenegro obavještava CDA o trgovini. Na Berzi ne znamo ko su kupac i prodavac, jedino koje brokerske kuće ih zastupaju.
8. Obje brokerske kuće informišu klijente o trgovini usmeno, a do sledećeg dana pismeno. Potvrda da je transakcija izvršena sadrži: naziv hartije od vrijednosti (Telekom), cijenu (90 centi po akciji), broj akcija (1.000), ukupan neto iznos (900 eura) i ukupan bruto iznos uključujući provizije, nadoknade i poreze.
9. Klijent koji je kupio akcije uplaćuje bruto iznos (cijena+provizija+porez) na račun brokerske kuće; klijent koji je prodao akcije, već ih je prenio na račun druge brokerkse kuće, omogućavajući time da se akcije prenesu na račun kupca trećeg dana od dana trgovine.
10. U isto vrijeme, trećeg dana, novac koji je kupac uplatio se prenosi na račun prodavca (ovo se naziva saldiranje: akcije se prenose na račun kupca, a novac na račun prodavca).
11. Krajnji rezultat je da je kupac platio i primio hartije od vrijednosti trećeg dana nakon trgovine, a prodavac je isporučio akcije i dobio neto prihod od prodaje, u isto vrijeme trećeg dana.

Koristi članova, investitora i emitenata

Koristi koju imaju članovi:

- Mogućnost korišćenja elektronskog trgovinskog sistema za kupovinu i prodaju hartija od vrijednosti,
- Mogućnost nalaženja novih klijenata i osoba sa kojima mogu vršiti transakcije sa hartijama od vrijednosti,
- Mogućnost učestvovanja u programima za obuku,
- Mogućnost dobijanja informacija o drugim članovima Berze,
- Pristup informacijama o hartijama od vrijednosti, koje se nalaze na listingu Berze i informacijama koje mogu da utiču na cijene hartija od vrijednosti.

Koristi koje imaju emitenti:

- Mogućnost povećanja kapitala kroz Berzu,
- Mogućnost dobijanja »zajma« putem emisije dužničkih hartija od vrijednosti i to obično po povoljnijim uslovima nego kad je u pitanju tipičan kredit koji se dobija od banke,
- Mogućnost veće promocije kroz promotivne aktivnosti Berze (listing Berze, korišćenje logotipa ili imena korporacije, berzanske brošure publikacije),
- Mogućnost povećanja broja akcionara,
- Mogućnost povećanja vrijenosto akcija

Korist koju imaju investitori:

- Mogućnost kupovine i prodaje hartija od vrijednosti registrovanih u Crnoj Gori, pod uslovima koji su jednaki za sve investitore,
- Mogućnost učestvovanja na kontrolisanom tržištu, a time i mogućnost povećanja efikasnosti i smanjenja rizika poslovanja,
- S obzirom na potpunu transparentnost trgovine, investitori mogu imati kompletnu sliku tržišta u tačno određenom vremenu, kao i tokom dužeg vremenskog perioda.

Kako se čita kursna lista NEX Montenegro

Trgovanje na berzi NEX Montenegro se obavlja svakog radnog dana u periodu od 10:00 do 12:30 časova.

Broj poslova	Količina	Promet
6	5.146	408576,00

Simbol	Naziv emitenta	Prosječna cijena	Promjena cijene	% promjene cijene	Najviša kupovna cijena	Najniža prodajna cijena	Maximalna cijena	Minimalna cijena	Cijena na otvaranju	Cijena na zatvaranju	Količina	Promet
HIGP	HIGIJENA D.D. PODGORICA	0,84	0,00	0,00		2,00						
HTBO	HTP BOKA A.D. HERCEG NOVI					2,50						
INMR	INIS MARKO RADOVIĆ A.D. PODGORICA	0,28	0,00	0,00	0,28	3,10						
INPX	INDUSTRIAIMPORT-INDUSTRIAIMPEX A.D. PG					30,00						
IZBR	IZBOR A.D. BAR	0,005	0,00	0,00	0,001	0,005						
JABD	JADRANSKO BRODOGRADILIŠTE A.D. BUJELA					4,00						
JASI	JASIKOVAC A.D. BERANE	0,38	0,00	0,00	0,23							
JGPK	JUGOPETROL A.D. KOTOR	1,50	0,00	0,00	1,51	4,50						
JUJA	TUP JUŽNI JADRAN D.D. MELJINE	0,60	0,00	0,00	0,60	3,85	0,60	0,60	0,60	0,60	1040	624,00
KAPG	KOMBINAT ALUMINIUMA A.D. PODGORICA					2,50						
KODR	KODRE A.D. ULCINJ					1,90						
KONI	KONI-KONFEKCIJA A.D. NIKŠIĆ	0,50	0,00	0,00	0,27	16,00						
KORB	HTP KORALI A.D. BAR					2,30						
LEBP	LENKA A.D. BUELO POLJE	1,20	0,00	0,00	1,20							
LUBA	LUKA BAR A.D. BAR					0,50						
LUCG	LUTRIJA CRNE GORE A.D. PODGORICA					1,00						
MACO	MAŠINOPROMET-COMERCE A.D. PODGORICA	2,85	0,00	0,00	2,85							
MAGM	MAGISTRALA A.D. MOJKOVAC				1,13							
MEIN	MERCUR - INTOURS A.D. PODGORICA					28,41						
MJES	MJEŠOVITO A.D. HERCEG NOVI	0,50	0,00	0,00		1,20						
MLEK	MLJEKARA A.D. PODGORICA	2,00	0,00	0,00		1,96						
MOTR	MORAČATRANS A.D. PODGORICA					39,33						
NDPV	NAPREDAK A.D. PLJEVLJA	15,34	0,00	0,00		3,00						
OBOD	IZDAVAČKO PREDUZEĆE OBOD A.D. CETINJE	21,80	0,00	0,00	21,80							
ONDG	HTP ONDOŠT A.D. NIKŠIĆ					2,05						
OPGD	OPŠTE GRAJEVINSKO GORICA A.D. PODGORICA					0,33						
OTRU	OTRANTKOMERC A.D. ULCINJ					7,10						
PENI	PEKARA A.D. NIKŠIĆ					8,50						
PLAP	PLANTAŽE A.D. PODGORICA	0,02	0,00	0,00		0,03						
PRIB	PRIMORKA A.D. BAR					40,00						
PROG	PROGAS A.D. PODGORICA	228,40	-21,60	-8,64			228,40	228,40	228,40	228,40	1786	407929,00
PROK	PROLJEDE KOMERC A.D. PLJEVLJA					5,00						
PRPL	PREKOJEANSKA PLOVIDBA - BAR					5,00						
PZGN	PRED. ZA GRAB. NADZOR I LAB. ISPITIV. PG				0,67	12,00						
RIIN	GRAJEVINSKO CRNA GORA A.D. NIKŠIĆ					30,00						
RUBN	RUDNICI BOKSITA A.D. NIKŠIĆ					4,50						
RUPV	RUDNIK UGLJA A.D. PLJEVLJA					1,50						
RUTB	RUMJATRANS A.D. BAR					51,13						
SOBS	SOLANA BAJO SEKULIĆ A.D. ULCINJ					20,00						
STAK	HOLDING AK.13 JUL AD STAKLENICI					2,50						

Po završetku trgovine kreira se kursna lista i dostavlja svim medijima u standardnom formatu, kojeg je lako čitati.

Sledeći naslovi se nalaze na kursnoj listi (slijede objašnjenja svakog od naslova):

Simbol – skraćena od 4 slova za svaku hartiju od vrijednosti;

Emitent – Naziv kompanije - izdavaoca hartije od vrijednosti;

Prosječna cijena- prosječna ponderisana cijena hartije od vrijednosti kojom se trguje određenog dana;

Promjena cijene – promjena cijene u odnosu na prosječnu ponderisanu cijenu od prethodnog dana trgovanja;

Procentualna promjena cijene-procentualno izražena promjena prosječne ponderisane cijene u odnosu na prethodan dan trgovanja;

Najbolja kupovna cijena- Najviša cijena koju je kupac (kupci) spreman da plati za određenu hartiju od vrijednosti;

Najbolja prodajna cijena- Najniža cijena po kojoj je vlasnik (vlasnici) spreman da proda hartiju od vrijednosti;

Maksimalna cijena – Najviša cijena po kojoj se trgovalo hartijom od vrijednosti tog dana;

Minimalna cijena – Najniža cijena po kojoj se trgovalo hartijom od vrijednosti tog dana;

Cijena na otvaranju – Cijena hartije od vrijednosti kada se tržište otvorilo;

Cijena na zatvaranju – Cijena hartije od vrijednosti kada se tržište zatvorilo;

Količina – Broj akcija kojima se tog dana trgovalo;

Promet – ostvareni promet hartija od vrijednosti toga dana, izražen u eurima;

Rezime:

Broj poslova – ukupan broj trgovina izvršenih na berzi NEX Montenegro

Količina – Broj akcija kojima se trgovalo tog dana na berzi NEX Montenegro

Promet – Promet u eurima ostvaren tog dana

STATISTIČKI IZVJEŠTAJ (jun – septembar)

Promet: 1.741.707

Broj sklopljenih poslova: 638

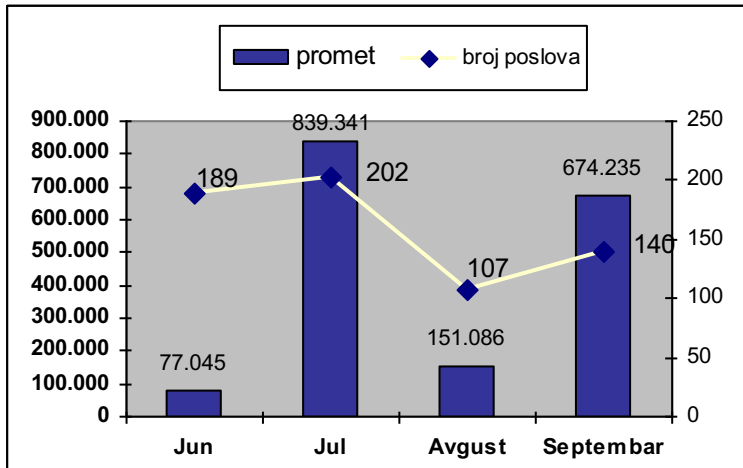
Broj preduzeća na Berzi: 97

Promet: U periodu jun – septembar ove godine na berzi NEX Montenegro ostvaren je ukupan promet (primarni i sekundarni) u iznosu od **1.741.707** EUR-a. Realizovane su dvije primarne trgovine akcija (dokapitalizacije) preduzeća »PROGAS« iz Podgorice, u iznosu od 1.175.179 EUR-a, jedna dokapitalizacija menadžment preduzeća »MONETA« u iznosu od 160.037 EUR-a, kao i dokapitalizacija preduzeća »SWISS OSIGURANJE« u iznosu od 43.562 EUR-a.

Mjesec	Promet			Broj poslova	Količina	Prosje. promet po danima
	Primarni	Sekundarni	Ukupno			
Jun	0	77.045	77.045	189	123.652	3.852,25
Jul	767.250	72.091	839.341	202	201.505	36.493,09
Avgust	0	151.086	151.086	107	62.412	6.867,54
Septembar	611.528	62.707	674.235	140	77.913	32.106,42
UKUPNO	1.378.778	362.929	1.741.707	638	465.482	

Najveći ukupan promet ostvaren je u mjesecu julu – 839.341 EUR-a, dok je prosječan dnevni promet u protekla četiri mjeseca iznosio 20.252,40 EUR-a. Takođe, najveći broj poslova sklopljen je julu – 202, a dnevni prosjek broja sklopljenih poslova u proteklih 86 radnih dana je bio 7,41.

Pregled ostvarenog prometa i broja poslova u periodu jun - septembar



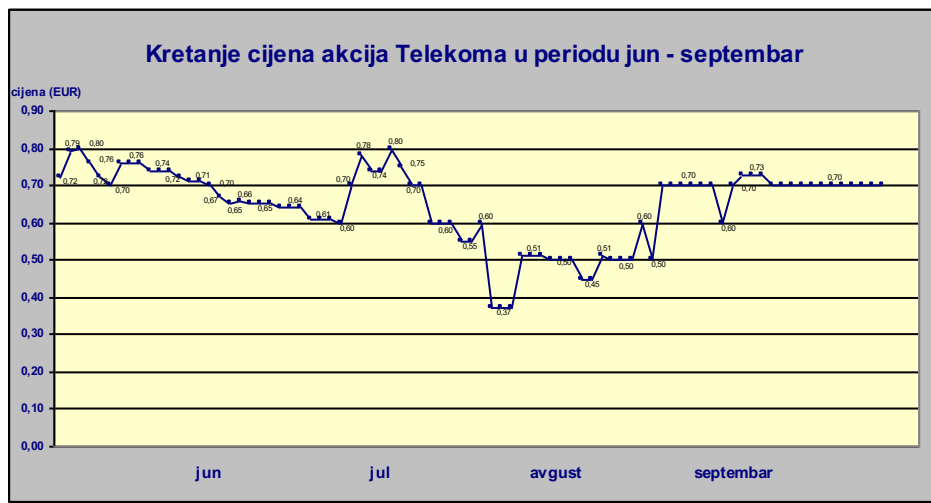
Prosječan mjesečni promet je iznosio 435.426,75, dok se prosječno sklapalo oko 160 poslova mjesečno.

U proteklom periodu, trgovalo se akcijama sledećih preduzeća:

Emitenti	Maks.	Min.	Br. Poslova	Promet	Količina
Slobodno tržište					
Slobodno tržište - obične akcije					
1. AGROEXPORT A.D. BAR	9,00	9,00	8	3.843	427
2. BOŽUR VELEEXPORT A.D. PODGORICA	3,00	3,00	13	1.890	630
3. CENTROKOŽA-TRADE A.D. PODGORICA	0,31	0,31	17	791	2.550
4. CIGLANA RUDEŠ A.D. BERANE	0,79	0,70	50	5.590	7.150
5. DRVOIMPEX-FINCOM A.D. PODGORICA	1,30	1,30	2	364	280
6. DRVOIMPEX-MIBEX-TRADE A.D. PODGORICA	5,00	5,00	2	990	198
7. DRVOIMPEX-PREHRANA A.D. PODGORICA	15,88	3,50	3	5.539	458
8. ELEKTROPRIVREDA CRNE GORE A.D. NIKŠIĆ	0,04	0,04	2	490	12.250
9. HIPOTEKARNA BANKA A.D. PODGORICA	511,29	511,29	1	511	1
10. HIGIJENA D.D. PODGORICA	0,84	0,84	9	819	975
11. DAIDO METAL A.D. KOTOR	2,50	2,50	1	250	100
12. INIS MARKO RADOVIĆ A.D. PODGORICA	0,28	0,28	9	2.566	9.130
13. IZBOR A.D. BAR	0,01	0,01	3	1.000	200.000
14. JADRAN A.D. BAR	18,50	18,40	11	8.745	473
15. JASIKOVAC A.D. BERANE	0,38	0,38	1	98	260
16. JUGOPETROL A.D.KOTOR	2,00	0,60	29	8.185	6.497
17. JUGOBICIKL - PROMET A.D. PODGORICA	22,22	22,22	6	1.200	54
18. TUP JUŽNI JADRAN D.D. MELJINE	0,60	0,60	70	15.421	25.701
19. KLANICA A.D. BERANE	4,30	4,21	13	36.859	8.659
20. KONI-KONFEKCIJA A.D. NIKŠIĆ	0,50	0,50	2	660	1.320
21. LJETOPIS A.D. PODGORICA	15,00	15,00	4	3.915	261
22. MAŠINOPROMET-COMERCE A.D. PODGORICA	2,85	2,85	40	7.832	2.748
23. MJEŠOVITO A.D. HERCEG NOVI	0,50	0,50	2	195	390
24. MLJEKARA A.D. PODGORICA	2,00	2,00	66	32.988	16.494
25. MONETA A.D. PODGORICA	255,65	255,65	11	160.037	626
26. IZDAVAČKO PREDUZEĆE OBOD A.D. CETINJE	21,80	21,80	5	4.643	213
27. PLANTAŽE A.D. PODGORICA	0,04	0,02	3	460	16.080
28. PROGAS A.D. PODGORICA	250,00	228,40	3	1.175.179	4.855
29. RIBNJAK A.D. BERANE	6,37	0,10	35	116.988	28.404
30. DRVOIMPEX-STANDARD A.D. PODGORICA	1,51	1,51	1	695	460
31. SWISS OSIGURANJE A.D. PODGORICA	51,13	40,94	2	65.672	1.392
32. TELEKOM CRNE GORE A.D. PODGORICA	0,80	0,37	196	70.792	103.339
33. VATROSTALNA A.D. PODGORICA	0,60	0,50	13	5.924	10.602
34. VELEPROMET A.D. PODGORICA	3,00	3,00	1	555	185
35. ZAVOD ZA IZGRADNJU BARA A.D	0,01	0,01	4	23	2.320
Ukupno Slobodno tržište			638	1.741.708	465.482
Ukupno sva tržišta			638	1.741.708	

U protekla četiri mjeseca, po osnovu sekundarne prodaje, zabilježen je promet od 295.148 EUR-a trgovinom akcija Ribnjaka - Berane, Telekom Crne Gore, Klanice - Berane, Mljekare – Podgorica, Juž. Jadrana, koje čine 56,43% ostvarenog prometa.

PRIMJER: kretanje cijena akcija »TELEKOMA« od početka trgovine



Akcije Telekoma su jedne od najlikvidnijih hartija, kojima se gotovo svakodnevno Trguje na NEX berzi. Prije početka trgovanja ovim akcijama tokom marta i aprila, postojali su samo nalozi za prodaju i to počev od nominalne vrijednosti od 5,97 eura za jednu akciju. Posto nije bilo tražnje svakim narednim danom cijena je padala, prva transakcija odigrala se po cijeni od 1,00 euro i to 24. aprila 2002. od tada do danas cijena se kretala u rasponu 1 euro maksimalna do 0,37 eura minimalna (uoči skupštine).

Od sredine septembra do danas cijena akcija Telekoma se stabilizovala na 0,70 eura.

III) Perspektive poslovanja NEX-a:

NEX Montenegro Berza i Ljubljanska Berza sačinile su memorandum o saradnji. LJSE i NEX žele da obezbijede mehanizam implementacije projekta nazvanog »Informaciono Povezivanje Tržišta Hartija od Vrijednosti u Jugo-Istočnoj Evropi« gdje je Ljubljanska Berza vođa proekta, a NEX učesnik u proektu. LJSE i NEX takođe žele da obezbijede mehanizam za dugoročnu saradnju da bi se olakšao razvoj kanala za komunikaciju i da gaje kontinuirane odnose između učesnika na obostranu korist tržišta finansiskih usluga u Republici Sloveniji i Crnoj Gori, te da pomognu u održavanju reda na tržištu hartija od vrijednosti u obje države.

Svaka strana dužna je imenovati dvije osobe odgovorne za komunikaciju i saradnju tokom sprovođenja projekta. Jedna osoba će biti odgovorna za tehnološki dio i biće uključena u tehnološki radnu grupu, dok će druga osoba biti odgovorna za poslovanje sa hartijama od vrijednosti, i biće uključena u poslovnu radnu grupu. Vođe radnih grupa biće predstavnici Ljubljanske Berze.

Ciljevi Projekta:

- ✚ Glavni cilj projekta je da se stvori pogodna tehnološka struktura i informaciona saradnja koja će biti osnova za početak udruživanja svih tržišta u okruženju, poboljšanjem sistema snadbijevanja informacijama, saradnjom i prihvatanjem poslovnih standarda razvijenih tržišta.
- ✚ Glavni ciljevi mogli bi biti postignuti:
- ✚ osnivanjem standardizovanog monitoringa trgovine na svim tržištima koja su uključena u projekat,
- ✚ standardizovanje priprema i revizije statističkih podataka,
- ✚ kreiranjem uporedivih metoda za izdavanje prve emisije,
- ✚ standardizovanje metoda kojima emitent objavljuje informacije,
- ✚ detaljno informisanje o tržištima kapitala u jugoistočnoj Evropi,

Faze projekta:

Faza 1-godina 2002:

Osnivanje bazičnog informacionog centra za autorizovane učesnike:

- ✚ organizovanje projekta,
- ✚ postavljanje i puštanje u rad sistema »Review of trading of SEE (PTJEV)«
- ✚ on line pregled stanja na tržištu za autorizovane učesnike,
- ✚ osnovne informacije o hartijama od vrijednosti,
- ✚ postavljanje osnovne prezentacione stranice sa prezentacijom projekta,
- ✚ postavljanje sistema »Statistics and information on issuers of SEE (SPOIJVE)

Faza 2-godina 2003:

Osnivanje bazičnog informacionog centra za emitente i javnost:

- ✚ predavljanje sistema »Statistics and information on issuers of SEE (SPOIJVE)«,
- ✚ podešavanje i puštanje u rad sistema »Information dissemination of participants, issuers and the public of SEE (OBVJVE),
- ✚ pravljenje modifikacija na sistemu »The BTS System with order directing module (UNJVE)«
- ✚ integracija oba pomenuta sistema u informacioni centar,
- ✚ uvođenje i promocija projekta,
- ✚ skupljanje i publikovanje informacija sa pojedinih berzi,
- ✚ publikacija kursnih listi, i drugih statističkih informacija sa tržišta,
- ✚ prikupljanje i publikacija informacija za emitente o bitnim poslovnim događajima,
- ✚ omogućavanje komunikacije između zainteresovanih investitora.
- ✚ zaključivanje projekta i početak redovnog poslovanja sistema.

Berza NEX Montenegro ima elektronski sistem za trgovanje koji je donacija Ljubljanske berze u okviru Pakta za stabilnost Jugoistočne Evrope. Ovaj sistem za trgovanje trenutno koriste još četiri berze (Ljubljanska, Makedonska, Banjalučka, Sarajevska).

Jedna od prednosti ovog sistema trgovanja je što brokerske kuće – članovi berze NEX Montenegro (CG broker, Monte Adria broker, Holder broker) mogu unositi naloge za kupovinu i prodaju hartija od vrijednosti iz svojih prostorija, što znači da ne postoji potreba da se okupljaju na jednom mjestu - berzi. Klijenti (građani ili firme) daju naloge ovim brokerskim kućama a one ih unose u elektronski sistem za trgovanje.

Takođe, značajna prednost je što brokeri, u svakom trenutku, mogu vidjeti sve naloge evidentirane u sistemu, kako svoje tako i drugih brokerskih kuća, čime se povećava obim i dostupnost informacija.

Na osnovu kompatibilnosti elektronskog sistema trgovanja među gore navedenim berzama u okruženju, smatra se da je i sa ostalim berzama moguće postići memorandum o saradnji, kao što je učinjeno sa Ljubljanskom Berzom.

Što bi u doglednoj budućnosti vodilo objedinjenju berzanskog poslovanja u okruženju na obostranu korist kako investitora tako i emitenata.

LITERATURA

- dr Života Ristić »Tržište Kapitala«
- dr Saša Popović »Portfolio Menadžment«-Megatrendovi 2000.
- dr Dejan Eric »Finansiska tržišta i Instrumenti«-Naučna knjiga 1997.
- Bernard J. Foley »Tržišta kapitala«
- »Finansiska tržišta, korporativno upravljane i koncentracija vlasništva«- zbornik radova sa X Miločerskog savjetovanja 2002.
- »Finansisko tržište danas i pravci razvoja«-zbornik radova sa VI Miločerskog savjetovanja 1998.
- »Brošura o poslovanju NEX Montenegro berze«
- »Zakon o hartijama od vrijednosti«-Sl.list RCG br.59/00
- »Pravila o evidentiranju emisija hartija od vrijednosti«- Sl.list RCG br.16/01
- »Pravila o načinu vođenja poslova ovlašćenih učesnika na tržištu hartija od vrijednosti« - Sl.list RCG br.57/01
- »Capital Market Guide«-Brokers Association of Montenegro
- »Zakon o Privatizaciji privrede«-Sl.list RCG br.23/96,6/99,59/00.
- »Montenegro Business Outlook«- CEED.

Sandra Jablan

Pošta Crne Gore kao posrednik u trgovini akcijama na tržištu kapitala

Apstrakt

Main purpose of this material is review of Montenegro Post participation service implementation in stock trade at the capital market.

Service realisation is caused by privatization proces in Montenegro and involving all Montenegro Post resorses in curent privatization. Brocker houses showed intrest for realization of this service, acording to their placement in Podgorica.

Infrastrutcure of postal capaticies make posible very sucessful realization of this service and all stocks owners are in position to offer on sale part or all their stocks in the nierest post office in town, or show intrest for stocks of privatization firm or firms.

Material is consist of : intraduction, four parts, conclusion and literatures.

The intraduction part show us the new service implementation proces in Montenegro post bussines organization who adapt her affairs to the market conditions. In the first part it is shown model MVP implementation in Montenegro and institutional structure of capital market including a great deal of Monrenegro post in the first and fourth fase of MVP realisation.

Second part are other Postal systems experiances in privatisation proces.

Third part is review of service implementation of Montenegro post mediate in stocks trade at the bussines market in cooperation with fourth brockers houses.

Fourth part is review of service implementation resalts.

Conclusion shows significience of all economical reforms in Montenegro and Montenegro post market orientation .

Main words:

- stock trade
- mediator

- ❑ trade dill
- ❑ implementation
- ❑ capital market

Uvodne napomene

Brojne promjene u savremenom svijetu izvršile su pritisak na tradicionalnu ekonomsku strukturu poštanske službe, i navele mnoge zemlje da u tom pravcu pokrenu proces osmišljenih promjena, s ciljem prilagođavanja klasične Pošte izmijenjenoj stvarnosti.

Najkrupnije promjene sa kojima se Pošta suočava, odnose se na promjenu oblasti djelovanja, način sticanja profita i promjenu odnosa prema državi. Potreba za promjenama uslovljena je kako ubrzanim mijenjanjem tradicionalnih karakteristika poštanske industrije, tako i promjenama u ukupnom privrednom i društvenom ambijentu.

Vođeni iskustvom pošta u okruženju, Pošta Crne Gore je, u saradnji sa brokerskim kućama, koristeći svoje resurse pristupila implementaciji usluga posredovanja u trgovinu akcijama na tržištu kapitala.

Cilj ovog rada je prikaz implementacije jedne od niza novih usluga Pošte Crne Gore, posredovanja u trgovini akcijama na tržištu kapitala.

Osnovna ideja pokretanja ovog servisa je omogućavanje svim građanima Crne Gore, vlasnicima hartija od vrijednosti, da na što jednostavniji način, u najbližoj pošti u svom gradu, mogu ponuditi na prodaju sve ili dio svojih akcija, odnosno iskazati tražnju za akcijama preduzeća.

1. Uloga Pošte Crne Gore u procesu privatizacije

U skladu sa pravnom infrastrukturom, u periodu od aprila 2001. do aprila 2002. godine implementiran je model masovne vaučerske privatizacije u Crnoj Gori. Ovim modelom privatizovano je 225 preduzeća, odnosno 27% kapitala u Crnoj Gori (1,2 milijarde nominalne vrijednosti). Pravo na učešće u samom procesu imali su 436.880 punoljetnih građana Crne Gore, od kojih je to pravo iskoristilo oko 90% (prenosom vaučer - poena na članove porodice, direktnom zamjenom vaučer - poena za akcije preduzeća ili prenosom vaučer - poena na privatizacione fondove).

Okončanjem procesa Masovne vaučerske privatizacije oko 390.000 građana Crne Gore su postali akcionari nekog/ih od ponuđenih 225 preduzeća ili vlasnici investicionih jedinica privatizacionog/ih(6) fondova koji će se uskoro transformisati u akcionarska društva.

Sprovođenje procesa MVP uslovalo je zaokruživanje institucionalnog okvira tržišta kapitala. Pored postojećih institucija (Centralne banke, državnih fondova,...), došlo je do formiranja Komisije za hartije od vrijednosti, Centralne Depozitarne Agencije, nove berze -Nex (od 1994. godine funkcioniše Montenegro berza) i šest privatizacionih fondova (koji su dobili licence za rad od strane Savjeta za privatizaciju Vlade Crne Gore).

Šest brokerskih kuća koji su dobili licence za rad od Komisije za hartije od vrijednosti funkcionišu kao ovlašćeni predstavnici u trgovini akcijama na berzama.

Razumijevajući važnost efikasnog sprovođenja MVP, Pošta Crne Gore je od samog početka procesa uključila svoje resurse u izvođenje ovog procesa.

Koristeći prvenstveno razuđenost svoje mreže (135 jedinica poštanske mreže-pošta) Pošta Crne Gore je uzela značajno učešće u:

- prvoj fazi MVP uspješno realizujući distribuciju naloga za prenos vaučer poena građanima Crne Gore, sa 88% uspješnih uručenja,
- četvrtoj fazi MVP uspješno realizujući distribuciju izvoda-obavještenja o stanju na privatizacionim računima građana RCG, sa 89% uspješnih uručenja.

2. Iskustva poštanskih sistema iz okruženja u procesu privatizacije

Iskustva pošta iz okruženja ukazuju na njihovo značajno učešće u procesu privatizacije, posebno u implementaciji modela masovne vaučerske privatizacije.

Uloga Češke Pošte u procesu masovne vaučerske privatizacije je bila od velikog značaja. Češka Pošta je:

- prodavala knjižice sa vaučerima koje je mogao da kupi svaki punoljetni građanin za 1.000 čeških kruna (35\$);
- prodavala propagandni materijal o samom procesu koji je bio predstavljen u dvije brošure;

- vršila je kontrolu čekovnih knjižica, tj. njihovih brojeva i potvrđivala vjerodostojnost istih;
- sakupljanje obrađenih vaučer naloga i
- dostavljala popunjene vaučer naloge na registraciju.

Pošta Republike Srpske je imala značajno učešće u procesu MVP. Pored distribucije vaučer-naloga građanima, ovaj poštanski sistem je obavljao akviziterske poslove prikupljanja vaučera za privatizacione fondove u Republici Srpskoj.

Pošta Slovenije u okviru posebnih usluga u saradnji sa brokerskom kućom »Poteza« d.d. vrši poslove posredovanja u trgovini akcijama. Za ove poslove Pošta Slovenije je omogućila da se u 226 pošta na teritoriji Slovenije mogu priložiti sva neophodna dokumenta koja se dostavljaju navedenoj brokerskoj kući kako bi se akcije mogle ponuditi na prodaju odnosno kupiti nove.

3. Protokol o implementaciji posredovanja Pošte Crne Gore u trgovini akcijama

Koristeći iskustva Pošte Slovenije, Pošta Crne Gore u saradnji sa četiri brokerske kuće:

- ❖ » Monte Adria Broker« a.d.-Podgorica
- ❖ » CG Broker« a.d.-Podgorica
- ❖ » Holder Broker« a.d.-Podgorica
- ❖ » 3M Broker« a.d.-Podgorica

dogovorila međusobnu poslovnu saradnju u trgovanju na tržištu hartija od vrijednosti, gdje se pod poslovima trgovanja podrazumijevaju usluge posredovanja Pošte Crne Gore u trgovini akcijama i pružanju konsultantskih usluga klijentima.

Svi zainteresovani vlasnici hartija od vrijednosti, tj. akcija, su u mogućnosti da u najbližoj jedinici poštanske mreže, izraze svoje potrebe vezane za prodaju odnosno kupovinu akcija

Edukaciju predstavnika Pošte Crne Gore vezani za implementaciju usluge posredovanja u trgovini akcijama, obavio je predstavnik brokerske kuće Monte Adria Broker.

Implementacija poslova posredovanja u trgovanju akcijama na tržištu kapitala obavlja se na sledeći način:

- *Vlasnik akcija obraća se predstavniku Pošte Crne Gore sa željom da svoje akcije ponudi na prodaju, odnosno kupi nove akcije;*
- *Predstavnik Pošte Crne Gore, od vlasnika akcija traži:*
 - ličnu kartu (na uvid) ;
 - fotokopiju lične karte;
 - izvod o vlasništvu nad akcijama (za akcije iz MVP dovoljan je izvod ZOP-a koji su građani dobili u IV fazi MVP-a, dok za akcije iz procesa transformacije potrebno je priložiti ukupan izvod dobijen od Centralne Depozitarne Agencije);
 - broj žiro računa koji je predhodno otvorio kod neke poslovne banke;
 - primjerak opšte uplatnice koja prikazuje uplaćena 3,00 eura na žiro račun brokerske kuće određene brokerske kuće;
- Nakon uvida, predstavnik Pošte Crne Gore, pristupa popunjavanju unaprijed definisane forme Ugovora između brokera i klijenta, dobijenih od brokerskih kuća;
- Predstavnik Pošte Crne Gore na obrascu Ugovora za prodaju akcija između brokera i klijenta popunjava sledeće:
 - ime i prezime klijenta;
 - kontakt telefon prodavca/kupca akcija;
 - klijentov bankovni račun i naziv banke;
 - najnižu cijenu (cijena po akciji) po kojoj je klijent spreman da proda svoje akcije;
 - količinu akcija koja se prodaje/kupuje;
 - ograničenja: do opoziva ili dnevni;
- Ovako popunjenu formu Ugovora treba da potpiše klijent koji prodaje akcije (potpis mora biti identičan potpisu iz lične karte);
- Pošta Crne Gore naplaćuje od prodavca/kupca akcija proviziju u iznosu od 1,20 €;
- Sve popunjene Ugovore, naloge za prodaju/kupovinu akcija se kopiraju u pošti i zadržavaju u svojoj evidenciji;

- Original popunjenog obrasca Ugovora, naloga za prodaju/kupovine akcija predstavnici Pošte Crne Gore prosljeđuju dnevno brokerskim kućama u njihov poštanski fah;
- Brokerske kuće sve primljene Ugovore i naloge za prodaju akcija šalje na berzu, nakon čega dostavljaju klijentu (na njegovu kućnu adresu) potvrdu o prijemu naloga i obavještava ga da su njegove akcije kotiraju na berzi;
- ***Ukoliko na berzi već postoji nalog za kupovinu ponuđenih akcija po navedenoj ili većoj cijeni trgovina se automatski izvršava i vlasnik akcija u roku od tri dana od dana zaključenja transakcije dobija novac na svoj žiro račun, koji je prethodno otvorio kod neke poslovne banke;***
- Ukoliko klijent želi da proda svoje akcije iz nekoliko preduzeća, potrebno je popuniti Ugovor, odnosno nalog za prodaju/kupovinu akcija posebno za akcije svakog preduzeća;

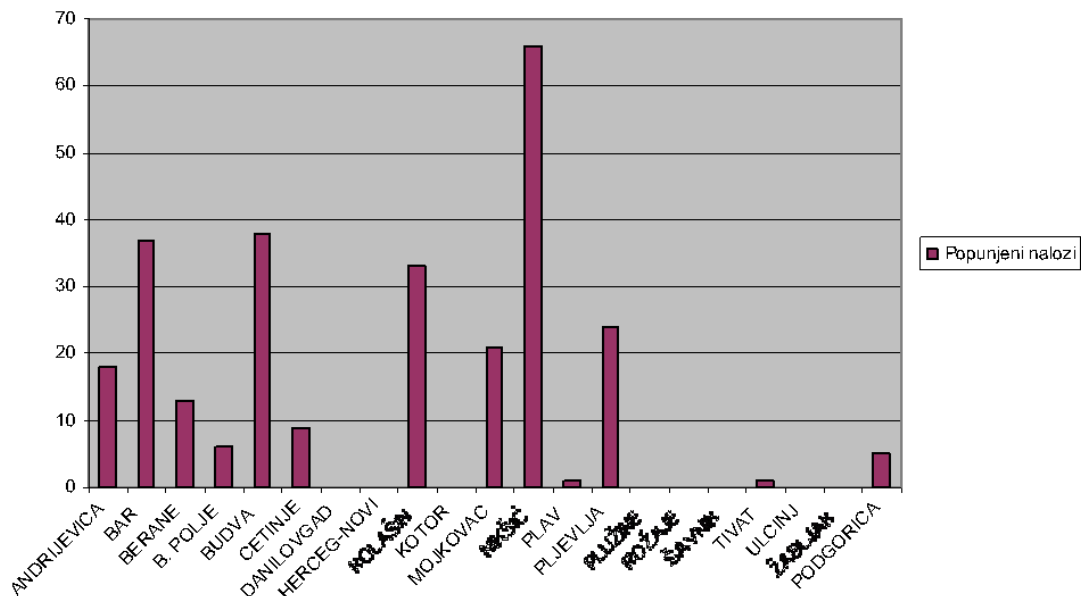
4. Dosadašnji rezultati u poslovima posredovanja u trgovini akcijama

U period od 01.04.-01.10.2002. godine, u poslovima posredovanja u trgovini akcija na tržištu kapitala, Pošta Crne Gore je prosljedila brokerskim kućama 272 naloga/Ugovora za prodaju akcija. Broj popunjenih naloga /Ugovora objedinjenih po poslovnim jedinicama Pošte Crne Gore je sledeći:

Redni br.	Poslovna jedinica	Broj popunjenih naloga/Ugovora
1.	ANDRIJEVICA	18
2.	BAR	37
3.	BERANE	13
4.	B. POLJE	6
5.	BUDVA	38
6.	CETINJE	9
7.	DANILOVGAD	0
8.	HERCEG-NOVI	0
9.	KOLAŠIN	33
10.	KOTOR	0
11.	MOJKOVAC	21
12.	NIKŠIĆ	66
13.	PLAV	1
14.	PLJEVLJA	24
15.	PLUŽINE	0
16.	ROŽAJE	0
17.	ŠAVNIK	0
18.	TIVAT	1
19.	ULCINJ	0
20.	ŽABLJAK	0
21.	PODGORICA	5
	UKUPNO	272

Ponuđene akcije za trgovinu na berzama su se odnosile na preduzeća: “Telekom Crne Gore” Podgorica, “Mljekara” Podgorica, “INIS Marko Radović” Podgorica, “Trebjesa” Nikšić, “Južni Jadran”Meljine, ...

Broj popunjenih naloga /Ugovora o kupovini-prodaji akcija



Troškovi Pošte Crne Gore za navedeni projekat su minimalni (samo u dijelu kopiranja naloga za prodaju/kupovinu akcija) jer se za obavljanje ovog servisa koriste već postojeći kapaciteti, kako u kadrovskom tako i u tehnološkom dijelu.

Od navedenog servisa Pošta Crne Gore ima određene koristi i to:

- ✓ prihod od popunjavanja naloga/Ugovora za prodaju/kupovinu akcija od građana;
- ✓ prihod od brokerskih kuća;
- ✓ posredna prisutnost Pošte Crne Gore na tržištu akcija, kao značajnom segmentu tržišta kapitala.

UMJESTO ZAKLJUČKA

Tranzicija zemalja Centralne i Istočne Evrope karakteriše poslednju deceniju drugog milenijuma. Crna Gora je jedna od njih.

Iako put ka sveobuhvatnim ekonomskim reformama relativno trnovit, neophodno ih je intenzivirati na svim poljima u cilju kreiranja novog ekonomskog sistema koji će biti osnova za uključivanje naše privrede u šire integracione procese.

U skladu sa naprijed navedenim uloga Pošta Crne Gore se pomjera ka tržišnoj, nemonopolskoj formi nastupa s ciljem stvaranja samostalne, finansijski nezavisne organizacije prilagođene potrebama klijenata.

LITERATURA

1. Drucker P., Postkapitalističko društvo, Beograd, 1995.
2. Friedman M., Kapitalizam i sloboda, Novi Sad, 1997.
3. Kornai J., Put u slobodnu privredu, Beograd, 1991.
4. Pejović S., Osnovi američkog kapitalizma, Beograd, 1999.
5. Vukotić V. i ostali, Privreda Crne Gore u tranziciji, Podgorica, 1995.
6. Vukotić V., Šuković D., Iskustva zemalja Centralne i Istočne Evrope u procesu privatizacije, Institut društvenih nauka, Beograd, 1996.
7. Zec M. i ostali, Privatizacija - nužnost ili sloboda izbora, Jugoslovenska knjiga i Ekonomski institut, Beograd, 1994.
8. Zec M. i Živković B., Tranzicija realnog i finansijskog sektora, Beograd, 1997.

Marijana Mitrović

Upravljanje troškovima u savremenom hotelu - USALI sistem obračuna troškova

Abstract

Moving toward the market economy has a big influence on the philosophy of the enterprises. This changes do not attack only the written roles and transformation of the property but also it means deep transformation of the present mental models in enterprises.

This process is involved in every sector of the economy, as well as tourist sector and logging industry, which brings changes in demands that the management will be faced with in the future. Information that had certain value in the old system, today are becoming just data and new resources are becoming valuable. Planning is getting the new dimension and direction. It's not anymore just some achieving "long term plan" up bottom. Now it is becoming strategic planning oriented on demand where the feedback of information bottom up oriented is giving suggestions for action to increase profit. This approach in planning is not anymore the road to the slavery but it opens a lot of chances for profit and brings high economic freedom.

Financial accounting system should produce a qualitative information for implementation of new marketing information system which will serve to the management as an instrument for appropriate managing and controlling the company and not only as a document for calculating taxes and other regulative for the officials.

Uniform System of Accounting in Logging Industry – USALI – is one of the accounting systems discovered by the American consulting group and spread over the world. It allows transparency and simplifying the usage of figures presented in the balance of sheet.

It becomes one of the major marketing information system used all over the world.

1. Karakteristike hotelske industrije

1.1 Makroekonomski faktori

Turizam u Crnoj Gori predstavlja osnovnu i razvojnu granu privrede. Ovo je grana gdje mnogi preduzetnici pronalaze svoje misije poslovanja i gdje na osnovu predviđanja tražnje (na osnovu prirodnog bogatstva zemlje i njenog geografskog položaja) očekuju profit. Naravno ovdje maramo naglasiti da raspadom socijalističkog sistema početkom devedesetih Crnogorska privreda poprima sve

karakteristike zemlje u tranziciji i na takvim trendovima nudi jedno sasvim novo okruženje za poslovanje.

Makrookruženje, sa velikim brojem faktora koji u njemu djeluju veoma utice na poslovanje preduzeća, narocito na troškove preduzeća a na taj način i na odluke koje menadžment na osnovu informacija o troškovima donosi. U cilju svog opstanka na tržištu preduzeća su primorana da prihvataju nove orijentacije zasnovane na tržišnim principima kao jedinu alternativu poslovanja.

Veoma bitno za menadžere koji upravljaju preduzećima u ovoj djelatnosti su makro-specifičnosti koje proizlaze iz karaktera hotelskog proizvoda :

- ✦ Seseonski karakter tražnje;
- ✦ Visoka osjetljivost na sve vrste rizika u zemlji, narocito na politicki rizik
- ✦ Osjetljivost na rizike koji se prenose iz okruzenja
- ✦ Visoka zavisnost od nacionalne konjunktore

Sve ovo pokazuje nefleksibilnost ponude i veoma veliku osjetljivost na fluktuacije u tražnji (bez obzira na uzroke) i zahtjeva konstantnu analizu kompleksnog uticaja relevantnih faktora na troškove i rezultat preduzeća.

1.2 Mikroekonomski faktori

Osjetljivost ove grane je pod uticajem ne samo makro faktora koji uticu na poslovanje preduzeća u ovoj oblasti vec je pod uticajem i mikroekonomskih posebnosti ove grane.

U koliko se izvrši analiza bilansa stanja jednog prosečnog hotela jasno se vidi da osnovna sredstva dominiraju kao pozicija u bilansu tj. 70% - 85 % sredstava pripada ovoj kategoriji a svega 15 % -25% se odnosi na obrtna sredstva. Visoka intenzivnost osnovnih sredstava podrazumjeva visoke fiksne troškove, koji opet na osnovu degresije fiksnih troškova,sto se u slucaje hotelske industrije mjeri opadanjem fiksnih troškova po sobi popunjenosti, zahtjeva visoku popunjenost. Iznos fiksnih troškova od oko 70% u prosjeku pomjera mrtvu tacku rentabilnosti i ona se dostize relativno kasno. Podatci iz ove oblasti pokazuju da se ova tacka dostize na oko 55% popunjenosti soba tj 200 radnih dana objekta.

Visokaintenzivnost sredstava implicira neophodnost dugorocno vezanog kapitala koji bi po zdravoj biznis logici trebao biti finansiran ili iz sopstvenih izvora ili iz dugorocno raspolozivih tudjih izvora kapitala sa povoljnom uslovljenoscju kako kasnije sobzirom na nizak obrt kapitala iznos kamata nebi previse opterecivao poslovanje.

Ugostiteljstvo je djelatnost koja je veoma kapitalno intezivna ali je ujedno i radno intenzivna i iz ove posebnosti proizilazi znacajan mikroekonomski

problem u visokom ucescu troskova radne snage u strukturi ukupnih troskova poslovanja.

Troskovi osoblja sa vrijednostima izmedju 33 % - 45 % zauzimaju prvo mjesto u troskovima poslovanja. Problematika se toliko komplikuje sobzirom na dosadasnju politiku o radnim odnosima koja se jos uvijek u velikom broju hotela zadrzala da se troskovi radne snage velikim djelom svrstavaju u fiksne troskove. Zato se pred menadzmentom hotela otvara veliki broj poteskoca u upravljanju troskovima hotela sobzirom da je polje prevodjenja fiksnih u varijabilne troskove veoma usko.

1.3 Nasledje centralno planskog sistema

Prelazak na trzisnu ekonomiju u osnovi mjenja orijentaciju preduzeca. Ova promjena se ne zadrzava samo na pisanim pravilima i promjeni vlasnistva, vec da bi bila efikasna ona podrazumjeva i tranziciju vladajucih mentalnih modela i internih modela prije svega u adekvatnom tretiranju troskova u upravljanju u preduzecima. Ovim procesima je pogodjena i hotelska djelatnost sto sa sobom nosi velike promjene u nacinu upravljanja hotelima.

Menadzment hotela se suocava sa velikim brojem uskih grla i nasledjenih anomalija. Ove anomalije narocito dolaze do izrazaja ukoliko se izvrsi malo dublja analiza troskova poslovanja hotela.

- ✚ Visoko opterecenje troskovima radne snage – neefikasna zaposlenost
- ✚ Visoki troskovi odrzavanja – zastarela tehnologija
- ✚ Visoki troskovi energije – neiskorisceni kapaciteti

2. Finansijsko upravljanje kao sastavni dio upravljanja hotela - USALI sistem

Novi pristupi u upravljanju troskovima treba da omoguci menadzmentu hotela da dodje do potrebnih i korisnih informacija o mogucnostima jednog hotela. Primjena novih internih sistema obracuna treba da doprinese da se u hotelu dobiju informacije koje bi omogucile kontrolu, planiranje i vodjenje hotela tj. usmjeravanje aktivnosti objekta na osnovu brojki iz obracuna troskova. Zvanicni izvjestaji o poslovanju koji se predaju kao sastavni dio zakonske regulative su po svojoj formi – zvanicni kontni plan neupotrebljivi u ovakve svrhe.

Bilansi stanja preduzeca su prilagodjeni poreskoj politici, dok za ocjenu tokova u preduzecu u okviru racuna troskova i efekata daju pogresnu sliku.

Iz ovog razloga interni obracuni troskova mogu poslužiti kao osnova za funkcionalan sistem kontrole i zdravo usmjeravanje akcije.

Jedan od takvih računovodstvenih sistema je– USALI *Uniform System of Accounting in Logging Industry* razradjen od strane americkih hotelijera a kasnije primjenjen na internacionalnom planu. .

Polaziste posmatranja ovog sistema je računovodstvo preduzeca. Ono se može razložiti na sledeće procese :

1. Obracun troskova
2. Obracun mjesta troskova
3. Obracun nosioca troskova

Ovakav obracun troskova opisuje razvrstavanje pojedinih vrsta troskova na nosioce i daje podatke o strukturi troskova a time i troskovnim tezistima , centrima određenog preduzeca

Vrste troskova se zatim obracunavaju za pojedina mjesta troskova na pr. u okviru obracuna troskova kao pojedinačni ili zajednički ili kao varijabilni i fiksni troskovi da bi na kraju bili pripisani pojedinim nosiocima troskova.

Kod obracuna po vrstama troskova apsolutnim troskovima se stalno pripisuju relativne vrijednosti koje omogućuju poredjenje sa medjunarodnim standardima.

Princip obracuna troskova sadržan u USALI sistemu predviđa pripisivanje pojedinačnih troskova za određene nosioce troskova, zatim se na te iste nosioce troskova raspoređuju pojedinačni troskovi koji su obuhvaceni ukupnim troskovima kao i zbirno pozicije koje se ne mogu raspoređivati.

Pojedinačni troskovi nosioca troskova se obuhvataju stavkom direktnih troskova sto znaci troskovima koji se mogu direktno pripisati. Parcijalni rezultati koji predstavljaju rezultate pojedinih odjela koji tako nastaju za pojedinačne odjele i predstavljaju doprinos za pokrivenje neraspoređenih troskova – fiksnih troskova (sobe, hrana & pice i sporedni odjeli) mogu se sabrati u ukupni operativni rezultat od koga se oduzimaju neraspoređeni troskovi.

Tabela : Prihodi, troškovi i poslovni rezultat po USALI sistemu

Prihodi od soba	Prihodi F&B	Prihodi od sporednih odjela	Ukupno
-Troškovi radne snage	Troškovi radne snage	Troškovi radne snage	
-Direktni troškovi materijala	Direktni troškovi materijala	Direktni troškovi materijala	
	Ulaganje robe pica/hrane		
=Rezultat odjeljenja	Rezultat odjeljenja	Rezultat odjeljenja	
Zbir rezultata odeljenja=operativni rezultat			
-Uprava - materijalni troškovi - troškovi radne snage			
- Marketing - materijalni troškovi - troškovi radne snage			
- Održavanje - materijalni troškovi - troškovi radne snage			
- Troškovi energije			
= Bruto poslovni rezultat(GOP)			
- Zakup, hipoteke, otpisi, kamate , porezi			
= Neto poslovni rezultat (NOP)			

U hotelu postoje dva velika nosioca troškova i prihoda tzv. troškovni i profitni centri :

1. Sobe
2. Restoranski dio (hrana i pice F&B)

Treća stavka u strukturi bilansa po USALI sistemu prihodi i troškovi od sporednih djelatnosti koji su od hotela do hotela različiti u zavisnosti od marketing politike preduzeća i sektora u hotelijerstvu u kome taj hotel posluje (gradski hotel ; hotel za odmor; medicinsko- rekreativni hotel ... idr.) U USALI sistemu je za ovu poziciju predviđeno do 25 pozicija jer na pr. američke hotelske industrije sve sportske aktivnosti koje se gostima nude na plazama su posebno obuhvaćene Ova pozicija može biti kao jedna u bilansu ali se može i dalje razvrstavati kao na pr:

3. Sporedni odjel
 - Prodaja suvenira
 - Prodaja novina
 - Telefon
 - Kozmetički salon
 - Izleti i ostali zabavni program

Prosječne vrijednosti iz njemackog hotelijerstva :

Prihodi od soba 65 %	Prihodi od F&B 32 %	Ostali prihodi 3%	Ukupno 100 %
--------------------------------	-------------------------------	-----------------------------	------------------------

Za ocjenu strukture prihoda je vazno napomenuti da je nosilac dobiti obicno odeljenje sobe, dok restoranski dio obicno stvara gubitak ili se zakljucuje sa +/- 0 . Ipak postoje izuzetci kada se i ovaj odjel prepoznaje kao profitni centar.

Troskovi radne snage u ukupnom iznosu ne bi trebalo da prelaze 30 – 35 % prihoda. Posto GOP mora da iznosi najmanje 30 % prihoda da bi se pokrili troskovi koji nisu pod uticajem menadzmenta hotela. Vece opterecenje troskovima radne snage trebalo bi da prati smanjenje u ostalim troskovima sto se u praksi rijetko desava.

Prosjecne vrijednosti iz njemackog hotelijerstva :

Troskovi radne snage 20-25 % (od UTr L)	Troskovi radne snage 60 – 70 % (od UTr L)	Troskovi radne snage 0,5 % (od UTr L)	Ukupno 30 – 35 % (prihoda)
--	--	--	--------------------------------------

Direktni troskovi materijala u ukupnom iznosu bi trebalo da budu na nivou od oko 17 % od cega se 10 % odnosi na odjel sobe , a 7% na F&B

Ulaganja robe (jela i pica) 10 – 11 % i ovi se troskovi odnose samo na odjel F & B . U njemackom hotelijerstvu se u ovoj poziciji uocava opadajuci trend iz razloga sto se sve cesce koriste polu-gotovi ili/i gotovi proizvodi tzv. *Convenience* proizvodi. Industrija nudi obilje kvalitetnih nize cijene a ujedno smanjuje i troskove skladistenja kao i zavisne troskove ukupnog restoranskog dijela.

Direktni troskovi materijala 10 %	Direktni troskovi materijala 7 %	Direktni troskovi materijala	Ukupno 17%
	Ulaganja robe (jela i pica) 10- 11%		10- 11%

Troskovi uprave zahvataju po USALI sistemu jedan mali dio prihoda oko 3 % . Ovdje treba skrenuti paznju da se plate menadzera isplacuju iz GOP- a a ne na teret GOP jer se na ovaj nacin vrednuje rad upravljackog kadra sobzirom da je ostvareni GOP direktno zavisan od rada menadzera.

Troskovi uprave	3%
-----------------	-----------

Troskovi marketinga obracunavaju se svuda u svijetu u iznosu od 4 – 5 % prihoda. Ovo je u odnosu na ostale privredne grane dosta nizak procenat ovo je iz razloga da se u marketingu hotela kao i u svim usluznim djelatnostima dosta paznje posvecuje

na kreiranje USP-a *Unique Selling Proposition* tj prepoznatljive odlike kvaliteta svakog objekta koja kasnije služi kao osnovno sredstvo marketinga.

Troškovi marketinga	4 – 5 %
---------------------	---------

Troškovi održavanja se obračunavaju sa niskim udjelom u prihodu jer se ovdje radi samo o ispravkama i sitnim popravkama. Ove aktivnosti zajedno sa troškovima veseraja sve cesce se prenose na treće lice tzv. *Outsourcing* jer na taj način opterećuje sa manje troškova .

Troškovi održavanja	2 %
---------------------	-----

Troškovi energije su obično u njemačkim hotelima na nivou 6- 7 % ,u zemljama sa neophodnom klimatizacijom nešto viši. Velika ušteda je ostvarena u ovim troškovima od kada industrija nudi softverske programe za regulisanje potrošnje energije.

Troškovi energije	6 -7 %
-------------------	--------

Poslovni rezultat 1 (GOP) zahtjeva **30 %** od prihoda jer se u suprotnom ne mogu pokriti troškovi vezani za sredstva i ne može se ostvariti dobit. GOP služi kao mjerilo uspješnog vođenja preduzeća . U poslovnim ugovorima koji se sastavljaju kao ugovori o menadžmentu uprava dobija platu koja se orijentise na GOP.

Hipoteke, otpisi, kamate , porezi se smatraju da nisu troškovi internog karaktera već eksternog i nisu pod uticajem odluka menadžmenta. Obično se vlasnik ili investitor obavezuje da će pokriti ove troškove i tada kada GOP nije dovoljan za pokrivanje ovih troškova.

Ovo govori da ove troškove konsultanti često ne računaju u poslovanje preduzeća NOP neto operativni rezultat manje koriste kao mjerilo uspjeha za razliku od GOP-a.

NOP	10 %
-----	------

3. Prednosti USALI sistema kao savremenog marketing informacionog sistema u preduzeću

Prezentovanje podataka po Usali sistemu je od velikog značaja za menadžment preduzeća .

Sobzirom na njegovu transparentnost i jednostavnost u prezentaciji podataka može

da doprinese veoma efikasnom odlucivanju i da ukaze veoma brzo na postojanje krize ili sanse hotela i da na taj nacin pravovremeno uputi na akciju.

Poredjenjem pozicija iz bilansa sa granskim ili sa planskim velicinama vidi se da li dolazi do odstupanja i ako dolazi daje se informacija koji odjel stvara odstupanje bilo da se radi o troskovima ili o prihodima.

Ove su informacije veoma znacajne kada se govori o negativnom odstupanju tj. krizi.

Kada se kriza javi mora se raditi pod pritiskom i odluke se donositi u sto kracem vremenu. USALI sistem daje informacije za preduzimanje odredjenih mjera u odredjeno vrijeme. U osnovi se moze reci da se na pocetku govori o mjerama na zadrzavanju prihoda ali je isto tako smanjivanje troskova prioritet.

Na osnovu racunovodstvenih podataka dolazi se do prepoznavanja uzroka krize i menadzment hotela sprovodi adekvatne aktivnosti kao sto su na pr. :

- ✚ Promjena politike prodaje – orijentacija na nova trzista ili nove ponude
- ✚ Preispitati cjenovnu politiku – diferencirati cijene
- ✚ Promjeniti politiku troskova - smanjiti troskove (prodati/iznajmiti djelove preduzeca , Outsourcing pojedinih aktivnosti hotela , otpustiti visak radne snage , zaposliti radnike sa djelimicnim radnim vremenom...idr)
- ✚ Naplatiti potrazivanja
- ✚ Traziti kredite za premoscavanje krize

Prednosti koje USALI sistem ima od velike su koristi za adekvatno vodjenje hotela i ukoliko se primjeni kao interni marketing informacionog sistema u preduzecu moze poslužiti za kvalitetno usmjeravanje poslovanja.

Njegove osnovne prednosti su :

- ✚ Usmjerava na formulisanje zdravih ciljeva u okvirnim uslovima preduzeca
- ✚ Pomaze da se prepoznaju odstupanja stvarnog od zeljenog stanja i usmjerava na akciju u pravo vrijeme
- ✚ Omogucava usmjereno ispitivanje i prepoznavanje uzroka odstupanja
- ✚ Pomaze kod planiranja orjentisanog na traznju

- ✚ Predstavlja jedan od motivacionih faktora tj. podstice zaposlene (na pr. zadate vrijednosti moraju biti i realne i ostvarene)

Prepoznavanje prednosti USALI sistema su veoma uocljive kod nastupanja kriznih situacija u vodjenju hotela. Implementacija ovog sistema dolazi medju prvim savjetima consultanata iz ove oblasti, sobzirom da ovaj sistem pruza informacije za pocetne korake u saniranju kriza.

Literatura:

- 1. Dr. Gugg & Dr. Hank Haase : Cost management – Carl Duisberg Gesellschaft**
- 2. Martina Carduck : Workshop USALI Sistem**
- 3. Izvori sa interneta**
- 4. Hayek : Put u ropstvo**

Ranka Krivokapić

Problemi obuhvatanja i analize turističke potrošnje u Crnoj Gori

Uvod

Sve masovnije turistička kretanja daju osnovni pečat savremenoj civilizaciji i načinu življenja, dok turistička potrošnja sve više prerasta u jedan od najmoćnijih faktora u međunarodnim ekonomskim odnosima i nezamjenjivu polugu razvoja velikog broja nacionalnih ekonomija.

Uprkos značajnim rezultatima koji su ostvarivani tokom minulih decenija dolazilo je do zastoja, pa i padova u razvoju turizma. Povremene stagnacije i padovi izazvani su dejstvom različitih faktora, kao na primjer: odsustvo adekvatnih mjera ekonomsko-turističke politike, posebno u domenu proširene reprodukcije; nepovoljna periodična konjunkturalna kretanja tražnje; štetno djelovanje prirodne stihije (zemljotresa) iz 1979. god.; decenijski (od 1991. pa nadalje) negativni uticaji ekonomske, političke i državne krize u Regionu i dr.

S obzirom na opredjeljenje o prestrukturiranju privrede, saglasno konceptu otvorene tržišne privrede, takođe i usvajanju scenarija, kojim se otvara proces stvaranja Ekološke države, sa potpunom izvjesnošću, uprkos dubokoj krizi koja je zahvatala i ovaj privredni segment tokom poslednjih godina, može se govoriti o izglednim perspektivama turističkog razvoja Crne Gore. Profilacija novog crnogorskog turizma je najbolje definisana u "Master planu", strateškoj viziji razvoja turizma do 2020. godine, koji predstavlja jednu modernu multidisciplinarnu studiju.

Osnovni cilj ovoga rada je pružiti pregled razvoja turističke potrošnje Crne Gore, te ukazati na još neriješena metodološka pitanja jer vjerodostojno, precizno i statistički konzistentno praćenje aktivnosti turizma nije važno samo s aspekta statistike, već i sa aspekta vođenja makroekonomske politike zemlje.

Teorijsko-metodološka složenost rada najvećim dijelom je proistekla iz složenosti i polivalentnosti samog turizma, koji direktno ili indirektno zasijeca u cjelokupno geografsko, socijalno-ekonomsko i kulturno tkivo Crne Gore.

Uopšte o turističkoj potrošnji

Zadovoljenje turističke potrebe vrši se putem turističkih dobara koja se pojavljuju kroz turističke usluge, turističku robu ili kroz specifičnu vrstu materijalnih ili nematerijalnih dobara. Kako za zadovoljenje turističke potrebe treba da se pribave određena turistička dobra to se moraju posjedovati sredstva (odnosno dohodak) kojima se plaća njihova cijena. Samim tim, učesnici turističkih kretanja moraju raspolagati određenim sredstvima kako bi zadovoljili svoje turističke potrebe. Imajući to u vidu, može se reći, da je turistička potrošnja onaj dio dohotka koji se koristi za zadovoljavanje turističkih potreba. Ona se javlja u vidu korišćenja usluga, prevoza, smještaja, ishrane, izdatka za kulturu... i drugih vrsta troškova. Krapf je konstatovao da strani turisti u prosjeku troše oko 50% svog budžeta na smještaj i ishranu na konkretnom turističkom tržištu, daljih 25% na transport, a za ostale izdatke oko 25%.

Analize pokazuju da je učešće turističke potrošnje u nacionalnom dohotku ekonomski razvijenih zemalja negdje oko 3%, odnosno 5-8% u ukupnoj ličnoj potrošnji. Kod evropskih zemalja članica OECD u 1994.godini je turistička potrošnja za putovanja u inostranstvo učestvovala u prosijeku sa 3,1% u ukupnoj vrijednosti lične potrošnje.

Problem mjerenja turističke potrošnje

Utvrđivanje obima turističke potrošnje je veoma diskutabilno, s obzirom na nepoznavanje valjane metodologije koja bi mogla da uvrsti svu potrošnju u turizmu.

Problemi metodološke prirode vezani za utvrđivanje obima turističke potrošnje su:

a) veliki broj privrednih i neprivrednih djelatnosti učestvuje u realizovanju turističke potrošnje, ali je u tome najveći udio ugostiteljstva, saobraćaja, trgovine, turističkih organizacija i komunalnih djelatnosti.

b) navedene djelatnosti učestvuju ne samo u zadovoljenju potreba domaćih i stranih turista, već i ostalih potrošača (lokalnog stanovništva, ostalih djelatnosti privrede i sl.), što znači da i njihovi prihodi ne potiču samo od turista.

Ovi problemi jasno otežavaju utvrđivanje obima i strukture turističke potrošnje domaćih i stranih turista.

Za utvrđivanje turističke potrošnje primjenjuje se uglavnom:

- metod procijene na osnovu ostvarenog turističkog prometa (broja domaćih ili stranih turista ili njihova noćenja i prosječne dnevne potrošnje po vrstama i kategorijama korišćenih objekata za smještaj) ili
- metod povremenog anketiranja turista

I pored toga što se prvi metod široko koristi u utvrđivanju turističke potrošnje, tj. prihoda od stranih i domaćih turista kod velikog broja turističkih zemalja, smatra se da je metod povremenog anketiranja turista daleko pouzdaniji i da omogućava realnije utvrđivanje turističke potrošnje. Inače, preporučuje se korišćenje oba pomenuta metoda, što je i praksa kod nekih turističkih zemalja.

Za utvrđivanje turističke potrošnje domaćih turista nije postojao metod koji bi omogućio da se iz ukupnih prihoda djelatnosti turističke privrede relativno tačnije izdvoje prihodi od turističke potrošnje domaćih turista. Smatra se da je i u ovom slučaju trebalo koristiti uzorak, tj. ankete, kao osnovu za utvrđivanje turističke potrošnje i domaćih turista. Kada se želi utvrditi turistička potrošnja domaćih turista, javlja se problem kako utvrditi i uključiti povlastice koje domaći turisti koriste u saobraćaju, objektima za smještaj, jer je ovu grupu teško kvantitativno izraziti.

Republički zavod za statistiku Crne Gore ranijih godina je sprovodio ankete u okviru programa statističkih istraživanja od interesa za cijelu zemlju. Promjene do kojih je došlo 1991.godine i kasnije, odrazile su se kako na obim turističkog prometa tako i na njegove strukture. Republički zavod za statistiku Crne Gore je posebnim programom statističkih istraživanja od interesa za Republiku predvidio istraživanje na bazi uzorka, kojim će se prikupiti podaci o potrošnji i drugim karakteristikama turista u Crnoj Gori. Podaci koji će se dobiti ovim istraživanjem moći će da se koriste za obračun ukupne turističke potrošnje i druge analize turističkog tržišta Republike, kao i za izradu Satelitskih računa turizma, koji će, predstavljati redovan dio programa statističkih istraživanja u oblasti turizma. Glavni cilj ankete je da se dobiju podaci o nivou i strukturi prosječne dnevne potrošnje turista u Crnoj Gori. Pored toga, ovom anketom će se prikupiti i informacije o socio-ekonomskim karakteristikama turista, o karakteristikama putovanja i boravka, kao i stavova turista u pogledu glavnih elemenata turističke ponude Crne Gore.

Kada bi se osvrnuli na utvrđivanje turističke potrošnje u Hrvatskoj, razumljivo je da svjesni važnosti statistike međunarodnog turizma, neprestalno rade na unapređivanju platnobilansne statistike turizma. U tom sklopu do sada su se koristile tri metodologije:

- 1.) metodologija zasnovana na otkupu i prodaji deviza
- 2.) "prijelazna" metodologija

3.)metodologija zasnovana na anketiranju na graničnim prijelazima - zajednički projekat Hrvatske narodne banke i Instituta za turizam "Potrošnja inostranih putnika u Hrvatskoj i domaćih putnika u inostranstvu".

Ne treba niti spominjati da se iz postojećeg modela ne može razabrati koliko u turističkoj potrošnji odnosno prihodu učestvuje, npr. poljoprivreda, trgovina, koliko razne vrste industrije... Ni uz sav trud ne mogu se izračunati multiplikacioni efekti turizma.

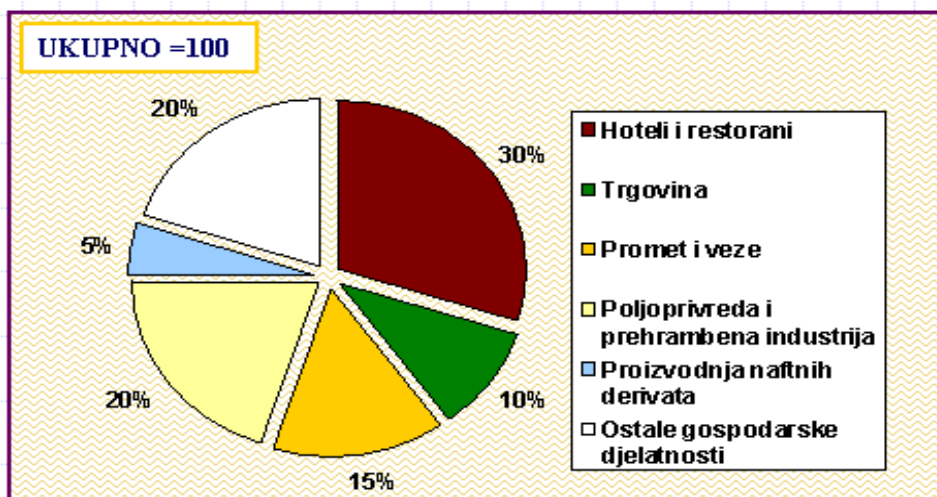
Radi rješenja pomenutih problema, Institut za turizam Hrvatske uradio je novi model proračuna nazvan "Turistička satelitska bilanca", kojim se može tačnije izračunati turistička potrošnja (ukupna zarada), zatim izračunati koliko je ukupni domaći privredni sistem bio angažovan u toj potrošnji, kao i koliko je proizvoda došlo iz uvoza. Pomoću turističke satelitske bilance mogu se, između ostalog, utvrditi segmenti gdje je ostvarena turistička potrošnja.

Izvor:Internet CG

TURISTIČKA SATELITSKA BILANCA

Okvirna procjena udjela po gospodarskim djelatnostima

◆ UKUPNO	2.522 mil. USD
◆ Hoteli i restorani - oko 30%	757 mil. USD
◆ Trgovina - oko 10%	252 mil. USD
◆ Promet i veze - oko 15%	378 mil. USD
◆ Poljoprivreda i prehrambena industrija - oko 20%	504 mil. USD
◆ Proizvodnja naftnih derivata - oko 5%	126 mil. USD
◆ Ostale gospodarske djelatnosti - oko 20%	504 mil. USD



Kakve rezultate po djelatnostima daje vrijednost bruto društvenog proizvoda vidljivo je iz prethodne slike u kojem je data okvirna procjena vrijednosti BDP-a što se po osnovu turističke potrošnje stvara u pojedinim privrednim djelatnostima. Vidimo, da od ukupne vrijednosti bruto društvenog proizvoda po osnovu turističke potrošnje, za 2000.godinu, koja iznosi 2.522 mil USD, na djelatnost hotela i restorana otpada oko 30%, na trgovinu oko 10%, na djelatnost prometa i veza oko

15%, na poljoprivredu i prehrambenu industriju oko 20%, proizvodnju naftnih derivata oko 5%, a na sve druge djelatnosti oko 20%.

Procjena turističke potrošnje u Crnoj Gori

Bez obzira na brojne slabe tačke i ograničenja koja su pratila dosadašnji razvoj turizma, on se u sferi ekonomske i društvene prakse potvrdio kao značajan činilac transformacije i dinamiziranja ukupnog razvoja Crne Gore.

Govoreći o važnosti turizma za Crnu Goru i crnogorsku privredu prvo treba pogledati koja je pozicija turizma u platnom bilansu Crne Gore. Pojam pozicije "turizam" u platnobilansnoj statistici je širok i obuhvata sve oblike turističke potrošnje (osim "shoppinga", u kojem je glavni motiv kupovina roba i uglavnom je jednodnevnog karaktera). Platni bilans predstavlja sumarni iskaz ekonomskih transakcija rezidenata neke ekonomije s ostatkom svijeta u određenom vremenskom razdoblju. Udio tzv. tercijarnog sektora (usluga) u strukturi bruto društvenog proizvoda i u međunarodnoj razmjeni usluga vrlo je visok (s trendom daljeg povećanja). Pri sagledavanju ekonomskog značaja turizma posebno mjesto ima devizni priliv koji se realizuje po osnovu potrošnje stranih turista.

Izvoz i uvoz robe i usluga

Tabela br.1

-milionima USD

	1978.	1985.	1990.	1995.	1999.
1. IZVOZ, ukupno (a + b)	227,0	341,0	516,0	82,6	170,7
(a) Robe	100,0	184,0	222,0	69,6	123,0
(b) Usluge	127,0	157,0	294,0	13,0	47,7
- Turizam	75,0	65,0	144,0	4,0	3,1
- Saobraćaj i veze	46,0	82,0	119,0	2,0	38,6
- Ostalo	6,0	10,0	31,0	7,0	6,0
2. UVOZ, ukupno (a + b)	252,0	243,0	278,6	130,2	381,5
(a) Robe	218,0	199,0	197,6	123,2	358,1
(b) Usluge	34,0	44,0	81,0	7,0	23,4
3. SALDO (+, -), ukupno	-25,0	+98,0	+237,4	-47,6	-210,8
(a) Robe	-118,0	-15,0	+24,4	-53,6	-235,1
(b) Usluge	+93,0	+113,0	+213,0	+6,0	+24,3
4. PRILIV OD TURIZMA					
- u ukupnom izvozu, %	33,0	19,1	27,9	4,8	1,8
- Od uvoza robe, %	75,0	35,3	64,5	5,7	2,5

Izvor: Republički sekretarijat za razvoj i Institut za društveno-ekonomska istraživanja (Podgorica)

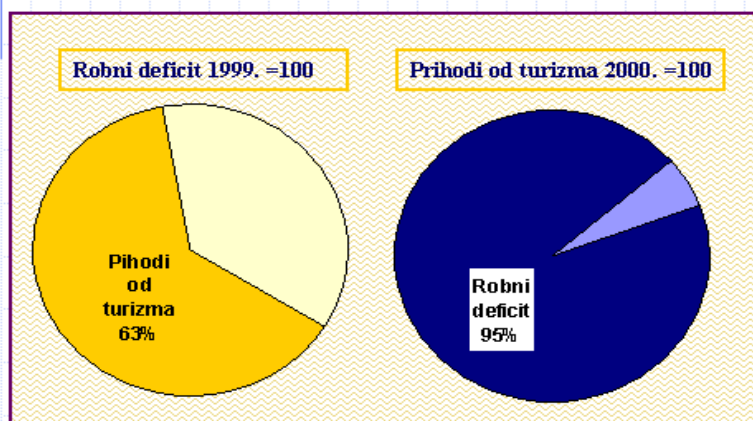
Da je (inostrani) turizam veoma bitan faktor razvoja Crne Gore, govori podatak da je u normalnim godinama poslovanja imao učešće u ukupnom izvozu roba i usluga između 20-33%, pri čemu je njegov devizni priliv dosezao nivo između 75-65% izvoza materijalnih dobara. Navedenim podatkom potvrđuje se činjenica da se specifičnim izvozom turističkih usluga može u dobroj mjeri kompenzirati ono što ne može biti ostvareno obimnijim izvozom materijalnih dobara.

O obimu "uvoza" turističkih usluga, nemoguće je praviti bilo kakve aproksimacije, jer se ne raspolaže sa bilo kakvim podacima o deviznoj turističkoj potrošnji građana Crne Gore u inostranstvu, pa samim tim i nije moguće sačiniti cjelovit turistički bilans.

Radi usporedbe, slika koja slijedi daje stanje turizma u platnom bilansu Hrvatske, koja u 1999.godini prihodima od turizma pokriva oko 63% deficita platnog bilansa, dok se u prvih devet mjeseci 2000. cjelokupan robni deficit pokriva sa oko 95% prihoda od turizma, ostvarenog u tom razdoblju.

TURIZAM U PLATNOJ BILANCI HRVATSKE 1999. i 2000.

	1999.	I - IX 2000.
• Ukupni uvoz robe	7.693 mil. USD	5.667 mil. USD
• Ukupni izvoz robe	4.395 mil. USD	3.363 mil. USD
• ROBNI DEFICIT	- 3.298 mil. USD	- 2.304 mil. USD
• PRIHODI OD TURIZMA	2.493 mil. USD	2.436 mil. USD



Mada statistika pokazuje da turizam Crne Gore u stvaranju društvenog proizvoda ima ekonomsku snagu reda veličine od svega 7 do 10%, to nije njegov ukupan učinak. Prema globalno izvedenom računu, učešće ostvarenog društvenog proizvoda privrednih djelatnosti koje su neposredno vezane za turistički promet iznosilo je 15,8%, u periodu od 1987-1990.god.(vrijednost je izvedena na osnovu podataka prikazanih po cijenama iz 1990.). U okviru ovog globalnog iznosa oblast ugostiteljstva i turizma učestvuje sa 6,8%, trgovina na malo sa 3,6%, dok su poljoprivreda, prehrambena industrija, proizvodnja pića, građevinarstvo i stambeno-komunalna djelatnost imale udio od 5,4% u ukupnom društvenom proizvodu privrede. Procenat učešća turizma je sigurno bio nešto veći, jer nije mogla da se uračuna potrošnja ostvarena od neevidentiranih turista, niti se mogao vrijednosno iskazati uticaj prihoda od prevoza turista u saobraćaju, usluga u zdravstvu,

kulturnih manifestacija i dr. Ocjenjuje se da bi se po ovoj osnovi učešće turizma povećalo za oko 2%. Podaci pokazuju da turizam predstavlja jednu od najznačajnijih privrednih aktivnosti u Republici i da je ona sasvim opravdano opredijeljena kao jedan od razvojnih prioriteta. To prvenstveno što se ona po učešću u stvaranju društvenog proizvoda nalazi na trećem mjestu- iza industrije i trgovine.

U periodu od 1991-1996. smanjena je ukupna privredna aktivnost, a u okviru toga i aktivnost u turističkom sektoru, naročito u 1992. i 1993. godini. Zato je, sa stanovišta objektivne ocjene mjesta i uloge turizma u privredi, nemoguće upoređivati ovaj sa prethodnim periodom. Podaci iz 1995. i 1996. godine pokazuju da su ugostiteljstvo i turizam, zajedno sa drugim djelatnostima vezanim za turistički promet, učestvovali sa 16,6% u društvenom proizvodu privrede Republike, u čemu ugostiteljstvo i turizam sa 6,2%. Za ove dvije godine ostvaren je ukupni devizni priliv od turizma u iznosu od 4,6 mil.USD, što predstavlja svega 0,5% od ostvarenog društvenog proizvoda. Poznato je da se turizam karakteriše brojnim multiplikativnim efektima (mnogi su ekonomski nemjerljivi), preko kojih vrši direktan ili indirektan razvojni uticaj na skoro sve privredne sektore, kao i razne društvene djelatnosti.

Rezultati poslovanja ugostiteljstva i turizma u 2000. i 2001. godini (prema godišnjem obračunu) pokazuju ekonomski i finansijski položaj ove privredne djelatnosti. Godišnje obračune za 2001. godinu, ZOP-u CG je dostavilo 466 preduzeća iz oblasti trgovine i turizma, što čini 6,8% od ukupnog broja preduzeća i zadruga iz privrede, koji su obuhvaćeni obradom podataka.

Rezultati poslovanja ugostiteljstva i turizma u 2000.i 2001.god.

-bruto i neto rezultati preduzeća

Tabela br.2

(u 000 DEM)

Redni broj	Naziv elementa	2000.	2001.	Index
1	Bruto dobitak	8.805	10.224	116
2	<i>Bruto gubitak</i>	21.700	26.785	123
3	D o b i t a k	765	1.907	249
4	G u b i t a k	13.660	18.468	135
5	Porezi i doprinosi iz dob.	117	139	118
6	Neto dobitak	648	1.768	273
7	Neto gubitak	13.660	18.468	135

Navedeni podaci pokazuju da su u ovoj oblasti ukupni rashodi u 2000. i 2001.godini veći od realizovanih prihoda i da je ostvaren neto gubitak od 13.660 mil.DEM u 2000.godini i 18.468 mil DEM u 2001.godini. U tom okviru preduzeća koja su pozitivno poslovala ostvarila su neto dobit od 648. 000DEM u 2000., dok u 2001. god. bilježi se neto dobit od 1.768.000DEM. Ovo ukazuje da je veoma nepovoljna ekonomska i finansijska situacija turističko-ugostiteljske privrede. Nepovoljna finansijska situacija je posledica, prije svega, niskog korišćenja kapaciteta i nedovoljno ostvarenih prihoda iz osnovne djelatnosti.

Turizam u privrednom razvoju Crne Gore

(oblast 08: ugostiteljstvo i turizam)

Tabela br.4

% u društvenom sektoru privrede

Pokazatelj	1978.	1990.
Društveni proizvod	8,7	7,0
Narodni dohodak	9,1	6,9
Višak proizvoda	9,4	5,4
Broj zaposlenih	9,9	9,2
Osnovna sredstva	-	7,4(1989)

Uvažavajući činjenicu da sljedeći podaci ne govore u potpunosti o ekonomskim učincima turizma, odnosno turističke privrede, u tabeli br.5 prikazana je njegoa (tačnije oblasti"Ugostiteljstvo i turizam") formativna snaga u ukupno ostvarenom društvenom proizvodu Crne Gore:

Tabela br.5

1956.	2,6 %
1965	3,1 %
1970.	5,7 %
1978.	8,7 %
1988.	7,9 %
1995.	7,2 %
1998.	6,2 %

Kao što se vidi, u godinama normalnog poslovanja turizma (zemljotres iz aprila 1979. godine imao je za posljedicu zaostajanje turizma, posebno inostranog, u nekoliko narednih godina, da bi od sredine 80-tih bilo nastavljeno uspješno poslovanje sve do eskaliranja duboke društveno-ekonomske krize već od početka 90-tih godina), turizam je dostigao realnu ekonomsku snagu u privredi Crne Gore "reda veličina" 8-9%. To, ponavljamo nije ukupan efekat turizma na privredu Republike, budući da se njegov uticaj širi na brojne djelatnosti privrede (trgovinu, saobraćaj, poljoprivredu, neke grane industrije i dr). Procjenjuje se, naime, da kompleks turističke privrede u društvenom proizvodu Republike ima učešće oko 17%.⁴⁰⁹

U većini opština ugostiteljstvo i turizam (08) su se pokazali kao najvažnija djelatnost pri formiranju društvenog proizvoda, pogotovo u kombinaciji sa trgovinom. To učešće je rekordne 1987. godine iznosilo: u Budvi 70%, Ulcinju 61,7%, Tivtu 59,9%, Herceg -Novom 54,8%, i u Žabljaku preko 60%. Evidentno je da privrednu strukturu pojedinih opština sasvim karakteriše monokulturni turistički razvoj, tako npr. per capita društveni proizvod Budve, tri puta premašuje prosjek Republike.

IV Zaključak

Turizam je izrastao u moćan faktor ekonomskog, socijalnog i kulturnog razvoja Crne Gore, a turistička potrošnja (posebno inostrana) imala je i može da ima značajno učešće u najvažnijim agregatima privrede Republike.

Poseban doprinos privrednom razvoju turizam je dao kroz ostvarenje deviznog priliva, zaposlenost, izvoz roba i usluga, te brojne multiplikativne uticaje na druge privredne grane i društvene djelatnosti. Sve do 1990. godine, bila je prisutna tendencija povećanja generatorske funkcije turizma. Međutim, zbog spleta negativnih okolnosti tokom 90-tih, u makro- okolini su uslijedile poznate teškoće (duboka političko-ekonomska kriza na tlu prethodne Jugoslavije; cijepanje države

⁴⁰⁹ "Procjena turističkog prometa u Crnoj Gori-sa posebnim osvrtom na njegove efekte", Ministarstvo turizma Crne Gore, Podgorica, 1998.

kroz oružane sukobe; veoma štetan uticaj međunarodnih sankcija i dr.) koje su dovele do osjetnog pada turističkog prometa (naročito inostranog), a time i do smanjenja razvojne uloge ove privredne grane.

Konstatacija da je ekonomski položaj ove privredne grane bio znatno povoljniji u periodu do 1990. god., ukazuje na mogućnosti njene reafirmacije, naravno u znatno normalnijoj i stabilnijoj političkoj i ekonomskoj situaciji. Brzina i efikasnost povratka turizma na pozicije snažnog generatora privrednog razvoja direktno će zavisiti od uspješnosti sprovođenja mjera ekonomske politike u ovoj oblasti, kao i eliminacije brojnih pragova ograničenja internog i eksternog karaktera. Kada je riječ o mogućnostima povećanja turističke potrošnje prioritet treba da imaju procesi razvojnog karaktera i to:

-rekonstrukcija, modernizacija postojeće turističke ponude i prilagođavanje tržišnim promjenama; radikalno poboljšanje kvaliteta turističkog proizvoda, naročito kod osnovnih smještajnih kapaciteta, kao i stvaranje novog identiteta turističkog sektora; intezivniji razvoj zdravstvenog, nautičkog, seoskog, lovnog, kongresnog i tranzitnog turizma, uz bitno sadržajno obogaćivanje postojećeg proizvoda "odmor na moru i suncu"; jačanje tržišne pozicije na tradicionalnom, ali i na novim emitivnim turističkim tržištima, te tržišna segmentacija unutar svakog emitivnog tržišta što omogućava povećanje ukupnog inostranog turističkog prometa; povećanje prihoda od turizma, gdje bi glavno težište trebalo da bude i na povećanju prihoda po danu kao i broja gostiju. Trenutno se taj napredak može realizovati samo u segmentima tržišta koje je osjetljivo na cijene i u malim nišama (kultura, priroda), budući da je ponuda za zahtjevnije goste veoma mala ili sasvim nedostaje; moraju se tražiti sredstva za pokriće troškova od turista, koji koriste crnogorske resurse, ali troše malo novca (mogu da troše); moraju se razmotriti povećanja cijena u glavnoj sezoni u najnižim kategorijama po kvalitetu (kampovi); potrebno je preduzimanje osmišljenih, hitnih i radikalnih mjera i na sektoru privatnog smještaja; veće korišćenje turističkih kapaciteta, prevazilaženje naglašene sezoničnosti turističkog prometa i povećanje vanpansionske potrošnje; potreba definisanja nove marketing strategije; usklađivanje obrazovnih programa za potrebe turizma s razvojnim potrebama koje nameću novi trendovi u tražnji i konkurencija na međunarodnom turističkom tržištu; na osnovu ukupnih saznanja do kojih se došlo raznim istraživanjima, potrebno je učiniti konkretne prijedloge za potpunije i konsekventnije praćenje, statističko evidentiranje i prikazivanje turističkog prometa i svih relevantnih tokova i učinaka turističke potrošnje. Dosadašnja statistička klasifikacija "privredne oblasti 08", koja obuhvata samo ugostiteljstvo i turističko posredovanje, u velikoj mjeri deformiše i umanjuje realne ekonomsko-socijalne efekte koje ostvaruje turistička potrošnja u velikom spektru privrednih i društvenih djelatnosti. Realizacijom navedenih aktivnosti za očekivati je da će turizam Crne Gore, u normalnim (neturbulentnim) prilikama, dokazati da predstavlja jedan od moćnih stubova ukupnog privrednog razvoja Crne Gore.

Literatura

- dr Ognjen Bakić, dr Vladan Božić, dr Slavica Gavrilović, dr Stipe Lovreta, dr Života Ristić, dr Dragutin Vračar: "Marketing uslužnih djelatnosti", Ekonomski fakultet Beograd, 1991.
- dr Slavica Gavrilović: "Međunarodni marketing u uslužnim djelatnostima", Naučna knjiga, Beograd, 1991.
- dr Rade Ratković: "Organizaciono i finansijsko-vlasničko prestrukturiranje u turističkoj privredi Crne Gore", doktorska disertacija, Budva, 1995.
- dr Josip Senečić: "Istraživanje turističkih tržišta", Mikrorad, Zagreb, 1997.
- dr Slobodan Unković: "Ekonomika turizma", Savremena administracija" Beograd, 2001.
- Dr Borislav Uskoković: "Marketing-menadžment u turizmu Crne Gore", Ekonomski fakultet-Institut za društveno-ekonomska istraživanja, Podgorica, 2000.
- Ministarstvo turizma Crne Gore: "Procjena turističkog prometa u Crnoj Gori- sa posebnim osvrtom na njegove ekonomske efekte, Podgorica, 1998.
- Vlada RCG, Ministarstvo turizma: "Strategija razvoja turizma Crne Gore do 2010. godine, Podgorica, 1996.
- DEG Njemačka - za Vladu RCG, Ministarstvo turizma: "MASTER PLAN- Strategija razvoja turizma Crne Gore do 2020. godine, Podgorica, 2001.

Borislav Uskoković

Zavisnost turizma od kvaliteta prostora

Abstract

Tourists usually travel in order to satisfy their cultural needs, to receive education, protect their health, have fun, and take adventure or simply to relax and take a rest. All of these are reasons why one of the basic preconditions for tourism development is high quality of natural resources properly combined with adequate quality of services provided by people. Only this combination of natural and human factor can provide long-term tourism development. Considering the fact that tourism is one of the most important sectors in Montenegro's strategic development designing and protection of natural environment must be put in the first place in "first ecological state" in the world. Original elements of natural environment ("wild beauty") have already become and will certainly be strategic resources for "first ecological state of Montenegro" in future periods. This is *conditio sine quo non* of further tourism development in our country.

1.

Poznato je da su turistička kretanja motivisana odmorom, kulturno-obrazovnim potrebama, očuvanjem zdravlja, bavljenjem sportom, zabavom, uzbuđenjima i dr. Sljedstveno tome, jedna od bitnih pretpostavki za njegov uspješan razvoj je skladno dizajniranje »okoline«, odnosno visok kvalitet prirodnih faktora i njima uskladjeno oblikovanih antropogenih struktura u okviru turističkih mjesta/destinacija. Naime, samo ona područja koja imaju očuvano bogatstvo turističko-rekreativnih prirodnih resursa, uz ostale kvalitetne faktore ponude (ljudskom rukom stvorene), mogu očekivati dugoročno (trajno) uspješan turistički razvoj.

Futurolozi nas upozoravaju da će sa sve većim stepenom industrijalizacije, s jedne, i, objektivno uslovljenim, u tek započetom »vijeku dokolice«, s druge strane, izvorni elementi prirodne sredine (»divlja ljepota«) imati značaj »strateške sirovine«. A to implicira neophodnost prevladavanja problema: kako (nužnom) izgradnjom receptivne i turističko-infrastrukturne osnove, obezbijediti estetski uredjen prostor koji će rezultirati trajno uspješno korišćenje atraktivnih elemenata prirodne sredine? Bez sumnje, ovaj diktat je *conditio sine qua non* daljeg dugoročnog turističkog

razvoja svih destinacija (lokaliteta, mjesta, regija), samim tim i Crne Gore kao homogenog turističkog prostora.

O sudbinskoj zavisnosti turizma od kvaliteta prirodne sredine, govori već i sama činjenica da je on korisnik najkvalitetnijeg prostora, odnosno sredine sa velikim biološkim i rekreativnim (sanatogenim) potencijalom. Ovdje, međutim, treba naglasiti okolnost da je turizam, kao posljedica agresivnih, kratkoročnih i pojedinačno (umjesto integralno) usmjerenih preduzetničkih aktivnosti (u izgradnji hotela, ostale ponude, posebno objekata tzv. sekundarnog stanovanja i dr.), s razlogom prepoznat i kao »potrošač« (neki kažu i »žderač«) takvog prostora. Izvjesno je, naime, da se snažnom ekspanzijom turizma devastira prirodni potencijal: hipertrofirana izgradnja, vrlo često inferiorne receptivne osnove koja degradira ambijentalne vrijednosti; masovno prisustvo turista rezultira ekološko opterećenje usljed: rasta čvrstog otpada i fekalnih voda, buke, zagađenja vazduha zbog izduvnih gasova automobila, pojave požara i dr. Sve to upućuje na jedino mogući zaključak: ni turizmu ne treba osigurati status bezgraničnog povjerenja. Praksa razvoja turizma u Crnoj Gori, poglavito Crnogorskom primorju, je eklatantan primjer za takvu tvrdnju. Van svake je, dakle, sumnje da se, u osnovi, stihijnom/nekontrolisanom izgradnjom turističke infra- i suprastrukture, tj. različitih građevinskih objekata koji se »takmiče« sa prirodom, degradira sredina (umanjuju »zalihe« prirodnog kapitala), samim tim i uništavaju temeljne osnove razvoja kvalitetnog turizma.

Makar što treba imati u vidu sumorna upozorenja da turizam, razvijajući se sam sebe uništava (!), potrebno je, ipak, istaći da se kroz turizam, u osnovi, ne eksploatišu neobnovljivi već regenerativni (nepotrošni) prirodni resursi (sunce, more, pijesak, pejzaž, snijeg i dr.), a počinjene greške u oblikovanju prostora moguće je, makar i uz veća investiciona ulaganja, i ispravljati. Ali, naravno, prije svega treba govoriti o realnoj mogućnosti i potrebi da se kroz oblikovanje integrisanog turističkog proizvoda destinacija, obezbijedi željeni odnos prema prirodnim dobrima i, uopšte, turističkim prostorima (lokalitetima, turističkim mjestima), na način da se, štoviše, ostvari njihovo oplemenjivanje.

Sljedstveno tome, treba imati u vidu da zahtjevi zaštite sredine na principima održivog razvoja i turizma nijesu u svojoj suštini suprotstavljeni, polazeći od realne pretpostavke da je u dobroj mjeri moguće - kada se konceptualno razmišlja i gradi - uspostaviti neophodnu ravnotežu između turističke izgradnje i zahtjeva za trajnim očuvanjem prirodnih vrijednosti. Da se ne bi »sjekla grana« na kojoj bazira svoj razvoj, veoma brižljivo prostorno planiranje u turizmu (sa dosljednom realizacijom) mora biti obezbijedjeno. A to znači potrebu da njegov razvoj bude do kraja uskladjen sa prirodom, odnosno otklonjena ili, barem, minimizirana opasnost od različitih vidova degradacije sredine. Uostalom, turizam je prostorni fenomen:

njegovo odvijanje uslovljeno je promjenom mjesta boravka, pri čemu se za mjesta turističke posjete biraju ona koja su estetski kvalitetno oblikovana.

2.

S razlogom se ističe činjenica da Crna Gora, s obzirom na brojnost i kvalitet prirodnih i antropogenih činilaca, predstavlja rijetko pogodan i »zgušnjut« prostor za intenzivan razvoj širokog spektra vidova turizma. Srećna je okolnost da se posljednjih godina (sa pojavom konflikata uslovljenih dinamičnim razvojem masovnog turizma) sve više naglašava potreba optimalnog korišćenja bogatstva turističko-rekreacionih resursa, čime se čini otklon od, doskoro, neopravdano dominantnog mišljenja o bezmalo neiscrpnom bogatstvu turističkih prirodnih atraktivnosti Republike. Još uvijek, na žalost, nije postalo jasno da raspoložive prirodne resurse treba »čuvati kao malo vode na dlanu«!

Sredinom 60-tih godina prošlog vijeka, sa izgradnjom Jadranske magistrale i pokrenutom snažnom investicionom aktivnošću u domenu snaženja receptivne osnove, Crna Gora se uključila u veoma dinamičan razvoj (masovnog) turizma. Ubrzo su dvocifrene stope godišnjeg rasta kapaciteta smještaja, odnosno turističkog prometa, ozbiljno zaprijetile devastaciji najatraktivnijih djelova Crnogorskog primorja. U relativno kratkom periodu postalo je jasno da nadalje treba davati prednost intenzivnom (kvalitetnom, sadržajnom) u odnosu na ekstenzivni (kvantitativni) razvoj elemenata turističke ponude. Nužnost utemeljenja kvalitetnog strateškog menadžmenta prirodnih resursa, tj. njihovog brižljivog planskog korišćenja (ne iskorišćavanja!) postala je neodložan zahtjev.

Uslijedila je, naime, već krajem 60-tih godina izrada kvalitetne prostorno-planske dokumentacije na regionalnom, subregionalnom nivou, te planova nižeg reda (prostorni planovi opština, nacionalnih parkova, GUP-ova, brojnih detaljnih urbanističkih planova). Početkom 80-tih godina izvršena je revizija - pored ostalog i kao potreba restitucije od posljedica zemljotresa iz aprila 1979. godine - najvećeg dijela prostorno-planske osnove. Nadalje, izmjene i dopune Prostornog plana Crne Gore realizovane su sredinom 90-tih godina. Sa stanovišta uređenja prostora od izvanrednog značaja je i izrada projekta Pravci razvoja Crne Gore – Ekološke države (finalni izvještaj je urađen 1997. godine), zatim Prostornog plana posebne namjene za područje morskog dobra Crne Gore (2001. godine), Turističkog master-plana (DEG, 2001.) i dr. Uskoro će uslijediti izrada novih prostornih planova na svim nivoima organizacije društveno-ekonomskog života u Crnoj Gori.

Sve to pokazuje da je u Crnoj Gori, grosso modo, obezbijedjen korektan odnos prema obezbjedjenju kvalitetne prostorno-planske dokumentacije. Problem je više u činjenici što je u realizaciji dolazilo do krupnih pogrešaka u oblikovanju prostora. Posljednjih godina se kao negativan primjer najčešće navodi neplansko dizajniranje Budve – centra, gdje je i »golim okom« vidljivo da se ne vodi računa o realnim granicama nosivosti kapaciteta, odnosno o optimalnom nivou prisutnosti turista koji bi stvarao pozitivne uticaje na lokalno stanovništvo, okolinu, privredu i, iznad svega, na same turiste. Problem je ponajviše u činjenici što preduzetničke inicijative ne uvažavaju realnost da temeljnu jedinicu marketinga u turizmu ne predstavlja pojedinačni objekat, makar bio u pitanju i moderan hotel, već turističko mjesto, odnosno integrisani (»totalni«) turistički proizvod turističke destinacije, kada i govorimo o destinacijskom turizmu. Turističko mjesto/turistička destinacija je, naime, u fokusu turističke tražnje - predmetom »kupovine« od strane turista kao privremenih potrošača. A poznato je da prekoračenje granice nosivosti kapaciteta (kao splet faktora: obima turista, strukture lokalne privrede, tipova turističkih aktivnosti, socijalno-kulturne različitosti domaćina i turista, te osjetljivosti okoline), rezultira negativnim učincima na zadovoljenje potreba turista, a posljedično i na kvalitet turističkog privredjivanja.

Kada je riječ o mikro-lokalitetima, neracionalno oblikovnje/korišćenje prostora u Crnoj Gori očigledno je na svakom koraku. Riječ je o narušavanju ambijentalnih vrijednosti: neadekvatnoj i, najčešće, substandardnoj (inferiornoj), izgradnji objekata u odnosu na kvalitet prirodne sredine; hipertrofiranoj koncentraciji objekata; uvodjenju tranzita u »srce« naselja; neriješenim problemima parkiranja automobila; posebno invazivnoj ekspanziji sekundarnog stanovanja (»dupli stanovi«, tj. vikendice i/ili stanovi za odmor); otvaranju kamenoloma i asfaltnih baza uz magistralne saobraćajnice; o izboru deponija za odlaganje smeća (na panoramskim tačkama, čak!); neizgradjenosti odgovarajućih kanalizacionih sistema; sasvim nedovoljnoj usmjerenosti na kompleksno hortikulturno uređenje turističkih mjesta; oskudnoj opremljenosti šetališta, ulica i trgova; neuslovno organizovanoj uličnoj trgovini i ostaloj uslužnoj ponudi i dr. Očigledno, relativno dugo investiciono zatišje u turizmu (zaostajanje u izrastanju hotelijerstva kao bazične ponude turizma) nije iskorišćeno da se prevladaju problemi iz domena potpunijeg oplemenjavanja prostora. Naprotiv. Treba, ipak, istaći određene doprinose koje je na uređenju plažnog prostora ostvarilo JP za upravljanje morskim dobrom (Budva). Srećna je okolnost da se, sa aspekta korišćenja prostora, mnogo više sluha imalo (vjerovatno i kao posljedica hronične nestašice investicionih sredstava), kada su instalirani neturistički privredni objekti u okviru turističkih destinacija.

Nakon dugovremene krize u turizmu Crne Gore (od početka 90-tih godina) nesumljivo je da će u narednim godinama, kako je to pokazala i turistička sezona u 2002. godini, biti ostvaren »novi početak« – postepena rehabilitacija vrijednih

turističkih performansi, posebno na inostranom tržištu. Uslijediće, dakako, rekonstrukcija i modernizacija postojeće ponude i nova izgradnja turističkih smještajnih kapaciteta bitno kvalitetnije strukture od postojeće. Diktat je da svaka nova izgradnja bude zasnovana na maksimalnom respektovanju prirodnih uslova i najboljih lokalnih tradicija gradjenja. Buduća turistička izgradnja, naime, ne smije biti nasilna već po mjeri prostornih i ukupnih uslova življenja u turističkim mjestima. Pri tome je prioritetno temeljno preispitivanje prostornog koncepta na nivou Crne Gore, subregionalnim nivoima, užim/opštinskim područjima, turističkim centrima i lokalitetima. A potom, koncentrisanje pažnje na odgovarajuća arhitektonska rješenja koja će bezuslovno biti oslonjena na bitne karakteristike gradjevinskog nasljedja. Zar stari gradovi Kotor, Budva, ribarsko naselje Sv. Stefan, stari grad u Ulcinju i dr., nijesu dovoljan dokaz u kojem pravcu se treba orijentisati? Naravno, polazeći od viševjekovnih tradicija treba ostvariti sklad između historijskog i savremenog, čime bi prostor zadržao trajnu privlačnost – bio konkurentan kao najznačajniji element turističke ponude! Jasan je cilj: minimizirati moguće loše uticaje (brižljivim utvrđivanjem granica prihvatljivih promjena), svakog pa i turističkog razvoja na prirodnu sredinu, bilo da je riječ o promjenama fizičkih karakteristika prostora, promjenama socio-kulturnih performansi sredine, o vizuelnom zagadjenju, a naravno i zagadjenju vode i vazduha, problemima buke i dr.

Sljedstveno prethodno rečenom, kriterijumi uredjenja prostora u turističkim područjima ne mogu biti »svojina« i podređeni isključivo uskim, trenutnim, ekonomskim zahtjevima »malih« i/ili »velikih« ugostiteljskih firmi, već iznad svega odraz kompleksnog, turističkog i opšteg interesa. To, dakako, ne znači da se smije gubiti iz vida da urbanistički koncepti i arhitektonsko oblikovanje objekata koji su, ili će biti, materijalna baza turističkog ugostiteljstva na određenoj lokaciji, pa i izbor te lokacije, imaju veliki ishodišni uticaj na optimalnost privredjivanja. Pri tome čini se osobito važnim obratiti pažnju na potrebu obezbjedjenja kontinuiteta u izgradnji da bi se izbjegli mogući konflikti na relaciji razvoj-prostor-interesi stanovništva (raspoloživi potencijali radne snage, identitet), uzrokovani investicionim aktivnostima. Diskontinuirani razvoj ima, sem toga, za posljedicu nastajanje neujednačenosti razvoja elemenata ponude, a što stvara utisak nedovršenosti, kvareći »sliku« pojedinih turističkih mjesta.

Ne možemo se na ovom mjestu upuštati u probleme što sve ima i što nedostaje u turističkom proizvodu Crne Gore sa stanovišta prostora. Želimo samo istaći da prostornim planovima treba nadalje više potencirati: koncentrisanu (nelinearnu) izgradnju turističkih naselja s ciljem uspješnijeg postavljanja saobraćajnog sistema i boljih mogućnosti animacije u njima, rezervacije većeg prostora za šetnje »oazama tišine« i parkovskim površinama, za aktivnost poljoprivrede koja doprinosi pejzažu itd. Dakle, dosadašnjoj praksi rasute izgradnje i »zazidjivanja« obale (po sistemu: gdje god nadješ zgodno mjesto tu ... objekat posadi!), naglašava se potreba

dizajniranja manjih i/ili veći turističkih centara, da bi što više prostora između njih bilo namijenjeno zelenilu i rekreaciji. Pri tome je nužno voditi računa o potrebi oblikovanja naselja specifične ponude, kao što su etnografska sela, turistička naselja, centri zabave, centri sporta, banjsko-klimatski centri, središta omladinskog i dječjeg turizma itd.

Ako je riječ o planiranju saobraćaja valja istaći da je postojeća zagušenost sistema problem čije se prevladavanje ne može odlagati, bilo koji turistički centar na Crnogorskom primorju da je u pitanju. Naročito problem je, bezmalo u svim opštinskim područjima, kako dislocirati obimne tranzitne tokove iz središta turističkih mjesta. Pored lokalnog, neophodno je kvalitetnija rješenja obezbijediti i u domenu magistralnih i regionalnih saobraćajnica, sve u cilju olakšanja (brzine, sigurnosti i udobnosti) turističkih kretanja. Srećna je okolnost da se u ovom domenu već vodi živa aktivnost (modernizacija saobraćajnica, izgradnja drumskog tunela »Sozina« i dr.). Naravno, potrebe za obezbjedjenjem modernih drumskih saobraćajnica (auto-putevi i dr.) u ukupnom prostoru Crne Gore će preokupirati pažnju u dužem vremenskom periodu

3.

Shvatajući prostor kao sredinu (okolinu) u kojoj turista (privremeno) boravi, dakle ponajviše kao interakciju prirode i turista, u Crnoj Gori – Ekološkoj državi nužno mora biti naglašen veoma brižljiv odnos prema njemu, polazeći od uvjerenja da je sasvim oskudan, ograničen, što čini nedopustivim dalje pogreške u njegovom korišćenju. Štaviše, treba očekivati da će se u nekim slučajevima insistirati i na demoliranju nekih (bezličnih) objekata koji narušavaju pejzažne i ambijentalne vrijednosti, uvažavajući zahtjeve da uža destinacijska područja moraju naglašavati svoje posebnosti, imati svoj identitet.

Treba, konačno, shvatiti da se dosljedna primjena marketinga u turizmu ne može ostvariti bez uključivanja prostorne komponente (»prodaje prostora«), tj. kvalitetnog ambijenta, budući da se radi o turizmu kao spletu uslužnih djelatnosti koordiniranih u prostoru. Sve to usmjerava turistički razvoj na kvalitetnije vidove turističkog prometa (alternativne, u odnosu na karakteristike masovnog turizma). Ovdje je, između ostalog, riječ o potrebi, primjerom navodimo, razvoja tzv.eko-turizma, odnosno o usmjerenju destinacijskih područja na prihvatanje turističkih posjeta u što kvalitetnoj prirodnoj sredini.

Očuvanjem visokog kvaliteta prostora kroz njegovu potpunu koegzistenciju sa turizmom, implementira se, u stvari, i u ovoj oblasti koncept održivog razvoja, a čiji je sadržaj brižan odnos prema prirodi, očuvanje socijalnih i kulturnih vrijednosti,

odnosno razvoj vidova tzv. mekog (nježnog) turizma čije su odrednice: promišljeno, postepeno, optimalno, razvoj umjesto rasta (sadržajna ponuda), dugoročno, integrativni pristup (a ne sektorski ili, čak, pojedinačni interesi), kvalitet umjesto kvantiteta, koncentrisana a ne disperzivna gradnja i dr. Ukupni preduzetnički naponi moraju nadalje biti usmjereni da se cjelovito izgradi takav koncept u budućem razvoju crnogorskog turizma. To, jednostavno, mora biti utkano u sadržaj misije svih turističkih destinacija, budući da nužno mora predstavljati opšteprihvaćenu ideju vodilju, odnosno zajedničku volju svih nosilaca ponude u turističkim područjima. Jer, posmatrano dugoročno, isključivo implementacijom strategije koja prirodne vrijednosti »vidi« kao trajno i javno dobro (brižljivo uređeno da na najbolji način zadovoljava turističke potrebe), svi ponudjači parcijalnih turističkih proizvoda, pa i ostali subjekti u turističkom prostoru (bezmalo Crnoj Gori u cjelini!), mogu polučiti optimalne koristi u dugom roku.

Očigledno, u pitanju je razvoj turizma koji uvažava potrebe sadašnjosti, pri čemu ne kompromituje sposobnost budućih generacija da ispune svoje vlastite potrebe; riječ je, u stvari, o prihvatanju koncepta održivog turizma (Sustainable Tourism), tj. o turizmu koji ne uništava, već u mjeri, koliko je to moguće, oplemenjuje svoju prirodnu osnovu. To, de facto, znači da se dosljedno uvažavaju sljedeća načela: pažljivo korišćenje prirodnih faktora, uvažavanje potreba i želja domicilnog stanovništva, strateško planiranje, odgovorni marketing i dr.

Uz pretpostavku da će nosioci aktivnosti na svim nivoima organizacije, sa maksimalnom pažnjom biti usmjereni na otjelotvorenje prethodno naznačene orijentacije (ovdje nije samo riječ o djelotvornom ponašanju subjekata iz turističke branše, već i svih ostalih koji svoje aktivnosti obavljaju u destinacijama, pri čemu posebno treba apostrofirati i ulogu domicilnog stanovništva), ne treba sumnjati da će i optimistički ciljevi razvoja turizma u dugom roku biti ostvareni. Samo tako Crne Gora može postati, kako se naglašava u Master-planu turističkog razvoja Crne Gore (DEG): u ljetnjem periodu »visokokvalitetna Majorka«, a zimi predstavljati kvalitetnu ponudu specijalnih turističkih proizvoda, samim tim i ostvariti postavljene kvantitativne razvojne ciljeve (u 2020. godini): 280.000 turističkih ležaja (sa učešćem hotelskih kapaciteta od oko 36%), turistički promet od preko 20 miliona noćenja/dana boravka, turističku potrošnju od čak 1,2 milijarde €, oko 75.000 direktno i indirektno zaposlenih lica i dr.

U nastojanjima kvalitetnog dizajniranja destinacijskog turističkog proizvoda (ponajviše je riječ o uređenju prostora), pored nadležnih ministarstava (sa njihovim »ekspoziturama« u opštinama) za razvoj turizma, prostornog uređenje, zaštitu prirode i dr., treba apostrofirati ulogu nacionalne turističke organizacije (TOCG – centrale, sa razvijenom mrežom njenih ogranaka u turističkim opštinama/mjestima), imajući u vidu krupnu ulogu koju ovaj subjekt mora imati u koordiniranju izgradnje

elementa turističke ponude u destinacijama, odnosno oblikovanju integrisanog turističkog proizvoda. Međutim, potpun uspjeh može biti ostvaren ako i sve pojedinačne preduzetničke inicijative budu bazirane na postulatima »mekog« turizma (ponovimo: graditi promišljeno – »u saradnji sa prirodom«, optimalno, uvažavati integrativni koncept itd.).

L i t e r a t u r a :

1. Borislav Uskoković, *Marketing-menadžment u turizmu Crne Gore*, Ekonomski fakultet, Podgorica, 2000.
2. *Prostorni plan posebne namjene za područje morskog dobra Crne Gore*, Nacrt plana, RZUP – Monte CEP, 2000.
3. *Strategija razvoja turizma Crne Gore do 2020. godine*, Master plan (DEG), Ministarstvo turizma RCG, 2001.
4. *Pravci razvoja Crne Gore – Ekološke države*, ECPD, Finalna studija, 1999.
5. Dragan Magaš, *Turistička destinacija*, Hotelijerski fakultet, Opatija, 1997.
6. Antonije Djukić, *Menadžment prirodnih resursa i ekologije u turizmu*, Veleučilište u Dubrovniku, Dubrovnik, 1999.

Nebojša Đoković

Mogući modeli vlasničke transformacije banaka u Crnoj Gori

Abstrakt

The aim of this is to indicate that the transformation (on the market basis) of our business banking system, classic and conservative, is unavoidable, in order to be able to give the bank services in the universal and sophisticated way. Many market models of this transformation, based on the best experiences of the Easter- European countries, are priposed. The advantages and the defects of each model are indicated, as well as the practical experiences that are supplemented by the facts from the modern theory in this field.

KLJUČNE RIJEČI

TRANSFORMACIJA - Prelazak sa jednog (lošijeg) na drugi (bolji) sistem.

GRADUALIZAM - Postepeni prelazak sa jednog sistema na drugi.

» DEBT TO EQUITY SWAP .« - Pretvaranje zajma u akcije (imovinu).

Uvod :

Kada govorimo o tranziciji i kada razmatramo modele transformacije banaka u Crnoj Gori, mislimo isključivo na tržišnu transformaciju bankarstva. Ovim imamo u vidu da je ona usmjerena ka modelu integralnog tržišta koji je pokazao nadmoćnost u odnosu na sve varijante komandnog privrednog modela, kako u domenu alokativne, tako i inovativne efikasnosti. Ciljevi vlasničke transformacije su usmjereni ka stvaranju efikasnijih kompanija i banaka, kao i stvaranju uslova za dotok stranog kapitala. Koji model transformacije će se primijeniti, umnogome zavisi od samog ambijenta u kome banke egzistiraju, a takodje i od okruženja koje predstavlja limitirajući faktor u njihovom poslovanju.

Da bi došlo do transformacije banaka na tržišnim osnovama- treba da se stvore preduslovi za to ne samo u bankarskom sistemu, već i u cjelokupnoj privredi. Preduzeća u Crnoj Gori će morati da se takmiče na jedinstvenom evropskom tržištu i širom svijeta, a za to su potrebne visoke stope privrednog rasta, više stope rasta plata i postizanje visokog životnog standarda zaposlenih i građana uopšte. Takodje, naša preduzeća moraju imati dobro obučenu radnu snagu za to

takmičenje, a za to su potrebni savremen naučni i tehnološki kapaciteti, dobro razvijene komunikacije svih vrsta i ekonomski institucionalni okvir koji promovise efikasnu upotrebu znanja i podstiče preduzetništvo. Ovo su sve preduslovi za efikasne banke i zdrav finansijski sektor, koji će onda omogućiti da na naše područje udju i strane banke i investicije, a time i savremena tehnologija.

1.1 . Ciljevi vlasničke transformacije

Generalni ciljevi vlasničke transformacije sastoje se u 1) institucionalnoj podršci da se stvaraju ekonomski efikasnija preduzeća i banke po kriterijumima tržišne ekonomije i 2) stvaranju uslova za dotok novih kvantuma svežeg kapitala u cilju finansijskog saniranja postojećeg nivoa proizvodnje i finansiranja novih razvojnih projekata.

Centralno pitanje u naučnim diskusijama oko vlasničkih transformacija odnosi se na brzinu ovog procesa. Da li je sa ekonomske i socijalne tačke gledišta prihvatljiva strategija brze vlasničke transformacije ili je ispravnije da se na ovu transformaciju gleda kao na dugoročiji proces. Sigurni smo da privatizaciji treba prići kao procesu koji, osim elemenata politike i ekonomije, svoju uspješnost zasniva i na promjeni svijesti, rasudjivanja i shvatanja pojedinaca u postupku odlučivanja, rada i stvaralaštva.⁴¹⁰ Zbog toga uspješan proces privatizacije mora u sebi sadržati i vremensku dimenziju. Ova tvrdnja se uspješno provjerila na primjeru istočne Njemačke.

Brojne rasprave o teoriji i praksi zemalja u tranziciji daju mogućnost uslovnom izdvajanju dva protivurečna shvatanja ovog jedinstvenog istorijskog fenomena po svojim ekonomskim, političkim i socijalnim posljedicama. U osnovi ovih kontraverzi u pogledu ciljeva, sredstava, dinamike, ocjene dosadašnjih rezultata i prognoza budućih tokova tranzicije, nalaze se razlike u shvatanju prirode i metodologije ekonomske nauke, odnosa ekonomije i politike, odnosa prema istorijskom iskustvu itd.

Prvi model, zasnovan na neoklasičnoj teoriji i liberalističkoj politici, prihvaćen je od većine zvaničnih kreatora tranzicionih programa, posebno nakon političke odluke o "urušavanju " postojećeg sistema iz 1989. godine i podržan od mnogih zapadnih ekonomista, vlada i međunarodnih finansijskih institucija. Reformu, po ovom shvatanju, treba primijeniti kao "big-beng", kao veliki prasak, u cilju kreiranja tržišne privrede. Ovaj model nazvan je još i "šok terapijom " na osnovu insistiranja na brzini tranzicije i radikalnim prekidom sa kontinuitetom postojećeg sistema. Optimizam prisutan kod protagonista ovog modela proizilazi iz prirode same neoklasične teorije, koja na razvoj gleda kao na spontani, harmoničan i

⁴¹⁰ prof.dr Z.Ristic, Jug.bankarstvo,5-6 1997.g.,str.5

samoregulišući proces. Eventualne negativne posljedice ovog modela kao što je ogroman pad proizvodnje, porast nezaposlenosti, visoka inflacija, pad životnog standarda, objašnjavaju nedosljednošću u realizaciji samog programa tranzicije.

Drugi model tranzicije zastupaju uglavnom ekonomisti koji se zalažu za kompleksniji pristup, dajući prednost kontinuitetu i reformama. Ovaj model se naziva "gradualistički", "step by step", jer insistira na shvatanju tranzicije kao procesa u kome jedna reforma mora biti zamijenjena novom reformom, prilagodjavajući se stalno novim potrebama. Cilj tranzicije nije vraćanje na početne pozicije predsocijalizma, a za mnoge zemlje i pretkapitalizma, već da se ostvari efikasnost tzv. mješovite privrede. Kao dokaz prednosti ovog modela navode se rezultati postepene kineske tranzicije - stalno povećanje životnog standarda stanovništva.

Postojeća "tranziciona recesija", veoma duboka i duga, doprinijela je da nestane početni optimizam i da se ekonomski eksperti okrenu dogradnji postojećih reformskih programa, posebno što se shvatilo da šok terapija može biti dobar stabilizacioni program, ali nedovoljno za strukturalne i institucionalne promjene neophodne za izgradnju novog privrednog sistema.

Kada je u pitanju privatizacija banaka, postoje određene specifičnosti u odnosu na privatizaciju preduzeća. Najprije, sa formalno-pravnog stanovišta, naše banke već jesu privatne, jer su osnovane kao akcionarska društva, a to je najsavršeniji privatni oblik osnivanja jednog privatnog subjekta. Ono što remeti ovu sliku je to što se u ulozi akcionara uglavnom ne pojavljuju individualna privatna preduzeća, već društvena preduzeća, i to u dobroj mjeri utiče na kvalitet njihovog načina upravljanja bankom. Specifičnost banaka je i u tome što u pasivi banaka svaki oblik imovine ima svog tačno određenog titulara, dakle, tu nema anonimne imovine.

Kada se govori o privatizaciji banke, obično se misli na restrukturiranja u pasivi bilansa izmjenom strukture vlasnika eliminisanjem, odnosno otpisom osnivačkog kapitala onih osnivača koji imaju nenaplative dugove prema banci i sprovođenje dokapitalizacije novim kapitalom koji dolazi u banku u cilju ostvarivanja profita, a ne dužničke dobiti, što je slučaj sadašnje banke koja se dokapitalizuje ulaganjem sredstava iz odobrenog kredita. Restruktuiranje banaka u aktivi treba da omogući čišćenje fiktivnih potraživanja iz kreditnog portfelja rješavanjem potencijalnih gubitaka:

- po nenaplativim potraživanjima obezbjedjenjem novih sredstava koja će kroz kamatni efekat omogućiti stvaranje rezervi za njihovo pokriće,
- a kod dužnika mogućnost da u budućnosti mogu da odgovore obavezama tranzicije potraživanja u kapital.

Jedan od najvažnijih razloga za restrukturiranje je - izmjena sistema upravljanja i rukovodjenja u bankama.

Izmjena sistema upravljanja i rukovodjenja ostvaruje se isključivanjem dužnika odnosno lošeg dužnika iz upravljačke strukture i istovremeno se raskida loša sprega upravljača banke i rukovodeće strukture koji su povezani istim interesom, a to je očuvanje postojećih odnosa koji ne počivaju na profitnoj osnovi. Razbijanje sprege menadžmenta sa dužničkom upravljačkom strukturom automatski povećava finansijsku disciplinu i efikasnost u svim transakcijama uz istovremena preusmjeravanja plasmana sredstava samo u rentabilne programe. Restruktuiranje ima smisla samo ako odgovara osnovnom motivu privatnog kapitala, a to je profit. U pasivi banke, restrukturiranje izvora sredstava se može izvršiti ako kapital dolazi u banku isključivo zbog profita i ako se depozitna podloga povećava na bazi motiva ostvarivanja realne kamate. Na taj način se mijenja upravljanje koje u odnosu između izvora sredstava i plasmana razbija začarani krug kretanja sredstava u mjestu, između deponenata i dužnika koji predstavljaju isto lice.

Od predstojeće transformacije se mnogo očekuje. Dilema koja se ovdje javlja jeste: da li rehabilitovati "stare banke", što je često vrlo skupo i neizvjesno, ili liberalizovati uslove za otvaranje novih privatnih banaka i filijala poznatih svjetskih banaka? Ako bi strane banke, vodjene interesom profita, u većem broju bile prisutne kod nas, bio bi to konkurentan udar domaćim bankama, ali je za to potrebno stvoriti i određene uslove, prvenstveno u oblasti sudstva, finansijske discipline, kao i opšteg sredjivanja stanja na našem tržištu. Postoje i suprotni stavovi, tj. da na finansijskoj sceni treba da dominiraju domaće banke. Ako bi se sve stare banke i likvidirale, to ipak ne bi bila garancija da će se odmah stvoriti efikasan bankarski sistem. Pored toga, sanacija i rehabilitacija postojećih banaka vraća povjerenje u cio finansijski sistem zemlje. Sasvim je sigurno da, ukoliko država rekapitalizuje postojeće banke i njihova nenaplaćena potraživanja preuzme u okviru javnog duga, a pri tom se ne obezbijedi mogućnost stroge kontrole poslovanja od strane novog vlasnika niti sposobna menadžmentska struktura, nesolventnost i nelikvidnost vrlo brzo mogu da postanu ponovo pratioci njihovog poslovanja.

Poseban je aspekt odnosa banaka i preduzeća njihovih dužnika u procesu svojinske transformacije. U procesu privatizacije preduzeća banke bi trebalo da participiraju putem konverzije svojih potraživanja u trajni kapital preduzeća (debit - to equity swap). Za takvu transakciju preduzeća gubitaši, po pravilu, veoma su zainteresovani, jer ih ona štiti od likvidacije, ne primorava ih da slobodna sredstva, ako ih još imaju, usmjeravaju na otplatu dospjelih kredita i kamata, a, povrh svega, kreditna linija od banke ka njima i dalje ostaje otvorena. Za banku to sigurno ne predstavlja optimalnu strategiju integracije, kod koje bi neosporni kriterijum trebalo

da bude profitabilnost. Ali kod ekonomija u tranziciji banke su po pravilu forsirane da ulaze u takve aranžmane sa preduzećima kojima je potrebna pomoć, pa na ovaj način restrukturiranja i oporavak preduzeća postaje briga i samih banaka. Jedna od prednosti takvog postupka za našu ekonomiju bila bi u tome što bi spoljni investitori, naročito iz inostranstva, dobili dobrog partnera ako je jedan od vlasnika preduzeća i dobra banka.

Iz sagledavanja iskustava iz ovog domena, mogu se izvući određeni zaključci koji važe i u našim uslovima, iako su oni veoma specifični. U prvom redu to je saznanje da svako odlaganje akcije na sredjivanju bankarskog sistema ima visoku cijenu, jer se gubici ubrzano kumuliraju, a oporavak na makroekonomskom nivou je sporiji, ili je čak nemoguć. Gubici su po pravilu veći kada se udje u detaljno sagledavanje nego što se to može zaključiti iz izvještaja banaka. Tek kada se udje u sanaciju određene banke, pokazuje se da su oni bili skriveni, jer su dospjeli krediti revolvirani, a kamate kapitalizovane, tako da se pravo stanje ne iskazuje u bilansima. Dosljedna primjena računovodstvenih principa pokazuje da je kvalitet aktive mnogo lošiji, a dubiozna potraživanja često premašuju sumu kapitala i rezervi, što znači da je takva banka nesolventna. Kada je u pitanju naše bankarstvo, možemo konstatovati da se sanaciji banaka ne može pristupiti globalno, već pojedinačno od banke do banke. Selektivni pristup podrazumijeva izdvajanje najvećih banaka, koje bi došle u obzir za sanaciju i poslovno vlasnička prestrukturiranja.

Kada govorimo o privatizaciji crnogorskih (i jugoslovenskih) banaka, moramo odmah eliminisati razne teoretske i akademske rasprave da li prvo banku treba sanirati pa privatizovati (tzv. centralizovani model) ili obratno (decentralizovani model).⁴¹¹ Razlog za ovu tvrdnju je, što oba modela imaju i dobrih i loših strana, što potvrđuju autori oba modela. Dakle, treba iskoristiti dobre strane oba modela i pristupiti pojedinačnoj privatizaciji selektivnim putem. Takodje je važno da u procesu sprovođenja privatizacije i sanacije banke, ne smije biti otpušten nijedan radnik, rukovodilac ili izvršilac.

Korektna primjena ovog načela bi u mnogome doprinijela uspješnom sprovođenju procesa privatizacije i sanacije banke i njenom uspješnom pozicioniranju na finansijskom tržištu.⁴¹²

Iskustva zapadnih zemalja su dragocjena pomoć u razumijevanju bankarske privatizacije u centralnoj i istočnoj Evropi, kao i uticaj stranih banaka na strukturu bankarskog sistema domicilne zemlje. Imamo primjer Francuske, u kojoj je dosta državnih banaka već privatizovano ili će uskoro biti privatizovane. U Austriji imamo interesantnu situaciju. Ona je privatizovala 49% državnog udjela (koji upravljaju sa 70% glasačkih prava) u drugoj po veličini banci:Creditanstalt. Nema strane

⁴¹¹ Prof.dr Z.Ristic, 1997.g., str.7.

⁴¹² Ibidem, str.10.

bankarske aktivnosti u Austriji i postoji je strah od prisustva stranih banaka, čak i ako Creditanstalt postane jedna od najaktivnijih stranih banaka u centralnoj Evropi. U 1994. godini propao je njen dogovor sa Credit Suisse i sa "Njemačkom grupom " zbog uticaja austrijskih nacionalista. Strah od ulaska stranih banaka je prisutan i u većini zemalja u tranziciji. Sada ćemo razmotriti razloge za i protiv ulaska stranih banaka na domaće finansijsko tržište.

Postoji generalni strah od strane kontrole i konkurencije iz inostranstva.⁴¹³

Drugo, postoji mogućnost da ponašanje stranih banaka bude drugačije od domaćih banaka. Prvi argument polazi od stava da su banke veoma važne institucije, koje često imaju vrlo visok uticaj na cijelu ekonomiju i često imaju vrlo bliske veze sa vladom. Strah da će strana kontrola banaka inicirati stranu kontrolu cijele ekonomije često motiviše zabranu ulaska stranim bankama. Ovaj argument bi trebalo da pokaže, da strane banke mogu da dovedu do neke vrste neželjenog finansijskog kolonijalizma.

Drugi argument je da strane banke mogu imati različite ciljeve i funkcije od domaćih banaka. Njihova globalna maksimizacija profita može da inicira biznis odluke u domaćoj ekonomiji koje su neželjene. Postoji i strah da će privatizacija u dijelu državne industrije, ili privrede uopšte, dovesti do neželjenog porasta učešća stranog vlasništva u ekonomiji zemlje.

Teza da stranim bankama nije interes da maksimiziraju profit, već slijede neke specifične državne interese, slična je tezi merkantilista iz 18.vijek, koji su tvrdili da strane banke kreditiraju industriju koja izvozi robu u njihove domicilne zemlje i time se slabi ekonomija dotične zemlje.

Nasuprot stavovima koji su za restriktivan odnos prema ulasku stranih banaka, iznijecemo i argumente koji ukazuju na visok doprinos stranog bankarstva u razvoju domaćeg finansijskog tržišta (naročito u zemljama u tranziciji). Potencijalni doprinosi stranih banaka se ogledaju :

- u inovacijama u bankarskom proizvodu i uslugama (jer su domaće banke preokupirane restrukturiranjem).
- u jačanju konkurencije ;
- u jačanju ekonomije obima ;
- u kvantitativnom i kvalitativnom jačanju finansijskog tržišta;
- u atraktivnim direktnim stranim investicijama;
- u povratku povjerenja u bankarski sistem (naročito kada se radi o štednji stanovništva) ;
- u mnogim povratnim efektima dobre bankarske prakse.

⁴¹³ J.P.Bonin, K.Mizsei, I. Szekeley, P.Wachtel, "Banking in Transition Economies " 1997.str. 65.

Razlozi zbog kojih strane banke ulaze na tržišta drugih zemalja se uglavnom svode na: 1) veći profit, i 2) smanjenje troškova u odnosu na one u svojoj zemlji. Glavne aktivnosti stranih banaka se ogledaju kroz:

- finansijske usluge za MNC (multinacionalne kompanije),
- kreditiranje najboljih domaćih komitenata
- aktivnosti investicionog bankarstva ⁴¹⁴ .

Tabela 1: Učešće u vlasništvu ukupnog bankarskog sektora zapadnih zemalja 1988. godina

ZEMLJA	Javni sektor %	Strani sektor %
Velika Britanija	1	53
Švajcarska	20	11
Z. Njemačka	50	2
Švedska	19	3
Španija	2	11
Portugal	87	4
Norveška	20	0
Italija	68	3
Grčka	84	5
Francuska	42	14
Holandija	8	13
Finska	11	1
Belgija	17	35
Austrija	44	0

Izvor: Gardner i Molyneux (1990.god.)

U savremenoj svjetskoj ekonomskoj literaturi obično se za postsocijalističke zemlje kaže da se nalaze u prelaznom periodu ili tranziciji. Tranzicija se mora shvatiti kao razvojni proces koji zahtijeva, pored vremena i sredstava, strpljenje, povjerenje, vjeru u uspjeh, odricanja, pozitivnu političku klimu, uvažavanje domaćih specifičnosti i izgradnju sopstvenog razvojnog modela. Težište tranzicije je u potrebi uporednog rješavanja složenih problema u svim ravnilima (političkoj, ekonomskoj, pravnoj, socijalnoj, itd.), i to je možda njena najveća prepreka i iskušenje. ⁴¹⁵

⁴¹⁴ Ibidem , str.76.

⁴¹⁵ Veselin Draskovic, "Tranzicija i mjesovita ekonomija " , 1995.godina, str. 57.

1.2. Radikalni pristup

Kad se govori o tehnici, tj. načinu čišćenja bilansa banaka od loših zajmova, mora se odrediti "specifični "datum. Tu se postavlja pitanje, hoće li svi zajmovi biti uključeni prije specifičnog datuma, ili samo mogući loši zajmovi? Radikalna solucija, bila bi kompletno otpisivanje svih starih dugova koji su ušli prije specifičnog datuma. Još restriktivniji pristup bi bio onaj koji ide od slučaja do slučaja. Ovaj pristup ima jedan broj nedostataka⁴¹⁶:

- Neizvjesnost oko buduće vrijednosti pojedinih firmi,
- Revizija bilansa firmi traži značajno vrijeme.
- Pristup od slučaja do slučaja zahtijeva sposobnost administrativne diskrecije u razmatranju ogromne finansijske aktive i pasive koja je uključena. To daje širok prostor za lobiranje i otvorenu korupciju.

Vlade zemalja u tranziciji imaju puno problema u otklanjanju loših plasmana iz bilansa banaka, jer su zabrinute za:

- opasnost kreiranja nedozvoljenog presedana
- mogući veliki trošak za budzet

Prigovor da olakšavanje duga može imati nedopustiv presedan, u smislu da će vlada biti i dalje popustljiva u budućnosti i da će se neodgovorno i neobavezno kreditiranje nastaviti u budućnosti, zavisi od toga, da li će se "poništanje " dugova obaviti jednim udarcem ili će prednost dobijati svrstavanje dugova od slučaja do slučaja.

Potreba države da rekapitalizuje banke poslije "poništanja " dugova, pokazuje smještanje teškog bremena u državni budzet. Ovaj argument je svakako pogrešan. Smanjenje duga nema direktan efekat na poziciju aktive države. Vrijednost državnih firmi raste sa iznosom brisanih dugova. U bilansima državnih banaka, obaveze državnih firmi su konvertovane u obaveze vlade. Vladine obaveze prema bankama biće nadoknadjene sa porastom neto vrijednosti državnih firmi.

Vrijednost državnih firmi će da raste na račun otpisanog duga, a vrijednost rekapitalizovanih državnih banaka se povećava. Krajnji prihod od privatizacije firmi i banaka raste više od vrijednosti zajmova koji se otpisuju. Drugo, i mnogo važnije, rapidno i neograničeno otpisivanje dugova olakšava privatizaciju državnih banaka,

⁴¹⁶ H.schmieding, C. Buch , Better Banks for Eastern Europe , 1992., p. 6.

stvarajući neočekivano efikasan bankarski sistem i racionalnu alokaciju svježeg kapitala.

Za razlikovanje starih od novih dugova, "specifičan " datum treba da bude pripremljen, i on bi, na primjer, mogao da bude godinu dana od datuma kad je najveći broj tržišta liberalizovan.

Državne firme koje servisiraju ili plaćaju uredno svoje dugove, od tada, bile bi nagradjene dugoročnim državnim hartijama od vrijednosti. Ovo poboljšanje u aktivnoj poziciji državnih firmi ne sačinjava drenažu (sušenje) državnog budžeta, zato što infuzija kapitala direktno podstiče vrijednost privatizacije ovih firmi.

1.3. Debt - Equity Swaps

Druga alternativa ovom radikalnom pristupu može biti debt to equity swaps. Bankarski zajmovi firmama bili bi pretvoreni u akcije dotičnih firmi. Takvi svopovi izgleda rešavaju dva problema jednom udarcem. Nestaju loši zajmovi iz bilansa banaka, a podstiče se privatizacija i banke postaju vlasnici tih firmi, računajući da će dobrim upravljanjem podstaći rast tih kompanija i kasnije prodavati akcije na tržištu. Medjutim iskustva mnogih zemalja u tranziciji pokazuju ozbiljne smetnje u ovakvom otpisu loših dugova.

- Treba determinisati okolnosti za svopove, vrijednost imovine firmi i njihove obaveze koje ulaze u kalkulaciju.
- Naslijedjene veze izmedju državnih banaka i državnih firmi bi se ojačale, prije nego što bi bile prekinute. Ove veze su veliki generator nedostataka tržišta kapitala u zemljama u tranziciji.
- Iako bi državne firme zaista bile oslobodjene njihovih starih dugova, to ne znači da bi banke bile bolje. U mnogim slučajevima one bi jednostavno imale zamjenu nekvalitetnih zajmova za udio u akcijama firmi koje su stalni gubitaši. Ovi gubici mogu lako potrošiti ono malo imovine koju banke same imaju. Ovakve slučajeve imamo u bankama u Crnoj Gori. Na osnovu odluke Vlade RCG, banke su pretvarale svoje nenaplaćene kredite u trajni ulog u tim firmama. I šta se događalo ? Ulozi koji su se kretali, npr., oko 1.500 000 DEM u 2000. god., sada(2001.god.) su svedeni na 800 000 DEM sa tendencijom daljeg pada. Do smanjenja je došlo jer je sama banka vršila ispravku vrijednosti tog ulaganja na osnovu informacija koje su joj bile dostupne o datoj kompaniji (stare mašine, zastarela tehnologija, ograničeno tržište, višak zaposlenih itd.).

- Naše banke su još u najvećem broju u državnom vlasništvu i nemaju razvijenu menadžment ekspertizu. To znači da nijesu ni podstaknute na preveliki nadzor nad ovim firmama, kao što bi to bile privatne banke.
- Mnoštvo vlasničkih udjela u firmama sa dubiozama bili bi dalja komplikacija u finansijskoj rehabilitaciji ekonomija u tranziciji.

1.4. Smanjenje dugova na tržišnim osnovama

Po pristupu zasnovanom na tržišnim osnovama, banke bi se složile da prodaju njihove zajmne portfolije ma kojem dužniku (debt by back) ili nekom spoljnjem investitoru. Slično, strategija jemstva (garancije, obezbjedjenja) može biti interesantna. Postojeći dug biće transformisan u istu vrijednost hartija od vrijednosti ili akcije (šta bude isplativije za investitore). U praksi debitor će prodati nove hartije i upotrebiti prihod da kupi nazad stari dug.

U principu, predlog zasnovan na tržišnim osnovama, za redukciju duga, može promovisati efikasniju procjenu preduzeća, sticanje dragocjenog iskustva za banke u procesu procjenjivanja aktive i nametanje tržišnih elemenata u procesu premještanja loših zajmova iz bilansa banaka. Rizik povezan sa dugom nije eliminisan, ali se u njega ulazi dobrovoljno. Naravno, keš plaćanje može biti znatno ispod stvarne vrijednosti duga. Naravno, odmah se javlja problem nerazvijenosti tržišta u većini tranzicionih zemalja, pa i u našoj. Ovaj model više upućuje na pokušaj produblivanja tek započetih mladih tržišta, nego na stvarno rješavanje problema dugova

Rezime :

Strateški pravci transformacije poslovnog bankarstva u tržišnom svijetu ogledaju se kroz stvaranje snažnih bankarskih institucija, koje mogu garantovati finansijsku sigurnost, diverzifikaciju investicionih ulaganja i eskalaciju međunarodne trgovine. Transformacija svjetskog poslovnog bankarstva ogleda se u procesu preorijentacije sa specijalizovane na univerzalnu banku, a komercijalno-investicionog na mješovito bankarstvo.

Transformacioni procesi tržišnog poslovnog bankarstva baziraju se na civilizacijskim dostignućima, kao što su mješovito vlasništvo, profitna motivisanost banke, koncentracija banaka i konstantni upliv države na njihov rad sa stanovišta osnivanja novih banaka, njihove organizacije i strukture.

Da bi se proces tržišne transformacije banaka sproveo na kvalitetan način , smatramo da je najprije potrebno da rekapitalizovati velike državne banke uz vlasničko prestrukturiranje, kao i očistiti bilanse banaka od obaveza prema "staroj deviznoj štednji"(prenijeti je na odgovarajuću državnu agenciju ili zamijeniti za akcije preduzeća koja se privatizuju). Država bi morala da utvedi globalni program o tome koje banke treba sanirati, a koje likvidirati . Iskoristiti značajna iskustva istočno-

evropskih zemalja u ovoj oblasti i primijeniti onaj model koji bi bio najefikasniji za naš bankarski sistem.

LITERATURA:

1. Anderson W. Ronald, Kegels Chantal, Transition Banking , Clarendon Press Oxford, 1998
2. Komazec Slobodan, Ristić Žarko, (1997) Transformacija poslovnog bankarstva u tranzitornoj ekonomiji , Zbornik radova
3. Vukotić Veselin (1996) Tranzicija - preobražaj od svjesne koordinacije ka spontanom poretku zbornik radova Beograd
4. Schmieding, Holger and Buch, Claudia (1992) Better Banks for Eastern Europe , Institut Fur Weltwirtschaft Kiel
5. Molyneux Philip, Altunbas Yener and Gardner Edward, (1996), Efficiency in European Banking , John Wiley & Sons LTD
6. Ristić Života (1998), Savremena Tržišna regulativa kao osnovni preduslov uspješne sanacije jugoslovenskog bankarstva Jug. Bankarstvo br.1 i 2 iz 1998.g.
7. Dornbush, Rudiger (1991), Strategies and Priority for Reform, in Transition to the Market Economy , Paris

Vukićević Nikola

Diferenciranje turističkog proizvoda Crne Gore

Abstract

Tourism is today very powerful and fast growing industry in the world. Market share of Montenegro based on number of international tourism arrivals was 0.0142% in 2000. In this article is shown one of many ways how to improve this very bad situation. Building up of tourism product through his differentiation and positioning can be one of means. It is highlighted meaning of tourism product in theory and several ways of differentiation of product, concerning that quality and consumer orientation are base of that. Those are: Being First, Attribute Ownership, Leadership, Heritage, Market Specialty and we just mentioned Preference and How a Product is Made.

Key words: tourism, tourism product, differentiation, entrepreneurship.

1. Uvod

Turizam kao privredna djelatnost pripada sektora usluga. U teoriji je dosta usaglašeno mišljenje oko toga da se turizam može posmatrati sa više aspekata. Pri tome se misli na ekonomske, sociološke, psihološke, političke i druge aspekte, jednom riječju »turizam zaseca u sve pore privrednog i društvenog života«. Nas prevashodno, za potrebe ovog rada, zanima ekonomski aspekt turizma.

Slobodan Unković (1, str. 30) polazeći od analize stavova nekih domaćih i stranih autora, uz uvažavanje marksove ekonomske teorije, turizam definiše kao raznorodnu privrednu djelatnost u kojoj su sve aktivnosti usmjerene na zadovoljavanje potreba domaćih i stranih turista. Dalje navodi da, turizam ima, suštinski posmatrano privredni ali neproizvodni karakter.

Isti autor navodi i definiciju koju su dali švajcarski autori Hunziker i Krapf a koju je usvojilo i Međunarodno udruženje naučnih turističkih eksperata (1, str. 10): »Turizam je skup odnosa i pojava koje proizilaze iz putovanja i boravka posetilaca nekom mesta, ako se tim boravkom ne zasniva stalno prebivalište i ako s takvim boravkom nije povezana nikakva njihova privredna delatnost«.

Seaton i Bennet (2, str. 4) definišu turizam kao »agregat svih poslovnih aktivnosti koje direktno obezbjeđuju robu i usluge kako bi se omogućile poslovne, aktivnosti dokolice i zadovoljstava van kućnog okruženja«. Oni ne ulaze u proizvodno

neproizvodni tretman turističkog proizvoda što smatramo opravdanim i u daljem tekstu se podrazumijeva da je turizam privredna, proizvodna djelatnost sa istim tržišnim tretmanom kao proizvodnja fizičkih proizvoda ili bilo koji drugi sektor usluga.

Značaj turizma je najjednostavnije prikazati kroz činjenicu da su turistički prihodi krajem prošlog vijeka učestvovali sa 13% u vrijednosti ukupnog svjetskog društvenog proizvoda. Prema procjeni Svjetske turističke organizacije (WTO)⁴¹⁷ broj međunarodnih dolazaka koji je 2000. godine iznosio 700 miliona do 2020.godine bi trebao da poraste na 1,5 milijardu. Istovremeno će međunarodna turistička potrošnja od 476 milijardi USD dostići, ne računajući izdatke za saobraćaj, 2.000 milijardi USD. Ukupni prihod Crne Gore od turizma je, prema raznim izvorima koji se dosta razlikuju, u 2001. godini iznosio oko 50 miliona Eura. Možemo grubo procijeniti da se barem isto toliko ostvari van zvaničnih tokova. Prema procjenama, učešće međunarodnog turizma bilo je između 10-15%. Najnoviji podaci za 2002. godinu, odnosno za prvih 8 mjeseci 2002. godine, koje je iznijela Turistička organizacija Crne Gore, pokazuju da je Crna Gora ostvarila oko 3,2 miliona noćenja. Ta noćenja je ostvarilo oko 430 hiljada turista od čega 106 hiljada inostranih.

Iz ovih napomena može se zaključiti kolika je potreba što bržeg i kvalitetnijeg uključivanja Crne Gore u međunarodne turističke tokove i koliko zaostajemo za međunarodnih turističkim kretanjima. Od 700 miliona međunarodnih dolazaka Crna Gora je ostvarila oko 100 hiljada što predstavlja **0,0142%**.

Bakić (3, str. 14) navodi procjene nekih eksperata koje ukazuju na to da se u domaćem turizmu (u međunarodnim okvirima), u turističkim kretanjima nalazi oko 3,5 milijardi ljudi, odnosno, zajedno sa međunarodnim turizmom u turistička kretanja se danas uključuje skoro 70% ljudi u svijetu. Istovremeno, procjene su da se u domaćem turizmu može računati sa potrošnjom od oko 1500 milijardi USD.

2. Turistički proizvod

Turistički proizvod je sve ono što se nudi na turističkom tržištu u cilju zadovoljavanja potreba potrošača i ostvarivanja zarade za nosioce turističke ponude. Iza ove, naoko jednostavne definicije, krije se kompleksan i heterogen dijapazon usluga koje se mogu podvesti pod pojmom turistički proizvod.

⁴¹⁷ Tourism Highlights 2001, World Tourism Organization, 2002, Madrid. Web site: www.world-tourism.org

Turistički proizvod je hotelska soba, ručak u restoranu, servisne usluge na plaži ili drugom kupalištu, agencijski paket aranžman, prevoz avionom ili drugim saobraćajnim sredstvom, hamburger na kiosku brze hrane, hotelski bazen, suveniri turističke destinacije... Kotler je na jednom mjestu istakao da su »mogućnosti za razvoj i kreaciju proizvoda u turizmu ograničene samo kreativnošću onoga ko taj proizvod nudi«⁴¹⁸ (4, str. 274).

Seaton i Bennet (2, str. 112-113.) ističu da turizam nudi širok spektar proizvoda i da treba govoriti prije u terminu sektora nego o turizmu kao jednoj homogenoj industriji. Izvršili su podjelu na sledeće sektore:

- **Sektor smještaja:** hoteli, noćenje sa doručkom, samousluživanje, kampovi, itd;
- **Sektor atrakcija:** muzeji, galerije, tematski parkovi, festivali itd;
- **Transportni sektor:** željeznica, feribot kompanije, kruzning linije, avio prevoz, rentiranje automobila, itd;
- **Sektor organizatora putovanja:** tur operatori, putničke agencije, agencije za buking, itd;
- **Sektor organizacije u destinaciji:** nacionalni turistički centri, regionalna tijela za turizam, privredna komora, lokalne vlasti itd.

Od naših autora problematikom turističkog proizvoda najviše se bavio Ognjen Bakić koji je na bazi obimne inostrane i domaće literature iz oblasti marketinga u turizmu (3, str. 131-145 i 5, str. 93-108) teorijske stavove po pitanju definicije turističkog proizvoda svrstao u IV grupe:

- I. Turistički proizvod kao «amalgam» različitih elemenata;
- II. Turistički proizvod kao fokus na pojedinačnog nosioca ponude;
- III. Turistički proizvod u formi izvornih i izvedenih elemenata turističke ponude;
- IV. Parcijalni i integrisani turistički proizvod.

Prva grupa autora, V.T.C. Middleton, A.J. Burkart i S. Medlik, D. Jeffries, A. Kobašić, M. Bunc, B. Vuković, J. Planina, posmatraju turistički proizvod kao kompozitni proizvod, kao smjesu atraktivnosti, prevoza, smještaja i okruženja. Okruženje se tretira kao spektar kulturnih, socioloških i psiholoških uticaja koje data turistička destinacija može imati na turistu. Što će biti sadržaj jednog takvog paketa zavisi od preferencija i izbora koji će izvršiti svaki pojedinačni turista. Budući da je to pod snažnim uticajem motiva putovanja, često se govori za turistički proizvod da je «lično iskustvo».

⁴¹⁸ On je upotrebio izraz hospitality što u doslovnom prevodu znači gostoprimstvo ali se može tumačiti i šire kako smo mi to uradili – prim. N.V.

Victor Middleton⁴¹⁹ razrađuje na primjeru turističkog proizvoda koncept totalnog proizvoda kako su ga razradili Levitt i Kotler i koji se sastoji iz: osnovnih, formalnih i uvećanih elemenata. Kako smatramo da je ovaj koncept suština kreiranja proizvoda u turizmu (i proizvoda uopšte) o njemu će biti više riječi kasnije.

Druga grupa autora, koja se obuhvatnije bavi upravljanje na nivou pojedinačnog proizvoda u osnovi svodi turistički proizvod na te okvire. Tako R. Kotas, D. Coffman, H.A. Rogers i D. Phipps detaljnije izučavaju proizvod na nivou hotela, F. Pauko, J.C. Holloway, D. Hebestreit su fokusirani na organizatore putovanja i turističke agencije. To ne znači da se radi o suprotnim gledanjima na pojam turističkog proizvoda već samo o različitom uglu gledanja i dubini ili širini izučavanja turističkog proizvoda i pojedinog sektora u turizmu.

Treća grupa autora je svoje istraživanje usmjerila na turistički proizvod kao zbir atraktivnih, komunikativnih i receptivnih faktora u turizmu.

J. Krippendorf⁴²⁰ za turistički proizvod kaže da je spoj materijalnih i nematerijalnih elemenata i navodi faktori koju su značajni u njegovom formiranju:

- proizvodni faktori: geografski položaj, vegetacija, klima i sl.;
- opšti faktori ljudskog postojanja i ponašanja: jezik, mentalitet, gostoljubivost, folklor, kultura, privreda, politika;
- opšta infrastruktura: saobraćajni položaj i povezanost, struktura naselja, komunalna opremljenost;
- turistička opremljenost: posebna infrastruktura vezana za turistička putovanja, organizacija prihvata, informisanje, snabdijevanje, zabava, sportske aktivnosti.

Četvrta grupa autora tretira turistički proizvod kao parcijalni i integrisani.

J. Planina⁴²¹ ističe da postoje dvije bazične forme turističkog proizvoda:

1. **Parcijalni turistički proizvod**, koji formiraju nosioci turističke ponude. To je proizvod koji kreiraju hotelska preduzeća, prevoznici, putničke agencije, ugostiteljski objekti, trgovinske radnje, muzeji i galerije, sportke institucije, znači onaj na nivou pojedinačnog nosioca ponude.

⁴¹⁹ Victor T.C. Middleton, Tourism Marketing and Product Implication; International Tourism Quarterly, Economic Intelligence Unit (EIU), No 3, 1979; Preuzeto iz O. Bakić, Marketing u turizmu, Ekonomski fakultet Beograd, 2000. str.131.

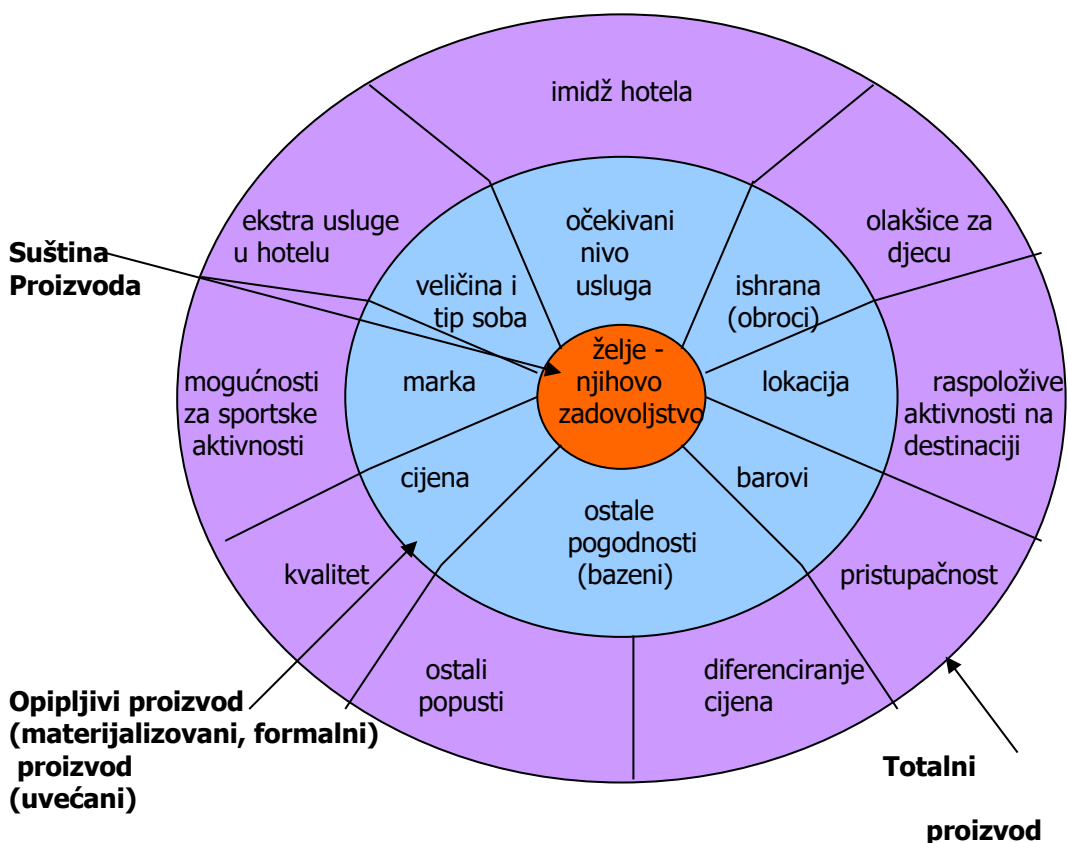
⁴²⁰ Jost Krippendorf, Marketing et Tourisme, H.L. Berne, 1971. Ibid str.140.

⁴²¹ Dr Janez Planina, Conception and Characteristics of the Tourist Product, Simpozijum "Tourist Product", Zagreb, 1974. Ibid str. 142

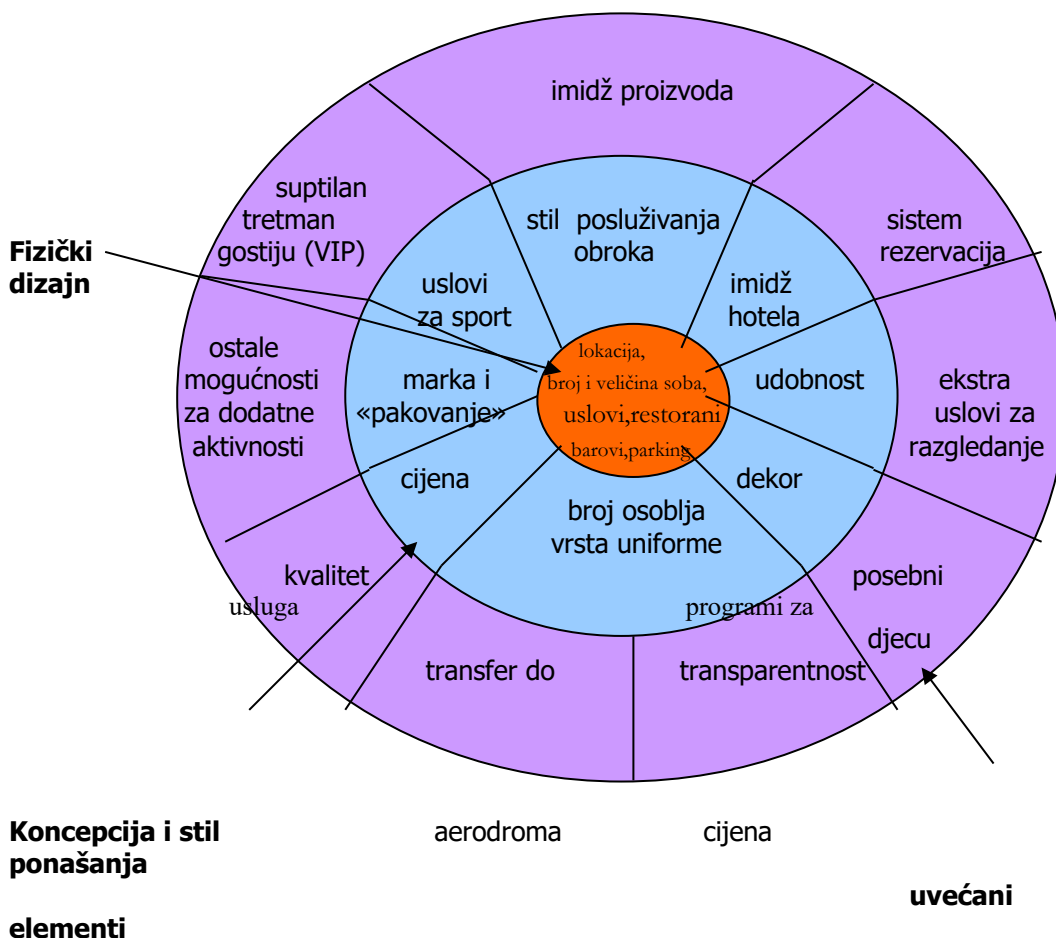
2. **Integrirani turistički proizvod**, onaj kako ga percipira i konzumira turista. To je spoj svih ili određenih parcijalnih proizvoda na nivou turističke destinacije.

Analizirajući tri nivoa proizvoda, suštinski, materijalizovani i dodatni, Bakić (3, str. 137) je prema stavovima V.T.C. Middletona i S. Medlika dao prikaz sa aspekta potrošača – turiste i sa aspekta jednog hotela (slika br. 1. i slika br. 2.).

Sl.br. 1. Turistički proizvod sa aspekta kupca



Sl. br. 2. Turistički proizvod sa aspekta hotela



Ono što može učiniti hotel, restoran, avio kompaniju, brodsku – cruising kompaniju, destinaciju, posebnom od konkurencije na duži rok jesu elementi koji se teško kopiraju na kratke staze. Ti elementi čine odraz korporativne ili destinacijske strategije, predstavljaju samu srž organizacione kulture i marketing pristupa potrošaču. Dok se uvođenje toaletnog paketa u hotelske sobe može relativno lako i brzo kopirati dotle enterijer u hotelskom lancu ne samo da nije jednostavno i jeftino kopirati nego se time neće postići pravi rezultati. Svi učesnici u kreiranju turističke ponude su vremenom izgradili određeni imidž zahvaljujući **totalnom** tj. **uvećanom proizvodu**. Kotler (3, str. 276) navodi sledeće elemente uvećanog proizvoda. Ovdje je akcenat uglavnom na sektor smještaja i ugostiteljstva ali uz manje modifikacije može da se prilagodi svim sektorima turizma. To su:

- pristupačnost: lokacija i radno vrijeme;

- atmosfera – fizičko okruženje: boje, osvjetljenje, veličina i oblik objekta u kome se pruža usluga, buka u objektu i visina objekta, svježina i mirisi u objektu, blagost atmosfere i unutrašnja temperatura;
- interakcija između gostiju i osoblja: koja počinje dolaskom gostiju i prihvatanjem ponuđenih proizvoda, nastavlja se konzumiranjem i završava uslugama neophodnim za prikladan ispraćaj gostiju (prevoz do aerodroma, servisiranje prtljaga);
- učesće gostiju u kreiranju usluge: nivo do koga treba razvijati samousluživanje gostiju;
- interakcija gostiju među sobom: problemi koji se mogu pojaviti ako u istom hotelu ili restoranu borave ekscurzije tinejdžera i poslovni ljudi.

3. Diferenciranje proizvoda

Prema Levittu:

Nova konkurencija nije između onoga što kompanije proizvode u svojim fabrikama nego između onoga što te kompanije dodaju svojim proizvodima u obliku ambalaže, usluga, ekonomske propagande, savjetovanja kupaca, finansiranja, izvršenja isporuke, skladištenja i ostalih stvari koje ljudi cijene. (preuzeto iz 6, str. 476).

«Svaki proizvod mora da bude ne samo dobar, već mora da odgovara i našim osjećajima duboko u psihološkim zavjetrinama naše duše. Kompanije moraju ili da prodaju emocionalnu bezbjednost ili da propadnu.» Dr Ernest Dihter ⁴²²(7, str. 41). Dr Dihter je takođe upozorio: Jedan proizvod nikada ne može biti prodat isključivo zato što izaziva zadovoljstvo. Vi morate ubijediti potrošača da će on takođe imati i zadovoljstvo ako kupi taj proizvod. (7, str. 198).

Takve izjave su srž kreiranja proizvoda koji se manifestuje kroz sledeće savjete reklamnih stručnjaka:

- ženama nemojte prodavati cipele –prodajte im lijepe noge
- žene kupuju obećanje. Proizvođači kozmetičkih proizvoda ne prodaju lanolin, oni prodaju nadu,
- mi više ne kupujemo pomorandže, mi kupujemo vitalnost
- mi više ne kupujemo automobil, mi kupujemo prestiž

Pjer Martino iz jedne američke reklamne agencije na predavanju reklamnim stručnjacima još 1956. godine je istakao. Reklama nije više normalna diskusija o dobrim stranama nekog proizvoda. *U suštini, ono što vi pokušavate da uradite je da stvorite jednu nelogičnu situaciju. Vi želite da se kupac zaljubi u vaš proizvod i da je duboko lojalan vašoj marki, iako je u suštini vaša roba vrlo slična stotinama roba konkurentskih marki.* Da bi se stvorila ova nelogična lojalnost, dodao je on, prvi

⁴²² Direktor Instituta za istraživanje motiva, USA, 1956.g.

zadatak je da se *stvari neka diferencijacija u psihi potrošača – neka individualizacija za proizvod koji ima niz zajedničkih osobina sa proizvodima konkurencije.* (7, str. 57)

U visoko konkurentnim uslovima koji danas postoje na tržištu, teško je da bilo koji učesnik u kreiranju turističke ponude zadovolji svoje potrošače samo suštinskim proizvodom. Avioni lete uglavnom istom brzinom, standard hotelskih soba za sve kategorije je uspostavljen na međunarodnom nivou i nude se uglavnom slične pogodnosti. Ista je stvar i sa putničkim agencijama. Diferencijacija proizvoda se stvara ne kod suštinskog već kod dodatnog i uvećanog proizvoda.

«Ako ignorišete vašu posebnost i pokušavate da napravite sve za svakoga, vrlo brzo zaboravljate šta je vaša prednost... ako stojite u senci vašeg konkurenta i nikada ne pokušate da izgradite različitost, uvijek će te biti slabi» (8, str. 8)

Majkl Porter je istakao «operativna efektivnost znači da trčite istu trku brže. Ali strategija je izabrati da trčite različitu trku jer je ona jedina koja vas može učiniti pobjednikom.» (8, str. 34)

Draker (9, str. 32) navodi jednu od brojnih priča uspješnih kompanija koje su zahvaljujući saznanju ukupnog doživljaja potrošača kod kupovine proizvoda, kreirale totalni proizvod diferenciran tako da donese konkurentsku prednost. Priča je o McDonaldsu, koji je kreirao svoj finalni proizvod – brzu hranu - u vremenu kada su štandovi sa brzom hranom postojali širom Amerike (naročitu ekspanziju su doživjeli poslije II svjetskog rata). Osim što je tehnički usavršio proizvodnju kako bi svako parče mesa, komad luka, svako parče prženog krompira ili lepinja bili identični, istražio je potrebe kupaca da sazna koja vrijednost nešto znači za potrošača njegovih proizvoda i došao do zaključka da je to ujednačeni kvalitet i predvidljivost proizvoda, brzina usluge, apsolutna čistoća i gostoljubivost. Potom je uspostavio standarde za sve te «vrijednosti», odlučio da ih zadovolji i omogućio odgovarajuću nadoknadu za uspješno izvršenje posla. Godine 1996. McDonalds je imao godišnji promet od skoro 32 mlrd \$. (4, str. 8).

4. Diferenciranje turističkog proizvoda Crne Gore

U današnjem poslovanju se podrazumijevaju kvalitet proizvoda i orijentacija na potrošače. Svako preduzeće, bez obzira da li se radi o porodičnoj manufakturi ili multinacionalnoj kompaniji u svom poslovnom kodeksu ima sadržana ova dva principa. Ovo nije rad o izgradnji kvaliteta proizvoda, ali sve ono o čemu će biti riječi dalje u tekstu predstavlja sastavni dio kvaliteta i čini ga uočljivim u očima potencijalnih kupaca.

Većina kompanija zaista ima kvalitetan proizvod. Ali to više nije osnova na kojoj se može ostvariti diferentna prednost na tržištu ukoliko nema podršku instrumenata koji potpomažu uspješnom pozicioniranju proizvoda. Pozicioniranje nije ništa drugo nego stvaranje svijesti potrošača o onome po čemu se određeni proizvod izdvaja iz konkurentskih proizvoda i koje su to koristi (skriveno ili vidljive) koje taj proizvod može pružiti efikasnije nego proizvod konkurencije.

Ljudi često ne znaju šta u stvari žele pa ih ponekad nema svrhe ni pitati, jedan je od principa Jack Trout-a maga pozicioniranja proizvoda. Povezano sa tim stavom jeste i istraživanje koje je objavio Vans Pakard.⁴²³ Na osnovu istraživanja ovih autora, naročito Trout-a možemo istaći sledeće načine diferenciranja proizvoda:

4.1. Biti prvi;

Godina 1990. koja se označava prekretnicom u razvoju Crnogorskog turizma, zbog svih tragičnih događaja u okruženju koji će kasnije uslijediti i koja je značila krah jednog načina turističkog razvoja, predstavljala je izazov za mnoge preduzetnike da se prvi pozicioniraju na turističkom tržištu. Polazeći od maksime Isaka Adišesa (iako možda toga nijesu bili svjesni) da se u svakom problemu krije šansa, na stotine inventivnih ljudi je uložilo svoju energiju i novac u razne sektore turističke privrede, prvenstveno na primorju. Zauzimanje prvih pozicija kod raspodjele prirodno ograničenih dobara, kao što su plaže, bilo je stvar brzine ali i osjećaja za vrijednost ulaganja koje će se višestruko isplatiti. Deset godina kasnije, izgleda sasvim normalno da se u toj vrsti posla ugledala šansa ali tada, za taj biznis nije bila velika konkurencija. Čak, naprotiv, dugo godina poslije toga bilo je moguće naći slobodni dio plaže na kojoj su bila neophodna ulaganja, ali koja je posvećenima garantovala i dobru zaradu. Taj biznis je sada doživio tačku saturacije i tržište je već zauzeto. Slična stvar je bila i sa radom privremenih kioska za prodaju plažne galanterije i ostalih proizvoda. I taj biznis je sada »prebukiran«.

Ali turizam, više nego bilo koja druga privredna djelatnost, ima mogućnosti inoviranja.

Kafe terasa »Ticijan« u Budvi je prva postavila stolove i stolice ispred zidina starog grada. To je sada uobičajeno ali je tada ostvarila konkurentsku prednost i ekstra dobit.

Pizzeria Regina je prvi lokal u Starom gradu koji je počeo da radi u zimskom periodu, pružajući kompletnu uslugu poslastica i voćnih dezerta. Time je ostvario dominantnu poziciju za dugi niz godina jer je i u ljetnom periodu ostao lokal koji se »prvi puni«.

⁴²³ Djela ova dva autora su navedena u odeljku: Literatura

Irski pub u Podgorici je prvi takav lokal u glavnom gradu. On je stekao takvu poziciju da je postao »generičko ime« za takvu vrstu lokala.

Mozart caffeteria u Budvi je prva izašla sa širokom ponudom kvalitetnih kolača što je omogućilo da postane sinonim za mjesto u Budvi gdje su najbolji kolači.⁴²⁴

D&R⁴²⁵ je izašao sa konceptom velikog lokala za zimski period. I dok su ostali caffè barovi jedva preživaljavali on je dostigao blistave trenutke.

Caffe Raffaello u Budvi je prvi tip lokala – otvorene diskoteke na crnogorskom primorju. Kao takav se urezao u svijest turističke klijentele i postao sinonim za tu vrstu zabave iako je u međuvremenu otvoreno puno sličnih lokala u Budvi, Kotoru, Tivtu.

Bićemo svjedoci sigurno, i u narednim godinama, kreativnih i efikasnih inovacija u ovoj oblasti. Ono što je prednost stepena razvoja na kome se nalazi crnogorski turizam jeste da je puno stvari već odavno usvojeno kao model poslovanja u razvijenim turističkim zemljama: Italiji, Španiji, Grčkoj, Francuskoj. Ono što nam je ostalo jeste da vidimo šta sve postoji u tim zemljama u turističkoj ponudi i da ga prenesemo u Crnu Goru. Tomas Edison je jednom rekao: »Neka vam bude navika da stalno držite oči otvorene za novine i interesantne ideje koji su drugi iskoristili uspješno«. Primijenjeno na situaciju u Crnoj Gori: biti prvi znači često biti dobar posmatrač. Zadatak »prvih« je da tu poziciju održe što je puno lakše nego se popeti do prvog mjesta jer ljudi ipak vole provjerene stvari kada dođe do odvajanja sa novcem.

Jedna od novina koja je propala a izgledala je kao dobra ideja jeste postavljanje originalnog londonskog duple-deck autobusa ispred zidina budvanskog starog grada. Na žalost, pod uticajem jakih društvenih grupa iz starog grada taj autobus je morao biti sklonjen na drugo mjesto. Nedugo zatim, on je potpuno nestao iz ponude.

4.2. Posjedovanje osobene karakteristike

«Osobena karakteristika (attribute ownership) je vjerovatno najvažnija stvar da se diferencira proizvod ili usluga. Ali budite oprezni, ne možete imati isti atribut ili poziciju koju vaša konkurencija ima. Morate tražiti drugi atribut...ključna riječ je *suprotno* (od konkurencije – prim. N.V.) – jednostavno zar ne.» (8, str. 96)

⁴²⁴ Preuzimanjem lokala od strane drugog lica, ta pozicija se polako gubi iako još uvijek živi na staroj slavi.

⁴²⁵ Lokal u Budvi poznatiji kao Berkovići.

Drugim riječima, Merilin Monro je mogla biti pametna ali to nikog nije interesovalo, jer ono sa čime je bila posebna jeste atraktivnost. Na tome je izgradila svoj imidž i pinup beauty je bilo ono što je izdvajalo od svih ostalih žena tog doba.

Burger king je, drugi po veličini u svijetu, lanac brze hrane. Mc Donalds je osvojio tržište i pozicionirao se na njemu zahvaljujući navedenim principima. Pokušaj usvajanja atributa «brzina» kod Burger Kinga nije urodio plodom iako se radi o lancu brze hrane. Oni su krenuli strategijom usvajanja suprotnog atributa. Pošto nisu mogli upotrebiti izraz «spor» ispitivali su druge atribute koje je McDonalds imao i otkrili da je on, između ostalog raj za djecu zahvaljujući raznolikoj ponudi dječjeg programa. Burger King je vidio šansu u tome da može da se utvrdi na tržištu starije populacije i mlađe, koja ne želi da bude tretirana kao djeca - populacija iznad 10 godina. Čak je iskoristio i šansu u konkurentskom nadmetanju da McDonalds okarakterizira kao «kidiland» (zabavište, dječija zemlja). Da bi ušao u svijest potrošača uzeo je slogan «Odrasti». Odrasti za prženi ukus Burger Kinga (Grow up to the flame-broiled taste of Burger King). (8, 101)

Pepsi Kola je u pokušaju pariranja Koka Koli za dominaciju na tržištu usvojila slogan koji je pozicionirao kao piće za mlađu generaciju. Iako je Koka Kola ostala broj jedan na tržištu sa svojim čuvenim sloganom »That's the real thing« Pepsi Kola bi vjerovatno propala na tržištu da nije uspjela da se nametne mlađim potrošačima.

Trokadero, noćni lokal u Budvi, je godinama, bezuspješno u svojoj ponudi pokušavao da imitira Raffaello. Bezuspješno. Tada je u svoj program uveo živu narodnu muziku i napravio bum na tržištu.

Ćatovića Mlini, restoran u Morinju, je riblji restoran kakvih ima puno na crnogorskom primorju. Ali je ambijent starog mlina koji posjeduje jedini takve vrste.

Caffe pizzeria Jadran u Budvi, suočena sa velikom konkurencijom pizzeria i restorana koji nude italijansku hranu počela je prva sa ponudom pizza iz peći na drva. To je dalo posebnu aromu i ukus proizvodu koji je bio u ponudi ove picerije.

Caffe Picasso je otvoren u Starom Gradu u Budvi u periodu kada je ponuda lokala za izdavanje bila ogromna. Pozicija, veličina objekta, ponuda nije bila bolja nego što je to bilo kod konkurentskih lokala a ipak je vrlo brzo uspio da osvoji dominantnu poziciju na tržištu. Tome je doprinio moderno urađen enterijer, čistoća, izbor nenametljive ali prijatne muzike i kvalitetna ponuda jela i pića.

Najefektiji atributi su jednostavni i orjentisani na koristi koje potrošači mogu imati. Kada se već jednom pozicionira proizvod to ima halo efekat i kasnije se dodaju i osobenosti koje nijesu isticane, a poneke možda i ne postoje.

4.3. Predvodništvo u nekom poslu

Nije toliko bitno da li je zaista proizvod superioran u odnosu na konkurenciju, bitno je da potrošači prihvate da je to tako. Ako ste najbolji to istaknite. Naravno to mora biti blizu istini, morate biti bar blizu najboljeg po kvalitetu proizvoda. Ono što određeni predvodnici iz različitih oblasti turizma griješe jeste da će se kvalitet poznati sam po sebi. Lideri u određenoj kategoriji proizvoda koji ne žele to da istaknu uručuju poklon paket u ruke konkurenciji. Ako imate najbolju picu u gradu sa puno picerija, istaknite to. Lokalno stanovništvo možda zna to, ali turisti koji dođu na 7 ili 15 dana nijesu imali prilike da se lično uvjere i zato će im obećanje o najboljoj pici u gradu djelovati primamljivo. Još ako je zaista ukusna, neće imati potrebe da provjeravaju da li je zaista najbolja i da strahuju od eventualnog razočaranja na drugom mjestu.

Isticanje liderstva može biti na različite načine i onaj ko vodi kampanju takvog reklamiranja sam određuje parametre. Termini, najbolja pica, najukusniji sladoled, najsvježija riba, najbolja zabava su jako relativni a možda sa aspekta nosioca ponude zaista i jeste tako. Problem je što u to treba ubijediti potrošača a isticanje takvih reklama ne košta mnogo. Najviše koliko bilo koja druge reklame.

Bez obzira što su potrošačima simpatični početnici u nekom poslu, postoji staro pravilo da se oni vole a kod lidera se ostavljaju pare.

4.4. Tradicija

U turizmu, gdje je kontakt sa potrošačem neophodan kod konzumiranja usluge, ovaj faktor diferencijacije je još značajniji nego kod fizičkih proizvoda. Tradicija određenog hotela, restorana, taverne ili suvenirnice, turističke agencije sigurno će predstavljati motiv za stvaranje konkurentne prednosti. Logično razmišljanje da »ko ima tradiciju taj sigurno vredi inače bi propao« treba iskoristiti maksimalno. Puno proizvoda u svijetu u svom reklamiranju koristi ovu odrednicu. Tu je i naše Nikšičko pivo. Paul Sjuel (10, str. 17) koji ima stari porodični servis automobila od 1911. godine i koji to sa ponosom ističe, kaže: »Mi se ponosimo svojom istorijom i kompanijom koju je osnovao moj otac i, možda će ljudi, kada vide da radimo više od tri četvrtine vijeka, pomisliti: - to znači da će vjerovatno biti tu i kada ja budem imao neki problem.«

Uspjeh američkih dinastija Kenedi i Buš je između ostalog i u tome što su imali »korijene«, odnosno to im je služilo da budu različiti u odnosu na svoje

protivkandidate. To je jedan od primjera da ovo pravilo ne važi samo u biznisu već i u politici - a vjerovatno i na drugim poljima.

Dr Carol Moog⁴²⁶ kaže da je sa psihološkog stanovišta tradicija važna za potrošače iz sledećih razloga:

»... Bez osjećaja tradicije, poznatih predaka, ljudi imaju težnju da se osjećaju izolovano, odbačeno, emotivno prazni i podcijenjeni. Bez linije iz prošlosti, teško je vjerovati u liniju za budućnost. Akcenat na tradiciju jeste, u stvari, akcenat na kontinuitet, na poraz smrti time što se ostaje dijelom toka...«

Restoran Dona u Budvi u svojim oglašavanjima akcenat stavlja upravo na višedecenijsku ugostiteljsku tradiciju vlasnika restorana. Vjerovatno to nije jedini razlog što restoran radi dobro ali u svakom slučaju doprinosi tome.

4.5. »Posebni sastojci« proizvoda

Papa John's Pizza je koristeći sveže pakovani paradajz sos, iako je bio znatno skuplji nego koncentrovani, stekao prepoznatljivost na tržištu jer su njegovi konkurenti koristili običan-koncentrovani sos. Bio je u stanju da diferencira proizvod – picu objašnjavajući kako je njegova pica napravljena. Poruka je bila: Bolji začini – bolja pica. Danas John ima preko 2.000 radnji. Ta «kako je njegova pica napravljena» strategija diferencijacije napravila je Papa John's – a najuspješnijim lancem picerija u Americi. (8, str.150)

Primjer ilustrativno govori o tome koliko je bitno unijeti malo tajne, ostaviti nešto neispričano što se može dodati kao zadnji argument u koristi proizvoda koji treba prodati ili uz proizvod koji se već konzumira. U našem slučaju to je priča za domaće proizvode: rakiju, vino, sir, pršut (iako je sve manje njeguški to ovdje i nije toliko bitno), koja se može ispričati svakom konzumentu. Time, ne samo da će se gost osjećati zadovoljno jer mu je poklonjena posebna pažnja, nego će otići zadovoljan budući da je imao šansu da proba »pravi domaći proizvod«. Ponekad možda i nije domaći ali...

5. Zaključak

Sva priča se ne iscrpljuje na ovim primjerima ali smatramo da su oni najznačajniji. Vredi pomenuti još specijalizaciju na tržištu kao moćno oružje kod pozicioniranja proizvoda što će u vremenu koje dolazi za crnogorski turizam predstavljati još veću konkurentsku prednost. Potrošači generalno, vjeruju više onima koji izrađuju jedan proizvod i za njega su usko specijalizovani nego preduzećima koja pokrivaju više oblasti.

⁴²⁶ Preuzeto iz J. Trout (8, str. 116)

Preferencije potrošača kreiraju u velikoj mjeri slavne ličnosti. Primjer su poznata turistička mjesta koja su predstavljala prvo raj za bogate: Kapri, Sen Trope a zatim se i »ostali« svijet uputio tamo. Mjesto gdje poznati idu predstavlja pravi magnet za turističke potrošače. Crna Gora je pokušala uraditi nešto slično angažujući Klaudiju Šifer 1996. godine za promotera Crne Gore kao turističke destinacije ali reklama nije dala rezultata jer ostali uslovi za kvalitetan plasman turističke destinacije nijesu bili ispunjeni. Slavne ličnosti se koriste danas u jako puno u reklamnih spotova i premda dolazi do zasićenja i dalje takva oglašavanja imaju efekta.

Ovaj rad predstavlja samo mali doprinos sagledavanju problema turističkog proizvoda u Crnoj Gori. Naravno da nijesmo mogli ići u dubinu problema zbog nedostatka prostora ali se nadamo da određeni savjeti mogu dati doprinos preduzetnicima u turizmu, čime je rad ispunio svoj cilj. Puno novih ideja za kreaciju proizvoda i njegovo pozicioniranje na tržištu će doći od samih preduzetnika, tako da naše teorijsko definisanje problema i praktični primjeri predstavljaju samo jednu stepenicu na evolutivnom putu razvoja crnogorskog turističkog proizvoda. Na putu koji se mnogima čini pogrešan ili spor ali koji zaboravljaju da se novi sistem počeo graditi tek prije jedne decenije i da je neophodno da prođe dosta vremena kako bi ekonomski sistem i institucije sistema dostigle nivo sadašnjih razvijenih zapadnih zemalja. Taj put se prelazi korak po korak, kroz niz pokušaja i pogrešaka, ili kako to puno ljepše kaže Karl Poper (11, str. 220-221.), sa čime i završavamo naš rad:

»O svemu možemo da učimo jedino pomoću pokušaja i pogreške, praveći greške i poboljšanja; nikada se ne možemo osloniti na inspiraciju, mada ona može biti od najveće vrijednosti ako je možemo provjeriti iskustvom. Prema tome, nije razumno pretpostaviti da će potpuna rekonstrukcija društvenog svijeta odmah odvesti do funkcionalnog sistema. Prije bi trebalo da očekujemo, zahvaljujući nedostatku iskustva, da će biti učinjene mnoge greške, koje mogu da se eliminišu jedino dugim i mučnim procesom malih usklađivanja, drugim riječima, racionalnim metodom korak po korak inženjeringa, čiju primjenu zastupamo«.

Literatura

1. Unković dr Slobodan, Ekonomika turizma, Savremena administracija, Beograd, 1998.
2. Seaton A.V. & Bennett M.M., Marketing Tourism Products, Thomson Business Press, UK, 2000.
3. Bakić dr Ognjen, Marketing u turizmu, Ekonomski fakultet Beograd, 2000.
4. Kotler Philip & Bowen John & Makens James, Marketing for Hospitality and Tourism; Prentice Hall International, USA, 1999.

5. Bakić dr Ognjen, Strategijsko planiranje turističkog proizvoda, Naučna knjiga, Beograd, 1988.
6. Kotler Philip, Upravljanje marketingom, Informator Zagreb, 1989.g.
7. Vans Pakard, Skriveni ubjeđivači, Grmeč Beograd, 1994.g.
8. Trout Jack, Differentiate or Die; John Wiley & Sons, USA, 2000.
9. Peter F. Drucker, Inovacije i preduzetništvo, Grmeč Beograd, 1996.g.
10. Sjuel Karl & BraunPol, Doživotni kupac; Clio, Beograd, 1995.
11. Poper Karl, Otvoreno društvo i njegovi neprijatelji, BIGZ, Beograd, 1993.

www.psee.edu.cg.yu