

Postgraduate Studies “Entrepreneurial Economy”
Faculty of Economics
University of Montenegro

Entrepreneurial Economy

Podgorica, December 2003

»**Entrepreneurial economy**«
Volume III, 12/2003

Glavni i odgovorni urednik: Prof. dr Veselin Vukotić

Redakcioni odbor:

Prof. dr Mladen Šljivančanin, prof. dr Miroslav Prokopijević, prof. dr Vujica Lazović, prof. dr Nevenka Glišević, prof. dr Anđelko Lojpur, prof. dr Boško Živković, prof. dr Boris Marović, prof. dr Gordana Đurović, prof. dr Jasmina Stanković, mr Petar Ivanović, mr Predrag Bošković, mr Milorad Jovović, dr Dragan Lajović, mr Zoran Đikanović, mr Igor Lukšić, Jadranka Kaluđerović, Dragana Radević, Maja Drakić

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

Tehnički urednik edicije: mr Maja Baćović

Tehnički urednik izdanja: Maja Drakić

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

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

Podpredsjednici Savjeta Postdiplomskih studija:

1. **prof. dr Mladen Šljivančanin (Podgorica)**
2. **prof. dr Enrico Colombatto (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

ISSN 1451-6659

Tiraž: 1000

Štampa: Montcarton, Podgorica

Predgovor

Postdiplomske studije "Preduzetnička ekonomija" Ekonomskog fakulteta u Podgorici su prošle godine izdale Volume I časopisa "Preduzetnička ekonomija". Od ove godine ovaj časopis izlazi kao međunarodni časopis.

Radovi u časopisu su napisane od strane studenata i profesora postdiplomskih studija, kako studenata Postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija" (koje su formirane 1992. godine), tako i studenata ranijih Postdiplomskih studija koje se na Ekonomskom fakultetu organizuju od 1974 godine.

Radovi su recenzirani i pripremljeni po međunarodnim standardima. Svaki rad ima i kraći apstrakt na engleskom jeziku.

Sa ponosom ističemo da su u 2003. godini izdata dva broja časopisa "Preduzetnička ekonomija" sa ukupno 61 radom. Radi se u najvećem broju slučajeva o mladim ljudima, o ljudima koji nose jedan nov način razmišljanja u oblasti ekonomije, koji je već poznat kao **Crnogorska ekonomska škola.**

Kao što je rečeno u predgovoru prvog broja ovog časopisa, svjesni smo da to nije nivo ni Čikaške ni Austrijske škole. Razumije se, svjesni smo i toga da su i oni nekada davno počinjali, da su vjerovatno imali slične muke nastanka kao i naša škola. Oni su, svakako, uspjeli! Na nama je da u sljedećim dekadama, uz naporan rad, ali i uz veliku otvorenost za nove ideje i nove izazove, pokušamo da naše ideje uđu u našu praksu i naš opšti način razmišljanja! To je proces! Proces traži vrijeme!... U vremenu hrabri ljudi prave pokušaje!... Mnogi su i pogriješili! Ali, ako se iz pogrešaka izvlače korektivi za današnje ponašanje, onda je to najbolji način za otklanjanje starih grešaka i stvaranje uslova za nove greške! Mi ne prihvatamo logiku umišljene bezgrešnosti! Mi ne znamo na početku krajnje rješenje! Mi nismo umišljeni! Mi smo prihvatili Hajekovu filozofiju pokušaja i grešaka, kao način kako se stiče iskustvo! I uvećava znanje! Shvatili smo da je to proces učenja koji nema kraja! Mi se ne zanosimo konačnim rješenjima na samom startu, niti otkrivanjem genijalnosti i robovanju savršenosti koji proizilaze iz konstruktivističkog prilaza životu!

Crnogorska ekonomska škola je škola koja prihvata ekonomske slobode i institucije koje su neophodne da se pojedinac koristi ekonomskim slobodama. To je vjera u preduzetničku energiju svih pojedinaca! Vjera da se nešto ipak promijenilo.

Treba uzeti u obzir činjenicu da Ekonomski fakultet u Podgorici već ima intelektualnu snagu da godišnje publikuje radove oko 60 ljudi iz svojih redova i onih koji su uključeni u rad Fakulteta. Da li još neka struka u Crnoj Gori to može?!

Glavni i odgovorni urednik
Prof. dr Veselin Vukotić

Autori / Authors

1. *Bakić Damjan*, "Čelebić" Company; Svršeni student Postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
2. *Boljević Nemanja*, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
3. *mr Bošković Predrag*, Ekonomski fakultet, Podgorica; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
4. *Dinović Ana*, Centralna banka Crne Gore, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
5. *Prof. dr Đurović Gordana*, Ekonomski fakultet, Podgorica; Profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
6. *Prof. dr Glišević Nevenka*, Ekonomski fakultet, Podgorica; Profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
7. *Prof. dr Jaćimović Danijela*, Ekonomski fakultet, Podgorica; Profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
8. *Jauković Jelena*, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
9. *Karadžić Veljko*, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
10. *Kavarić Vladimir*, Centar za aplikativna istraživanja i analize, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
11. *mr Kuljak Mira*, Ekonomski fakultet, Podgorica; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
12. *Labović Nina*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
13. *Laketić Danijela*, "Atlas Mont" Privatizacioni fond; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
14. *mr Lalević Ana*, Ekonomski fakultet, Podgorica; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
15. *mr Lukšić Igor*, Savjet Ministara Državne zajednice Srbija i Crna Gora; Magistar postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"

16. *Prof. dr Mihailović Božo*, Ekonomski fakultet, Podgorica; Profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
17. *Milić Marina*, "Montenegro Biznis Alijansa"; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
18. *Prof. dr Moore H. John*, Grove City College, George Mason University; Član Savjeta i profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
19. *Mušikić Jelena*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
20. *mr Ostojić Dragana* World Bank, Washington, Ekonomski fakultet, Podgorica; Magistar i asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
21. *Pavićević Jelena*, "Lovćen osiguranje", Podgorica; Student-gost postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
22. *Pupović Elvira*, Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
23. *mr Radović Milivoje*, Ekonomski fakultet, Podgorica; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
24. *Radunović Tanja*, Centralna banka Crne Gore, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
25. *Smolović Petar*, "Imperijal d.o.o.", Podgorica, Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
26. *Stanković Tijana*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Svršeni student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
27. *Stjepanović Jelena*, "Montenegro Bonus", Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
28. *Prof. dr Uskoković Borislav*, Ekonomski fakultet, Podgorica; Profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
29. *Vlahović Milica*, Centralna banka Crne Gore, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
30. *Vujović Mirjana*, Centralna banka Crne Gore, Podgorica; Student postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
31. *mr Vukotić Milica*, Ekonomski fakultet, Podgorica, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Asistent postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
32. *Prof. dr Vukotić Veselin*, Ekonomski fakultet, Podgorica, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; Institut društvenih nauka; Beograd; Rukovodilac i profesor postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"

33. *Vulić Nikola*, Ekonomski fakultet, Podgorica; Student Postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"

Sadržaj:

1. Veselin Vukotić: Montenegro – microstate	8
2. Nevenka Glišević: Ekonomska teorija kao osnov tranzicione paradigme.....	32
3. John H. Moore: Mises was right: Yugoslav Workers' Self - Management	48
4. Božo Mihailović: Nova era marketinga.....	66
5. Igor Lukšić: Proces stabilizacije i asocijacije i spontani poredak.....	84
6. Vladimir Kavarić: Ekonomske slobode - koncept, mjerenje i preporuke.....	92
7. Gordana Đurović, Milivoje Radović, Predrag Bošković: Tržište rada i politika zapošljavanja-prilog Strategiji razvoja i redukciji siromaštva u Crnoj Gori.....	110
8. Borislav Uskoković: Aktivna turistička politika kao uslov	128
9. Mirjana Kuljak: Proces empirijskog istraživanja u business-u i management-u.	138
10. Dragana Ostojić: Dolarizacija.....	144
11. Danijela Jaćimović: Kontrola kapitala, mogućnosti i ograničenja : da ili ne?...163	
12. Jelena Jauković: Direktne strane investicije i njihov značaj za zemlje u tranziciji; Case study: ProMonte GSM.....	175
13. Nikola Vulić: Strane direktne investicije: blagoslov ili prokletstvo.....	188
14. Nina Labović: Otvorenost i liberalizacija privrede Crne Gore u procesu evropskih integracija	203
15. Ana Lalević: Savremeni sistemi obračuna troškova u funkciji ostvarenja konkurentne prednosti	218
16. Damjan Bakić: Neopohodnost dosljedne implementacije nove strategije razvoja turizma u Crnoj Gori	229
17. Danijela Laketić: Privatizacioni fondovi u Crnoj Gori.....	241
18. Milica Vukotić: Primjena mikroekonomskih modela u ekonomiji zdravstva ...	256
19. Tijana Stanković: Drugi stub penzijskog sistema.....	268
20. Jelena Pavićević: Finansijako poslovanje osiguravajuće kompanije.....	282
21. Nemanja Boljević, Petar Smolović: Oblici alternativnog finansiranja privrede u Crnoj Gori	295
22. Veljko Karadžić: Konsalting – instrument za razvoj biznisa.....	309
23. Ana Đinović: Emisija državnih zapisa Vlade Republike Crne Gore metodom aukcije	318
24. Jelena Mušikić: Transakcioni troškovi u bankarskom sektoru Crne Gore	328
25. Tanja Radunović: Efektivna kamatna stopa	343
26. Milica Vlahović: Obavezna rezerva kao instrument monetarne politike Centralne banke Crne Gore	355
27. Mirjana Vujović: Reforma crnogorskog platnog prometa.....	367
28. Marina Milić: Tranzicija na djelu: izvori podrške domaćinstvima – mehanizmi za preživljavanje	371
29. Elvira Pupović: Crna Gora - kao država primjer stabilne institucionalne ekonomije; - realna budućnost ili dobra ideja	381
30. Jelena Stjepanović: Akcize u Crnoj Gori.....	396

Veselin Vukotić

Montenegro – microstate

Abstract

Over the last 130 years, public consumption in today's developed countries has increased from 10% of GDP to around 45%. The sixties and seventies were years when the idea of great power of Government was extraordinarily strong – these were the golden years of Keynesians. Reaganism and Thatcherism were the first state policies aiming to reduce public consumption and to redefine the role of the state. New industrialized countries in the world, which have achieved high economic growth rates, have had almost two times lower public consumption than developed countries.

Does this indicate that high public consumption impedes economic development?

Where is Montenegro positioned in terms of the size of its state administration?

All indicators show that Montenegro has high public consumption, at the same level as the most developed countries in the world, and twice as much as newly industrialized countries. How should Montenegro deal with the challenges and necessities of its new institutional framework and increase efficiency of Government and state administration?

In this paper, some elements of the concept Montenegro as a microstate are presented, as the answer to these questions. Our hypothesis is that products from Montenegro cannot be competitive in the global market with such high public consumption.

Key word: *Microstate, Economic Freedom, Entrepreneurial Economy*

Preliminary remarks

The ISSP has developed the idea of Montenegro as a microstate over the last five years. Microstate, in the sense we are using it here, is more focused on the state playing a minimal role in the economy and having limited political power, as opposed to the mechanistic application of criteria concerning microstates (size of territory, population...). When you apply the criteria of minimal state governance to a small state, the result is a microstate.

We wanted to discuss the idea of a microstate during an international meeting of reputable participants in Montenegro, such as this one. Up to now, the concept of Montenegro as a microstate has been discussed in several meetings organized abroad, and the idea attracted attention and interest. On the domestic scene, it was politically unacceptable and also attacked the famous sense of Montenegrin size and importance, which would have been negated by the term “microstate”. In order to understand this term in Montenegro, maybe it is time to start reading Negos’s »Luča mikrokozma«, instead of his »Mountain Wreath «!

The purpose of this meeting is to discuss some questions concerning the idea of Montenegro as a microstate. Above all, to discuss questions on economic policy making in:

1. A small state, like Montenegro¹
2. In the time of the creation of a new developing paradigm based on globalization and informatization, aka, the development paradigm of the twenty-first century

Three key issues to be discussed today are concerned with: (a) Tax rates and protectionism; (b) competitiveness policies and free trade (c) size of state administration! A significant number of other great issues, I hope, will be discussed in some other conference!

Discussion of these issues should serve as an effective answer to at least three challenges Montenegro is facing:

1. Challenge of globalization
2. Challenge of harmonization within state union and EU
3. Challenge of new Constitution of Montenegro. The Constitution as a strategic vision of development, but not purely a legal act!

¹ Montenegro is a small state, with population of 660,000 people. Gross Domestic Product (GDP) in 2002 was € 1,850 per capita.

This conference is attempted to make discussion with, before all, young generation, young people, who know, on one hand, that they will live in a globalizing world, and on the other, the necessity to retain their cultural and national identity!

The objective of meetings like this is not to make any final decision, but to send strong and effective messages. Messages based on arguments. I hope this approach will be adopted by those who have opposite opinions, as well.

1. Relation between state and economy

Discussion of the role of state in economy is endless! Three elements are important in order to understand the role of state:

1. Increase in the role of state, especially measured by participation of public consumption in GDP, evidenced during past 130 years. According to Vito Tanzi, around 1870 (Berlin's congress), public consumption as percentage of GDP, was 10,8%, 1913-13,5%, 1920-19,6%, 1960-28%, 1980-41,9%, 1996 – 45%. This 45% is not equally distributed among different countries. For example, in France it was 55%, Germany 49,1%, Italy 52,7%, Sweden 64,2%, while in Switzerland 39,4%, Austria 35,9%, US 32,4%. Chile 19,9%, Argentina 22,5%, Malaysia 22,6%, Mauritius 25,4%.² How to limit the growth and influence of public consumption is a question that, during the 1980s, was being asked across the whole world.
2. Twentieth century is the century of socialism- meaning a strong, paternalistic state in East Europe. In West Europe we had and still have so called snailing socialism, or the welfare state. The paternalistic state in East Europe went to bankruptcy. But, concerning welfare state, I am in a dilemma, and asking: What is the future of European capitalism?³ Is the welfare state simply a replacement for the paternalistic state? Does the path from a paternalistic state to a welfare state have to pass phase based on cheating?
3. Is democracy, understood only as a majority role won in free parliamentary elections (which is the way most transition countries interpret democracy) sufficient protection for individualism, or the individual? Should we believe more in honesty of political parties and politicians, or in constitutionally arranged limitation of their power?⁴

² Tanzi divides states into three categories: small (Less than 40%), medium sized (40-50%) and big (more than 50% share of public consumption in GDP)

³ Vivien A. Schmidt: "The Futures Of European Capitalism", Oktoih, 2002

⁴ See Bjukanen: The Economics and The Ethics of Constitutional Order, The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1991

Does the mental framework for understanding the relation between the state and the economy, based on three elements (high state consumption, welfare state and unlimited power of majority) provide enough scope to change the economic and political system in Montenegro?

My question is: what is more important to be changed, ideas or interests. Here we are facing key philosophical differences between Adam Smith and John Maynard Keynes; Adam as the founder of economic theory, and John as the founder of macroeconomics. Maybe it is an important fact that both were born on the same date (June 5), showing that, even when though there are significant differences between their ideas, the base is the same.

Actually, Smith insisted on personal interest, division of labor and free trade, spontaneous market order, as Hayek said; while Keynes on the importance of planned, introduced planning, constructivism in economy.⁵

The question is: Does higher public consumption (meaning lower level of economic freedom), lead to higher economic growth (as Keynes's theory claims), or, higher level of economic freedom lead to faster growth?⁶

Sixties of the previous century were golden years of Keynesians! Those were years of high optimism and belief that state is capable of solving all economic and social problems by increasing public consumption (increase of tax rates, customs, and public debt).⁷

Empirical analysis of Vito Tanzi shows this idea is not supported by indicators. As Tanzi says, "our analysis does not show that small governments (less than 40% share

⁵ "Each person", Adam Smith said, "has its own egoistic and non-egoistic part. Smith said that nature of humans recommends to each individual to take care of himself, and it is more natural to take care of himself than of someone else. Even we assume that individual may be selfish, it is obvious that some principles in human nature exist making him to be interested for happiness of others and provide some joy, even that is the only way to get help to the others" (Wealth of Nations, Volume IV, page 43)

⁶ »Adam Smith was the first who proved that political interference into free market trade, reduce economic wealth and individual freedom. But, Smith was naive, because he believed that government, when finally accept that fact protectionism-mercantilism makes only damages, rationally eliminate barriers. We know that government won't do that. They will act according to their interests, to attract voters.... This will initiate game between interests to introduce protectionism« (Dž. Bjukanen: The Economics and The Ethics of Constitutional Order, The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1991, page 247)

⁷ Generation of old economists criticize liberal approach and economic freedom, as resulted of their »ideological« basis and makes an argument that we should return in sixties (or even thirties – Keynes and Galbraith). But, question is, if that model was successful, why failed? Maybe, as Madzar said, model was self-destructive? Why that system, created after Big Economic Crisis (1929-33) and Second World War (1939-1945) didn't survive big oil crisis from seventies? Where are from Reaganism and Thatcherism as philosophies to increase economic freedom from eighties?

of public consumption in GDP-V.V) produce less desirable socio-economic indicators than big states” (more than 50% share of public consumption in GDP-V.V).⁸

Additionally, in a significant number of papers and studies, the level of relationship between economic growth and economic freedom was analyzed. In a paper by Naau and Stern⁹, where this interrelation was analyzed for the period 1975-1992 in 80 countries, and based on Index of Economic Freedom by Heritage Foundation and Fraser Institute, the final conclusion is that economic freedoms accelerate economic growth, but also that the level of economic freedom does not directly influence the level of economic growth. Toretensson showed that insecurity in terms of property rights protection leads to a slowdown in economic growth¹⁰.

Analysis of public consumption done by Vito Tanzi in new industrialized countries shows that in these countries, the current level of socio-economic development has been achieved with lower levels of public consumption (lower share of PC in GDP). Also, the level of public consumption in new industrialized countries is still lower than industrialized economies, and amount to 18,2% of GDP.¹¹

These indicators from new-industrialized countries (Singapore, Korea, Hong-Kong, Chile, Mexico...) should be analyzed in terms of **understanding the role of state** in those countries. Their approach is not based on the pro-consumption attitude that was characteristic of western countries during 60-ies and 70-ies in the previous century. While many industrialized countries did experiments with Keynes and created welfare states, new industrialized countries encouraged economic growth and economic policies based on market and economic initiatives, while retaining public consumption at the same level.¹² Also, in successful new industrialized

⁸ Vito Tanzi, L.Schiknecht: Public Spending un mid 20th Century, Cambridge, 2000, str.119. »In areas as economy, labor marker, financial management, environment protection, small government makes better results than in countries with big government and public consumption« (page.119). See table II (Annex)

⁹ Jakob de Naau, Jau-Edgert Stum: On The Relationship between Economic Freedom and Economic Growth, University of Groningen, 1999

¹⁰ Tortenson J. (1994): Property Rights and Economic Growth, An Empirical Study, Kuklos, 47

¹¹ Annex: table I

¹² »In Singapore, Lee Kuan Yew, architect of the postcolonial success, believed that policie should focus on a few key principles of good governance promoted by many political philosophers, including Adam Smith or David Hume, such as: »maintaining the rule of law and the sanctity of property rights, fair commercial practices, a level playing field between all players whether they be well-connected insiders or unconnected outsiders, and transparency and accountability in decision making«. The application of these principles has made Singapore one of the freest economic areas in the world today.

In Hong Kong, governments did not reject public intervention as a matter of principle but believed that: »The primary role of government is to provide public services and economic infrastructure

countries investment in human capital was high (education and health). Structure of public consumption in these countries is, approximately: one third for government consumption, one third for subsidies and transfers and one third for public investment. All these cumulated is less than one fifth of GDP.

Even though public consumption in these states was low, average growth rates were three times higher than in developed countries. These countries still have good performance in terms of economic and political freedom and employment, as we can see from the table attached in annex (table I).¹³ The experience in new industrialized countries gives us the message that those countries achieve the same level of economic and social indicators as developed countries; even public consumption is significantly lower. Why?

2. Re-definition (new definition) of role of state

Analysis of Public Spending in developed countries worldwide shows the necessity of re-definition of the role of state, or level of public expenditures. The question is, what level of public expenditures is necessary to respond to challenges of growth and globalization in XXI century. The answer is: It is not necessary to have such high public consumption. This is shown by experience from new-industrialized countries, as well as from experience from some transition countries. The ongoing re-definition of the welfare state starting with Regan and Margaret Thatcher¹⁴ and privatization of public services in western countries, also support this view. At the theoretical level, these issues are being discussed between monetarists and supply-side economists¹⁵ and new institutional economists¹⁶. More or less, the accepted conclusion is that it is necessary to reduce the size of the state in industrialized countries by decreasing public consumption.

Many changes inside countries and in the international community influenced the need for important reforms. Reforms which were not possible in the past, but today are. The state has to use all advantages from the new environment (globalization, informatization, openness), has to reform its fiscal regime, but also to reduce its role in production of goods and services. Its new role has to be in establishing **adequate game rules, for economic actors and for itself!** More realism what state should do

which only the government can sensibly provide« (Haddon-Cave, 1984). In this, Haddon-Cave is essentially restating Adam Smith's views on the proper role of government. The provision of services was often transferred to the private sector, and consumers had to pay for the full costs of services.

¹³ Annex: table III

¹⁴ Harvey Feigenbaumol and other: »Shrinking the State«, Cambridge, 1999

¹⁵ Lukas Robert, Jr. and Thomas J. Sargent: Rational Expectations and Econometric Practice, Volume 2, The University of Minnesota Press, Minneapolis, USA, 1981

¹⁶ Oliver Williamson and Scott Masten: »The Economics of Transaction Costs«, An Elgar Writings Reader, UK i US

as well as pressure from globalization for small and efficiency government, enforce change of role of state in that direction. Privatization in many government services, including infrastructure, reform of education, pension system and health system, in direction of more involvement from private sector, is the basis for state reform in industrialized countries. This should lead to a reduction in the so called distributive role of state or, to avoid that individuals or households are at the same time getting a service from government and pay taxes (»Fiscal Churning«). Avoiding »Fiscal Churning«, Vito Tanzi estimated that public consumption would be reduced from 50% of GDP to 32%.¹⁷ **An indicative goal of public consumption reduction is to 30% of GDP in industrialized countries and around 20% in new industrialized countries**¹⁸.

3. Where is Montenegro in the context of the mega trend of the reduction of public consumption and redefinition of the role of state?

The answer has to start with an explanation of a few facts concerning Montenegro. Actually, there is no universal recipe for transition as a whole, as well as for the role of state in that context. Population of Montenegro is 660.000, Area of 13.812 km², or per capita 0,02 km². GDP in Montenegro in 2002 was € 1,221 million or € 1.850 per capita.

Official number of employed in Montenegro is 114.000, while in state administration 37.336. Estimated number of employed persons is 202.000

Does Montenegro has »the big state «?

In order to analyze this, we will take two indicators:

1. Share of public consumption in GDP
2. Index of Economic Freedom in Montenegro

¹⁷ Table IV (Annex)

¹⁸ Vito Tanzi; *ibid*, "Our short survey indicates that the role of the state declined in several countries since the early 1980s. Our review of public expenditures in many countries has convinced us that 30 percent of GDP may be a reasonable target for public spending in industrial countries. This is, of course, only an indicative target that can be used as a general reference for industrial countries. One would expect that some countries would aim at higher and some at a lower figure. Newly industrialized countries may be well advised to maintain the public spending level at about 20 percent of GDP.

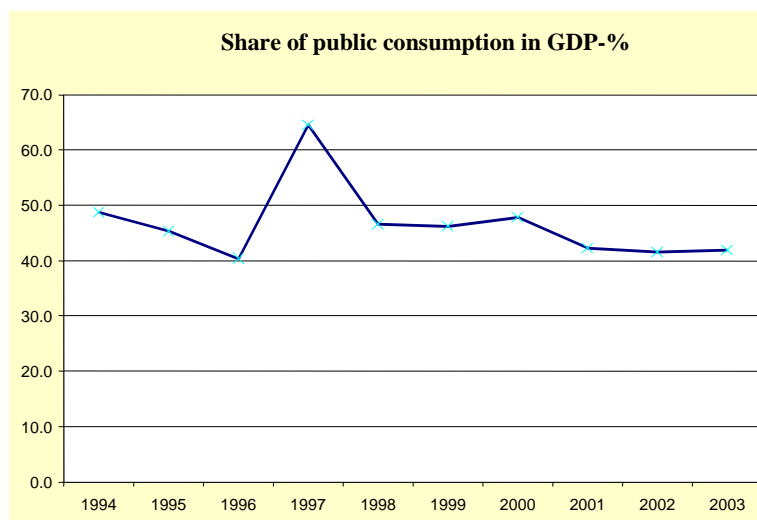
Public consumption. Analysis is based on official fiscal statistics, excluding expenditures related with new union of states of Serbia and Montenegro.

Table 1: Share of public consumption in GDP in Montenegro

Year	Public consumption Million €	Gross Domestic Product (GDP) Million €	Share of Public Consumption in GDP %
1994	255.7	524.8	48.7
1995	243.3	536.4	45.4
1996	290.0	718.2	40.4
1997	470.3	729.1	64.5
1998	349.8	751.0	46.6
1999	320.8	694.8	46.2
2000	374.0	781.3	47.9
2001	443.6	1,049.0	42.3
2002	507.5	1,221.0	41.6
2003	555.9	1,327.0	41.9
2003**	600.9	1,327.0	45.28

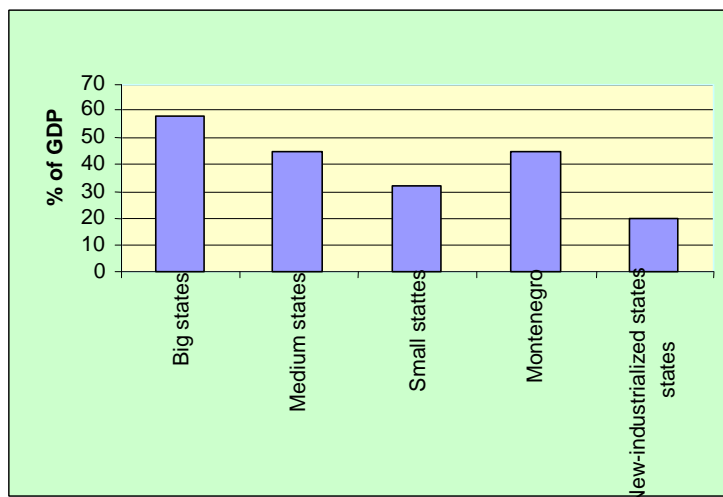
*Data in current prices. Nominal yearly changes

** Finance of Union of States of Serbia and Montenegro included



If we include expenditures of **Union of States of Serbia and Montenegro** financed by Montenegro (around € 45 million), share of public consumption in GDP would be 45,2%. In chart below, position of Montenegro compared with positions of industrialized and new-industrialized countries is presented

.Chart 1. Share of public consumption in GDP



- "Big state" – share of public consumption in GDP more than 50%
- "Medium sized state" – share of public consumption in GDP between 40- 50%
- "Small state" – share of public consumption in GDP less than 40%

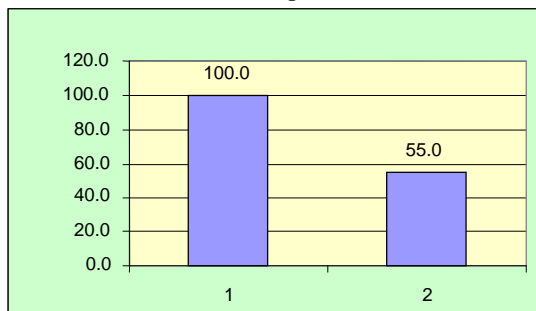
In table below, participation in finance of state per capita is presented.

Table 2: Public Consumption per capita

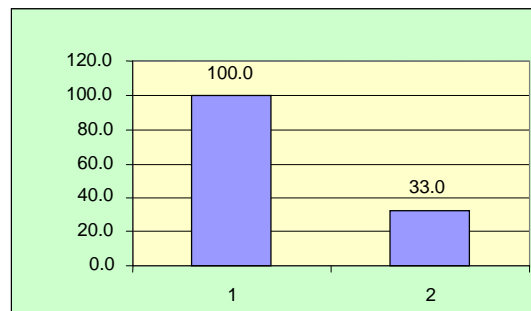
Year	Public Consumption per capita	GDP per capita
	EUR	EUR
1994	402.5	826.1
1995	381.0	839.9
1996	451.1	1,117.1
1997	727.2	1,127.3
1998	537.6	1,154.4
1999	490.1	1,061.5
2000	568.1	1,186.9
2001	669.9	1,584.1
2002	763.3	1,836.5
2003	832.8	1,988.0

Public services are **main employers** in Montenegro¹⁹. 37,336 people are employed in public sector (Education, Ministry of interior, State Administration, Health and other services). It makes 32,8% of official employment in Montenegro. Salary expenditures (wage bill) are 55% of public consumption, respectively, according to estimation of World Bank, 12% GDP.

Graph 2. Participation of Wage Bill in Public consumption



Graph 3. Participation of Employed in Public Services



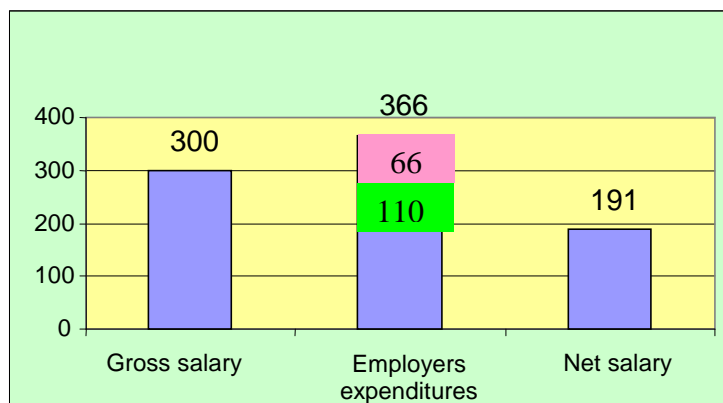
¹⁹ Tabel 3. Public Sector Employment in Montenegro

Public Services	No. of Employees
Education	13,525
Ministry of Interior/Police	7,718
State Administration	5,985
Other	1,608
TOTAL PUBLIC SERVICES	28,836
Health Services	8,500
PUBLIC SERVICES +HEALTH	37,336
Total Employment	202,000
Official Employment	114,000
Public services +health as % of total employment	18,5%
Public services +health as % of official employment	32,8%

Weight of **tax burden** that is determined at work is quite high, even with quite low-level incomes. Marginal tax rate is high even for minimal salary of € 50 – is 37%, while at salary of € 300 - is 45%.

Besides, employee pays direct taxes and contributions employer also pays direct taxes. When direct taxes paid by employee and employer are added, then at gross salary of € 300, net salary is almost equal to amount of direct taxes²⁰. Should it be expected that in those conditions employers would seek for new employees and decrease of gray economy (non – taxed economy)?

Graph 4: Tax Burden on Salaries



Characteristic of present tax rates is:

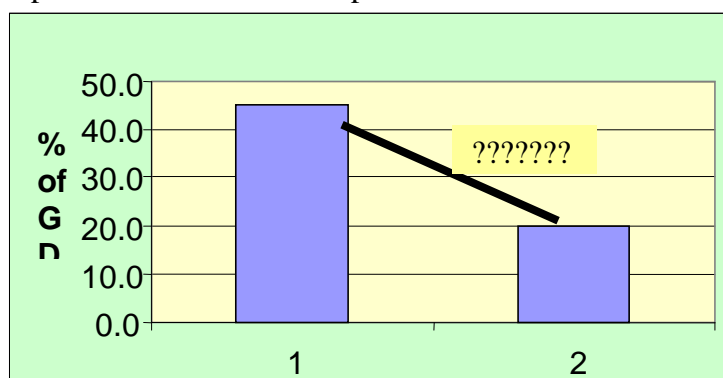
- 1) High public consumption
- 2) High tax burden

Tendency in the world in decrease of public consumption to 30% of GDP in industrialized countries respectively to stay at about 20% in new industrialized countries (much more developed then Montenegro). Problem of Montenegro is how to shift from then 45% of public consumption in GDP to 20%? Is Montenegrin product with participation of public expenditure of 45% competitive at world market?

²⁰ Tabela 4. Tax Burden on salaries

Kategorija	€	€	€	€
1. Gross salary of a employee	50,00	100,00	200,00	300,00
2. Employers expennditure	61,00	122,00	244,00	366,00
3. Net salary of a employee	40,00	71,50	133,17	191,83
4. Direct tax gap (=2-3)	21,00	50,50	110,83	174,17
5. Tax gap as % of net salary of a employee	52,5%	70,6%	83,2%	90,8%

Graph 5: Participation of Public Consumption in GDP



Another indicator of state size are economic freedoms. One of the measures of economic freedoms is **Index of Economic Freedoms** of Heritage Foundation.

From 156 countries Serbia and Montenegro are ranked at 149 together with Uzbekistan and Belarus. If economic freedom, as surveys are showing, is assumption of growth, should we expect economic growth under existing institutional framework in Montenegro?

Table 5. Components of index of economic freedom in several countries – comparative analysis

Component of index	S&M	Estonia	Lithuania	Cuba	Albania	Slovenia
1. Trade policy	4	1	2	3	5	4
2. Fiscal limitations	3,5	3,5	3,5	4,5	3,5	4
3. State interventions	4	2	2	4	3	2
4. Monetary policy	5	2	1	5	2	3
5. Foreign Investments	5	1	2	4	2	3
6. Banks and finance	4	1	2	5	3	3
7. Salaries and prices	3	1	2	5	2	2
8. Property rights	4	2	3	5	4	3
9. Regulations	5	2	3	4	4	2
10. Gray economy	5	2,5	3	5	5	2,5
Index of economic freedoms	4,25	1,80	2,35	4,45	3,35	2,85
Rang in world	149	6	29	155	104	62

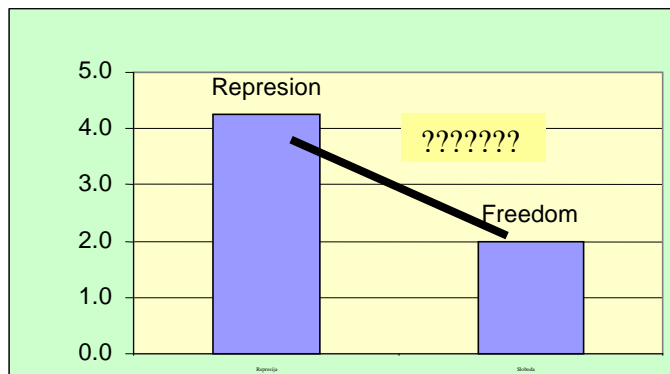
Index has four scales of freedom:

1. Free countries – countries with score 1,95 and less
2. Mainly free (score from 2 – 2,95)
3. Mainly non-free (score from 3 – 3,95)
4. Non - free (repressive) – (over 4,0).

Source: 1993 Index of Economic Freedom, Heritage Foundation

If level of economic freedoms is assumption of economic growth in Montenegro, and it is, then the question is: **How to increase economic freedom in Montenegro?**

Graph 6: Index of economic freedom



Based on this data, I do not have a question whether Montenegro with such high public consumption can survive, as many raise it, including some international organizations. Question raised by researchers of ISSP is different: How should Montenegro develop? How to provide sustainable level of modernization and cultural renaissance?

Our answer is that Montenegro in the longer term should follow development concept named **“Montenegro as a microstate”!**

4. Montenegro – microstate²¹

Today’s event has as a goal discussion about some segments of this concept. Respectively, those are polices applicable at microstate. Other question will be successively discussed.

Concept of Montenegro as a microstate is concept of comprehensive political, economic and cultural turnover. It is about change of concept of system and institutions that would enable faster integration into region, Europe, world organizations. A result of that should be increase in quality of life of its citizens.

²¹ More details: Veselin Vukotić:«State and transition«, Milocher conference, 2001 i »Montenegro – microstate«; Veselin Vukotic: Macroeconomic trends and Economic Reforms in Montenegro, Suedosteuropa-Gesellschaft, Germany, 2003

Our starting point is that each country in transition has its specificities, cultural, historical, mental and others that should be taken into consideration while choosing reform model and way of their implementation. There is no universal solutions and mechanical transfer of others experiences. Type of reform undoubtedly depends on size of state, population, resources, geographic position ... Key idea of microstate is to build, instead of paternal allover present but weak state as we have now, minimal but strong state.

It is liberal approach to development of relations between state and economy. Approach that refuse concentration of power and stress individual and its freedom in creation. This approach specially shows importance of:

1. Moral
2. Law
3. Institutions for behavior of people.

Liberal economy is not non-regulated economy, as well as relations in majority of families are not without regulation. Liberalization is rule of law, rules, institutions, and not rule of citizens, leaders, groups, political parties, ...

According to this approach, our Institute and our Economic Reform Network do not understand economy as one **organism, as engine searching for engine driver.** Buccanen's understanding of economy, as group of rules and institutions that influence the behavior of an individual is acceptable for us.

»Economy doesn't have a purpose, or goal, or career«, says Buccanen. An important mental conclusion deriving from this is: **economy is different from a company.**

Company has a purpose – it is a creation of profit in a market game! Economy, by itself, does not have a purpose – it is an institutional framework for game.

What is the subject of reforms?

Concerning that question, our Institute and Economic reform network are different from a large number of local experts, NGOs and political parties: In our opinion, **subject of reforms is institutional framework, rules of game and not just a game!**

Our critics say that subject of reforms is also a game, actually that state has to be included in work of enterprises, to help them, invest money in them (where does state get money?)

Our concept is that state is the same as the referee in sport. Protect change of rules made in a democratic procedure. Performs it very strictly, without exceptions and transparently!

Criticizers of liberal approach, especially politicians, say that state has to “participate in the game”. Respectively, how enterprises know what they should “if I don’t show them that”! Imagine referee in sport participating the game? What does “rule of law” look like in that case?

Our concept is not based on the engine- driver, on locomotives pulling forward, at tracks constructed in advance leading to an exactly determined goal. In our concept each individual is important, its energy and creation, each entrepreneur, investor, manager is important ... In our concept people are not just passive passengers in a locomotive driven by an “all-knowing engine- driver”! Before it is a set of attempts and mistakes, then it is a ride on tracks toward a bright future!

There is no constructivism in our concept nor do we believe in all-knowing individuals and a so called all-knowing mind! Knowledge of each individual is limited! Life has much more spontaneity and non-determinacy than the followers of Newton’s understanding think. This is the time when Einstein’s “relativity principle” is accepted, or Haizenberg’s “principle of non-determinacy” or “black holes of universe” of Steve Hoking, ...

Devotion to a minimal role of state means:

1. Openness of micro state in all areas (»open state«)
2. Small but strong authority in legal protection
 - a. Rights of individuals
 - b. Protection of property rights
 - c. Protection of contract freedom and execution of contract
3. Transparency

Why can’t a microstate or a very small state rely on big paternalistic power?

1. Microstate has to avoid imitation of big states in respect to the structure of public administration. It makes large expenditures, which increases taxes and decreases competitiveness.
2. Large administration in small state creates a danger that majority of population works in state administration and Para-state institutions. It endangers democracy and sovereignty of individual (dependence from state). Who is going to make income for such large administration? Who is going to pay tax in order to support such large administration?
3. If a state is small, its internal market is small. This is the case of Montenegro. Companies cannot grow very large based solely on a market of such small

power, but have to focus on export markets out of Montenegro, which requires openness of the economy.

4. The power of the economy has to be greater than the power of state, specifically politics. Our insisting on openness and market unavoidably raises the question: how to increase competitiveness of Montenegrin products at market! Increased competitiveness is the essence of the concept of a microstate!

5. Microstate, or how to Increase Competitiveness of Montenegrin Products to a Wider Market?

Discussion about this question includes:

1. Selection of type of economy and macroeconomic policies
2. Reform of administration
3. Constitutional and political changes

a) Selection of Type of Economy and Macroeconomic Policies

State has to stimulate type of economy that is based on economic freedoms, on entrepreneurship, on individual creativity, on efficient management. The role of new state administration in macroeconomic policy in Montenegro should be considered in this context, and particularly how this influences the size and organization of state administration.

Macroeconomic policies in our model are based on the following principles:

Monetary policy. By the introduction of the Euro, the function of monetary authority no longer rests with Montenegro.

Foreign trade policy. Openness of microstate requires a liberal trade policy, i.e. abolition of all barriers, quotas, contingents, tariffs.

Fiscal policy. More and more international standards should be accepted, lower taxes, and a wider tax base, a transparent budget.

Policy of regulation of utilities (especially after their privatization, in area of telecommunications, energy, media, water supply). Regulation should be based on international standards.

Development policy. Attracting investors and development of entrepreneurship as well as investments into human capital.

In order that the state answers these macro economic policy requirements, a new organization of state administration should be established, with a professional instead of political basis.

A new understanding of the role of state administration, its size and organization in respect of macroeconomic policies, is influenced by:

1. Necessary increase of participation of private sector in public services. Public services shouldn't be organized just by the state, but also by private investors and entrepreneurs. It is a mega trend in the world
2. Transparency and the importance of transparency in a microstate. It is much more important in a microstate than in a large state (disabling rent-seeking and corruption).
3. Role of independent institutions, associations and NGOs should increase! Governments are losing monopoly positions! Additionally, a larger number of people is included in the creation of market institutions and participates in public life!

Based on this role of state and macroeconomic policies, what type of economy is suitable for a microstate?

1. Entrepreneurial economy, economy where market is more important than state, big companies than political parties, economy than politics.
2. Importance of non-material factors of production in that type of economy is enormous: knowledge, information, and services. These factors are becoming more important than its resources.
3. Importance of small and medium enterprises and their flexibility.

Does state redistribution increase income? Can we believe in the statement: higher state consumption has multiplicative effects on development? That is not the case in a small state! In short, if they want next generations to live better, citizens of Montenegro will have to produce more goods and services that are not based solely on natural resources, but on knowledge, creation and entrepreneurship above all!

b) Organization of state administration

In order to satisfy requirements of entrepreneurial type of economy, it is necessary to establish and build new **principles** of functioning of state administration at all levels – municipality, local and republican.

Key principles are:

1. Practicality, i.e. efficiency in production of services (importance of results)
2. Rationality: total costs of administration have to be bearable for citizens.
3. Directness: direct connection with citizens (decrease in transaction costs)
4. Internationalization of business and behavior: ability to communicate with environment
5. Transparency and publicity: holding back personal relations and discretionary power.
6. Anticorruption: reduce possibility of using public function in private purposes
7. Professionalism: creation of professional instead of political obedient administration at all levels

Some practical steps:

1. Strategy of marketization (“narrowing state”): privatization of state companies and introduction of private sector in public services (strengthening role of private agencies)
2. Decrease of administration at all levels (not mechanically but in accordance with concept of microstate). For example, decrease number of ministries to maximum 7.
3. Montenegro, in this concept, doesn’t need army or military service.

4. Decrease of police and increase of their professionalism.
5. Montenegro has to have just several embassies and representative offices abroad.
6. Introduction of E-governance and government without paper.
7. De-monopolization of state education and University
8. Reform of education financing and preparation for introduction of vouchers in this area.
9. Introduction of English language as second official language.
10. Development of philanthropic activities.
11. Larger investments into culture, art, sports.
12. Development of NGO and institutions of civil society.

c) Political reforms in Montenegro

All of these ideas have to be considered in the scope of changes of Constitution and political reforms in Montenegro, policies of changes.

One of the questions is whether Montenegro has to introduce presidential system or more efficient combination of presidential – parliament system! It is a question for serious discussions, special conferences. We are, in this phase, supporting introduction of presidential system.

6. Instead conclusion

There are three key messages of this paper:

1. Motto of our understanding of economy is »Even God encourages 19Entrepreneurs«. Why shouldn't state and state administration encourage them too?
2. If we want to live in the light of integration and internalization then we have to understand that Smith's free trade and division of work is a precondition.
3. If we want to live in peace, we have to understand Hayek's message that »the market is a mechanism that makes friends from enemies «.

Reference

1. Adair Turner: Just capital – the liberal economy, MacMillan, 2001
2. Anderson Lisa (editor): Transitions to Democracy, Columbia University Press, New York, 1999.
3. Ann Bernstein: Business and Democracy, Centre for Development and Enterprise, South Africa and Bost University, ISEC, 1998.
4. Bastija Frederik: Ono što se vidi i ono što se ne vidi, Institut za strateške studije i prognoze (ISSP), Podgorica, 2001.
5. Bastija Frederik: Zakon, Global Book, Novi Sad, 1998.
6. Colombatto Enrico: »Globalizacija – no moral« (radni materijal), Postdiplomske studije »Preduzetnička ekonomija«, Podgorica, 2003
7. Cristopher Pollit, Geert Bouckaert: Public Management Reform, Oxford, University Press, 2000
8. Fridrich Hajek: Kobna ideja, CID, 1999
9. Harvey Feigenbaum i dr.: Shrinking the State, University Press, Cambridge, 1999.
10. Heritage Foundation: Index of Economic Freedom, 2000, 2003
11. Jakob de Haan, Jan-Egbert Sturn: On the Relationship between economic freedom and economic growth, University of Groningen, 1999
12. John Saliven: Ne bojte se globalizacije, Economist, Beograd, 6/5/01
13. Joseph E. Stiglitz: Economics of the Public sector, third edition, New York – London, 2001.
14. Karl Poper: Otvoreno društvo i njegovi neprijatelji, BIGZ, 1990
15. Kenichi Ohmae: The End of the National State, FP, New York, 1996
16. Klaus Ofe: Modernost i država, »Filip Višnjić«, 1999.
17. Kornai Janosh: Reforming the State, Cambridge University Press, 2001.
18. Lipset, S. »Some Social Requisties of Democracy; Economic Development and Political Legitimacy«, American Political Science Review, 1999
19. Ljubomir Madžar: Politički uzroci siromaštva, Sremski Karlovci, 2000
20. Mijat Damjanović, Snežana Đorđević: Izazovi modernoj upravi i upravljanju, hrestomatija, Timit, Beograd, 1995
21. Miroslav Prokopijević: Konstitucionalna ekonomija, Beograd, 1999
22. Nikola Đonović: Zahtjevi Crne Gore, knjižara Hajduković, Bar, 1936
23. Norberto Bobbio: Liberalizam i demokratija, Novi lider, Zagreb, 1993
24. Pejovich Steve: »Understanding the Transaction Costs of Transition: Is the Culture Stupid«, Preduzetnička ekonomija, Volume I, Podgorica, 2002
25. Peter Drucker: Post-kapitalističko društvo, Grmeč, 1995.
26. Ray Mac Sharry: The making of the Celtic Tiger, Mercer Press, 2000
27. Robert Dal: Poliarhija (participacija i opozicija), »Filip Višnjić«, Beograd, 1997.

28. Robert J. Barro: Rule of Law, Democracy and Economic Performance, Burden of Economic Freedom
29. Schmidt Vivien: The Futures of European Capitalism, Oxford University Press, 2002
30. Sofreco: Okvir za politiku plata i zapošljavanja u javnom sektoru u Crnoj Gori, Podgorica, 2002 (interni materijal)
31. T. Carothers: The End of Transition Paradigm, Journal of Democracy, January 2002, Volume 23, Number 4
32. Tanzi Vito, Schuknecht Ludger: Public Spending in the 20th Century – A Global Perspective, Cambridge University Press, 2000
33. The Economist: Economics – Making sense of the modern economy, London, 1999
34. The Economist: Economics – Mystery of Capital, London, 1999
35. Tortenson J (1994): »Property Rights and Economic Growth, An empirical study«, Kuklos 47
36. Veselin Vukotić: Ekonomske reforme u Crnoj Gori, međunarodna konferencija »Budućnost Crne Gore«, Brisel, 2001.
37. Veselin Vukotić: Makroekonomski računi i modeli, CID, 2001.
38. Vladimir Goati, Veselin Pavićević: »Elija (ni)je za reforme«, Dosije, Reforme za zdravo društvo, Izborni sistemi i političke partije, Podgorica, 2003
39. World bank: The State After Communism, 1996
40. Yergin Daniel: The commanding Heights, The Battle between Government and the Market place, Atoncestone Book, 1996

Annex

Table I: *Size of Government and Public Expenditure Composition, about 1960 and 1990 (percent of GDP)*

	Industrialized countries						Newly industrialized countries ^d
	Big Governments ^a		Medium-sized Governments ^b		Small Governments ^c		
	1960	1990	1960	1990	1960	1990	1990
<i>Total expenditure^e</i>	31.0	55.1	29.3	44.9	23.0	34.6	18.6
Consumption	13.2	18.9	12.2	17.4	12.2	15.5	9.1
Transfer and Subsidies ^f	11.9	30.6	10.4	21.5	6.9	14.0	5.7
Interest ^f	1.5	6.4	1.3	4.2	1.3	2.9	1.5
Investment ^f	3.1	2.4	3.2	2.0	2.2	2.2	2.7
<i>Expenditure by function</i>							
Health	2.6	6.6	3.0	5.9	2.3	5.2	1.8
Education	4.5	6.4	2.9	5.6	3.4	5.0	3.3
Social Security	13.5	19.5	9.6	13.9	6.2	7.9	1.0
Research and Development		2.0		1.6		2.0	
Environment		0.6		0.8		0.7	

Source: Compiled by Tanzi and Schuknecht from previous tables

^a Belgium, Italy, the Netherlands, Norway, Sweden (public expenditures more than 50% of GDP in 1990)

^b Austria, Canada, France, Germany, Ireland, New Zealand, Spain (public expenditures between 40-50% of GDP in 1990)

^c Australia, Japan, Switzerland, UK, USA (public expenditures less than 40% of GDP in 1990)

^d Chile, Hong Kong, Korea, Singapore, early 1990s

^e Please note that the components of total do not add to the totals because some expenditures are not netted out from the subcategories

^f Central Government, 1972 instead of 1960 for interest and dividends. Transfers and subsidies for 1960 is mostly general government.

Table II Size of Government and Governance-Related Indicators, about 1990 (Percent of GDP)

	Industrialized countries			Newly industrialized countries
	Big Governments	Medium-sized governments	Small governments	
<i>Economic and Political freedom indicators^b</i>				
Political rights	10.0	10.0	10.0	7.5
Civil liberties	10.0	9.9	10.0	7.5
Economic freedom	6.6	7.2	7.6	7.5
<i>Administrative efficiency indicators^b</i>				
Efficiency of judiciary system	9.3	8.6	10.0	8.3
Red tape	8.1	7.8	9.0	8.9
Corruption	8.2	8.2	8.1	7.2
<i>Regulatory Efficiency indicators</i>				
Size of shadow economy	17.7	12.0	9.4	
Patents/10.000 population (intentiveness coefficient, 1990)	2.0	2.3	8.6	

Table IV. Level of Fiscal Churning in Selected Industrial Countries^a (%)

Country/Year	Churning as a percentage of income taxes and transfers	Government expenditure as a % of GDP	Public expenditures without Churning
United States (1995)	9.0	32.9	23.9
Japan (1994)	11.6	34.4	22.8
Germany (1994)	15.7	48.9	33.2
Italy (1993)	22.7	57.4	34.7
Canada (1994)	11.7	47.5	35.8
Australia (1993-4)	6.5	36.8	30.3
Belgium (1995)	23.7	53.8	30.1
Denmark (1994)	28.0	59.3	31.3
Finland (1995)	15.5	57.9	42.4
Netherlands (1994)	21.1	52.8	31.7
Sweden (1994)	34.2	68.3	34.1
Average	18.2	50.0	31.8

Source: Arranged from OECD Economic Outlook (june 1998), p.163

^a Fiscal churning measures the extent to which the same households both receive government payments and pay taxes.

Table III Government Performance Indicators, Selected »Small« Governments, and Newly Industrialized Countries, Early 1990s (% of GDP)

	Industrialized countries			Newly industrialized countries		
	United States	Japan	Switzerland	Chile	Korea	Singapore
<i>Economic Indicators</i>						
Economic Growth (percent, 1991-5)	2.3	1.3	1.6	7.4	9.5	8.8
PPP-based per capita GNP (US\$, 1995)	26.980	22.110	25.860	9.520	11.450	22.770
Inflation (1991-5)	3.2	1.4	3.2	13.9	6.2	2.5
Gross Public Debt (1994-5)	64.3	81.3	48.2	17.4 ^a	8.0	15.2
<i>Labor market indicators</i>						
Unemployment (mid 1990s)	5.4	3.3	4.7	4.6	2.4	2.7
<i>Social and distributional indicators</i>						
Life expectancy (1995)	77	80	78	76	72	77
Infant mortality (per 1000 live births)	9	4	6	12	10	4
Secondary School enrollment ratio	97	96	91	70	93	84
Educational attainment (mathematics scores, eight grade students, 1994)	500	605	545		607	
Income share of lowest 40% of households (about 1990)	15.4	17.7	18.1	10.5	19.7	17.3
<i>Economic and Political freedom indicators^b</i>						
Political rights	10.0	10.0	10.0	7.0	9.0	7.0
Civil liberties	10.0	10.0	10.0	8.0	8.0	7.0
Economic freedom	8.0	7.3	7.9	6.2	6.7	8.2
<i>Administrative efficiency indicators^b</i>						
Efficiency of judiciary system	10.0	10.0	10.0	7.3	6.0	10.0
Red tape	9.3	8.5	10.0	9.3	6.5	10.0
Corruption	7.8	6.7	8.8	7.9	4.3	9.3

Sources: Tables 2.10-2.12a

^a External Debt only^b Ranking between 0 = worst and 10 = best

Nevenka Glišević

Ekonomska teorija kao osnov tranzicione paradigme

Abstract

We belong to the generation, which lives in time characterized by drastic changes in global system of world relations. They have boarded the train that lead to market economy. The market economy requires the process of liberalization, deregulation and privatization. What is going on with economy theory and how does it fit to the changes is a question imposed to us in this moment. and structural changes of contemporary economies and the development of the economic theory itself, in the paper defines three long waves in economic science. The paper the author argues that the new developments in economic theory prepared the foundations for the transition process.

Key words: *Economic theory, Transition, Liberalism, Activism, Market,*

1. Definisavanje problema

Krajem proteklog vijeka došlo je do drastičnih promjena u sistemu svjetskih odnosa, a njihov krajnji efekat ogleda se u silaženju sa istorijske pozornice socijalističkih privreda i početku njihovog puta u tržišnu ekonomiju. Uprkos činjenici da je u velikom broju ovih zemalja proces tranzicije odmakao, njeno pominjanje još uvijek izaziva mnogobrojne kontroverze, posebno kod nas, gdje je taj proces jako usporen.

Ovakvi prelomni društvenoekonomski procesi korenspondirali su sa prelomnim trenucima u ekonomskoj teoriji koja nastoji da da odgovore na pitanja koja su otkrili procesi: promjena i stagnacije, evolucije i involucije, uspjeha i grešaka, eksperimentisanja i institucionalizovanja koji karakterišu dato doba.

Moj pristup u ovom radu zasniva se na ispitivanju hipoteze da se proces tranzicije javlja kao posljedica dva činioca. S jedne strane, ona se javlja kao posledica globalnog društvenog okruženja i strukturnih promjena savremenih privreda. S druge strane, tranzicija je rezultat novijih saznanja u ekonomskoj nauci, odnosno razvoju ekonomskih teorija koje su, u velikoj mjeri, pripremile osnovu za proces tranzicije i pomogle da se oblikuje i oformi kao pozitivan projekt. Kako iz naslova rada proizilazi, akcenat je stavljen na analizu drugog činioca.

Priroda ovog rada, kao saopštenja za naučni skup, ne dozvoljava mi da makar i sumarno dam pregled osnovnih tokova ekonomske teorije u vrijeme koje karakteriše veoma buran ekonomski razvoj. Teorije su brojne, tako da i sami ekonomisti često zbijaju šale na račun pet različitih mišljenja od strane četiri ekonomiste na bilo koju zadanu temu, ili oko starog profesora koji je iz godine u godinu postavljao isto pitanje a davao različite odgovore. Zato ću svoja izlaganja skoncentrisati na četiri, po mom mišljenju, najvažnija pravca ekonomske teorije, s aspekta procesa tranzicije: liberalni, intervencionistički neoliberalni i evolucionisti.

2. Liberalizam

Ideju liberalizma kao političke i ekonomske doktrine po kojoj društvo treba prepustiti slobodnom ekonomskom i političkom razvoju bez intervencije države, doživljava svoj procvat u 18. i 19. vijeku.

Lični interes kao pokretački motiv. Jedan od temelja liberalizma svakako je Mandevilovo učenje o ljudskom karakteru. Mandevil odbacuje racionalističko gledište o perfektnom čovjeku i apsolutnim kriterijumima kao temelju ponašanja pojedinaca. On prihvata empirizam prema kome su osjećajni utisci sve što možemo znati o svijetu, i moralni relativizam po kome je relativno sve što je ispravno a što pogrešno. Stvari su dobre ili loše u odnosu na nešto sa čime se upoređuju i položaju na koji su smještene. U svojoj alegoričnoj poemi pod naslovom *Basna o pčelama*, Mandevil dokazuje da poroci pojedinaca (obmane, koristoljublje i egoizam) stvaraju javne vrline, jer maksimiziraju dobrobit društva. Ljudi su u biti sebična bića koja ne pružaju drugima nikakvo zadovoljstvo koje ne bi nagradilo njihovo samoljublje i koje ne bi na kraju imalo u središtu njih same.

Mandevilov pamflet bio je izazov javnom mnjenju. Najpotpuniji odgovor na taj izazov dao je Smit. On primjenjuje logiku Mandevila ali je oslobađa od od moralno-kritičkog načela. Smit nije ni strogi racionalista niti dokoni sanjar. On je trezven realista koji je uzimao ljude onakvim kakvi jesu i svoju analizu temeljio je na ljudskom karakteru. Prema Smitu, dvije su urođene crte psihologije ljudskih bića: prvo, individue su prvenstveno zainteresovane za stvari koje su im najbliže, a svaka individua je najvažnija sama sebi: "svaki je čovjek...ponajprije i najvećim dijelom povjeren vlastitoj brizi i svaki je čovjek sigurno u svakom pogledu prikladniji i sposobniji brinuti o sebi nego o bilo kojoj drugoj osobi".²² Druga karakteristika proizilazi iz prve a odnosi se na neodoljivu želju svakog čovjeka da poboljša svoje stanje: "...želja da poboljšamo svoje stanje, koja se, premda je obično mirna i nestrastvena, rađa s nama u utrobi majčinoj i nikada nas ne napušta sve do groba. U cijelom međuvremenu koje dijeli ta dva događaja, gotovo nema možda ni jednog

²² A.Smit, Teorija moralnih osjećanja, str. 359

trenutka kad bi čovjek bio bez ikakve želje za promjenom ili poboljšanjem bilo koje vrste”.²³ Iako je pojedincu potrebna pomoć ostalih ljudi, on će je uzalud očekivati samo od njihove naklonosti, tvrdio je Smit. "Vjerovatnije da će uspjeti ako zainteresuje njihovu sebičnost u svoju korist i pokaže im da je u njihovom vlastitom interesu da učine ono što on od njih želi. Ko god nudi nekome drugome posao bilo koje vrste, predlaže mu da učini ovo: daj mi ono što ja želim, pa ćeš dobiti ono što ti želiš... Mi ne očekujemo ručak od naklonosti mesara, pekara ili pivara, već od njihovog čuvanja vlastitog interesa. Mi se ne obraćamo njihovoj čovječnosti, već njihovoj sebičnosti, i ne govorimo im nikako o svojim potrebama, već o njihovim koristima".²⁴

Činjenica da su individue vođene ličnim interesom, nije nužno sinonim za sebičnost. Smitov "ekonomski" čovjek iz *Bogatstva naroda* se razlikuje od njegovog "moralnog" čovjeka iz *Teorije moralnih osjećanja*. Obojica su ljudi ličnog interesa. U *Teoriji moralnih osjećanja* saosjećanje je ljudsko svojstvo koje obuzdava lični interes, dok je u *Bogatstvu naroda* konkurencija ekonomsko svojstvo koje ograničava lični interes. Zapravo, konkurencija daje sigurnost da će postupanje prema ličnom interesu povećati ekonomsko bogatstvo društva u cjelini. Smit nije imao povjerenja u efikasnost moralnih principa kada dođu u konflikt sa ekonomskim interesima, jer osjećaj pravde jednostavno nije dovoljno jak kod običnog čovjeka da bi ostvario potrebe zajednice. Zato su ljudi formirali pravila za ostvarenje pravde na osnovu svog iskustva i razuma.

Mehanizam "nevidljive ruke". Smit vjeruje u prirodni poredak, zakone prirode i traganje za srećom kao neotuđivim pravom čovjeka.²⁵ Prirodno djelovanje ljudi, po njemu pokreće šest motiva od kojih su najvažniji: želja za slobodom, radne navike i sklonost za trgovanjem i razmjenom jednog proizvoda za drugi. Ukoliko se pojedincima omogući da se u svojim akcijama slobodno rukovode tim motivima, oni će istovremeno postići najveću ličnu, a ujedno i društvenu korist. Svakog pojedinca u ostvarivanju vlastitih interesa vodi "nevidljiva ruka" da promeće cilj koji uopšte nije namjeravao ostvariti. "Tipičan investitor planira samo svoju sopstvenu sigurnost i time što usmjerava tu djelatnost na način da njen proizvod bude od najveće vrijednosti, on samo planira sopstveni dobitak, i on je u ovome, kao i u mnogim drugim slučajevima vođen jednom nevidljivom rukom da promoviše cilj što nije bio dio njegove namjere. Niti je to gore za društvo što to nije bio dio njegove namjere. Težeći za sopstvenim interesom, on često promoviše taj aspekt društva efikasnije nego kada stvarno namjerana da ga promoviše. Nijesam upoznao mnogo

²³ A.Smit, *Bogatstvo naroda*, str. 308.

²⁴ A.Smit: *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*, Kultura, Beograd, '70, str. 17

²⁵ Hačeson (Hutcheson) je prvi istakao čuvenu utilitarističku devizu "the greatest happiness of greatest numbers" (najveća sreća za najveći broj ljudi) od koje polazi ideja slobodne inicijative i nemiješanja države u privredne tokove.

toga dobrog što su učinili oni koji nastoje da djeluju za opšte dobro”, tvrdi Smit.²⁶ Prirodni napor svakog pojedinca da poboljša svoje uslove, veoma je moćan princip, i ne samo zbog toga što vodi bogatstvu i blagostanju, već i zbog toga što nadvladava hiljadu prepreka sa kojima ga besmisleni ljudski zakoni veoma često ometaju.

Kritika liberalizma. Liberalizmu se u suštini zamjera da ne zadie u unutrašnje, duhovne potrebe čovjeka, da mu ne nudi ništa što je duboko, duhovno i plemenito, već je okrenut ka ponašaju čovjeka u smislu težnje ka povećanju materijalnog blagostanja. Ne obećava čovjeku sreću i zadovoljstvo, već najveće moguće zadovoljenje želja preko gomilanja materijalnih dobara. Na ovakve primjedbe pristalice liberalizma odgovaraju, da nikakav spoljni svijet ne može učiniti čovjeka srećnim, jer, sreća je unutrašnje, duhovno bogatstvo koje ne može biti regulisano spolja. Ali, cilj liberalizma je da stvori spoljašnje preduslove za razvoj unutrašnjeg života.

Kritičari liberalizmu zamjeraju, između ostalog, i što individuu posmatra kao racionalno biće. Liberali žele sve da riješe razumno, te propuštaju da prepoznaju da se ljudi ne ponašaju uvijek racionalno, već da su njihove odluke često rezultat slobode osjećanja koja ponekad vode iracionalnosti.

Istorijski gledano liberalizam je prvi politički pokret čiji je cilj bilo blagostanje za sve, a ne samo za posebne grupe ljudi. To što postoji siromaštvo i oskudica na svijetu nije argument protiv liberalizma, čak iako bi svijet slijedio tu politiku. Liberalizam upravo želi da odstrani siromaštvo i oskudicu i preporučuje sredstva koja će mu to omogućiti. Uostalom, činjenica je da siromaštvo i oskudica nijesu bili prevaziđeni ni tada kada su slijedene druge politike.

Liberalizam nikada nije zaživio u svom čistom obliku, čak ni u Engleskoj koja se smatra njegovom kolijevkom i modelom liberalne ekonomije. U ostalim zemljama prihvaćen je samo dio programa liberala, a u nekim je potpuno odbačen poslije kratkog vremena njegove upotrebe. Ipak, bilo kako i koliko trajale, liberalne ideje su značajno uticale, a i danas utiču, na privrede mnogih zemalja.

²⁶ A.Smit, op. cit.str.19

3. Intervencionistička ekonomska teorija

Liberalizam je dominirao ekonomskom teorijom i praksom gotovo čitava dva vijeka, sve do pojave velike ekonomske krize. Tok događaja za vrijeme krize poljuljao je povjerenje u teoriju prema kojoj samoregulišući tržišni sistem uspostavlja ravnotežu na dugi rok. Novi problemi tražili su nova rješenja. Na istorijsku pozornicu pojavljuje se Kejnz koji osporava liberalizam i ruši osnovno polazište *laissez faire*. Za razliku od liberalizma čija je polazna osnova ekonomsko ponašanje individua, Kejnz u svojoj analizi polazi od makroagregata i njihovog međusobnog odnosa. On razdvaja pojmove privatne težnje ka profitu od opšteg dobra. Tačno je da motiv profita pruža bolji mehanizam raspodjele od bilo kog drugog za djelovanje ekonomskog sistema. Međutim, on nužno ne vodi najboljem mogućem korišćenju raspoloživih resursa, zbog čega Kejnz postavlja naizgled jednostavno pitanje. Ako su faktori rijetki pa se sa njima mora ekonomisati, zašto su istovremeno nedovoljno iskorišćeni? Odgovor pronalazi u neuspjehu tržišta, njihovoj monopolskoj strukturi i problemu aktiviranja resursa, a rješenje nudi u aktivnoj politici vlade i svojevrsnom intervencionizmu. Kejnzova teorija tako postaje osnovno obilježje prve polovine 20-og vijeka.

“Država Blagostanja” (“welfare state”) i (ili) država “noćni čuvar”. Pod uticajem liberalizma do kraja 19.v. u buržoaskoj teoriji je bilo prisutno mišljenje o državi kao “noćnom čuvaru”, tj o državi kao koncentraciji sile i moći čiji je zadatak sprovođenje zakona i čuvanje institucija sistema. U objašnjenju ove koncepcije teško bi bilo išta dodati objašnjenju koje je dao Adam Smit, da ulogu države treba ograničiti na tri osnovne funkcije, od velike važnosti, doista, ali jednostavne i shvatljive zdravom razumu: prvo, sprečavanje od “nasilnih i podmuklih nasrtaja” na život, slobodu i imovinu građana, zbog čega država mora osigurati efikasnu odbranu od invazije drugih nezavisnih društava; drugo, država mora, koliko je moguće, da obezbijedi donošenje “dobrih zakona”, kojima se afirmiše načelo povjerenja u prometu, i osigurava unutrašnji red i mir, efiksno sredstvo i izvršna vlast, odnosno, uspostavljanje precizne primjene pravde; i treće, podizanje i održavanje onih javnih institucija i radova, koji nikada ne mogu biti u interesu bilo kojeg pojedinca ili malog broja pojedinaca, već mogu biti od koristi za čitavo društvo. Državi je, u stvari, mjesto svugdje gdje tržište ne djeluje.

Od liberalnog koncepta države kao “noćnog čuvara” čije se šire miješanje u privredni život smatralo velikom preprekom ostvarivanja bogatstva naroda, građanska ekonomska teorija je evoluirala do ideje o “državi blagostanja” (“socijalna država” ili “welfare state”) koja ističe intervencionističku ulogu države u privrednom životu.²⁷ Koncepcija "države blagostanja" nalazila se u centru diskusije

²⁷ Termin “države blagostanja je neprecizan i ima više značenja, mada preovlada definicija po kojoj je “država blagostanja” produkt blagostanja (state as the producer of welfareing) ponavlja se

kapitalističkih zemalja u drugoj polovini 20-og vijeka u kojoj su učestvovali političari, ekonomiste, pravnici, sociolozi, historičari, pa čak i predstavnici prirodnih nauka. Evolucija ovih ideja išla je preko njenih eminentnih predstavnika: Dž.S.Mila i A.Maršala.²⁸ Ipak, posebna zasluga za usmjeravanje aktivnosti države u pravcu ostvarivanja blagostanja pripada Kejnusu.

Iako sam Kejnus ne formuliše koncepciju “države blagostanja, čak i ne koristi taj termin, njegova ekonomska teorija predstavlja osnovicu i ekonomsko obrazloženje ove koncepcije. Kejnusova teorija ukazuje na štetnost podržavanja koncepcije države “noćnog čuvara” i neophodnost izlaska države iz njene čisto vojno-političke funkcije i razvijanja njene intervencionističke funkcije u ekonomskom životu. Ona je u domenu djelovanja krize i masovne nezaposlenosti izvršila ogromni uticaj na djelatnost savremenih buržoaskih država u privrednoj i socijalnoj sferi, uticaj kakav se u buržoaskoj ekonomskoj misli ne pamti od vremena Smita.

Za razliku od liberalne koncepcije države “noćnog čuvara” koja društvenu bijedu posmatra kao neizbježnu pojavu, a privatnu i dobrovoljnu djelatnost kao najispravniju formu rješavanja tog problema, teoretičari “države blagostanja” smatraju da postojanje bijede dovodi do zaoštavanja klasnih odnosa, a time i ugrožavanja samih temelja sistema, zbog čega, naglašavaju ulogu države u sprovođenju društvenih reformi i protiv su svakog totalitarizma. Smatraju da njihova koncepcija obezbjeđuje: dalji razvoj demokratije i produbljenje zakonitosti; usmjerava saodgovornost i moć uticaja na prevazilaženje društvanoh šteta i nivelisanje socijalnih suprotnosti koje su se pojavile u industrijskom društvu na prelomu 18. i 19. vijeka; traži zadovoljavajuće izjednačavanje socijalnih suprotnosti između klasa, slojeva i grupa; nastoji da postigne ozdravljenje društva od krize ne putem socijalizacije, nego putem održavanja privatne svojine pod uslovom da se sprovede njena ponovna podjela i novo oblikovanje”.²⁹ Mnogi teoretičari ističu neopravdanost poistovjećivanja “države blagostanja” sa socijalističkom državom. Uostalom planski instrumenti koji se primjenjuju u cilju rješavanja problema

u gotovo identičnim formulacijama “podržavanje ljudskog blagostanja” ili “država koja nastoji da podržava blagostanje svojih građana”. Prema Mirдалu i Pigou najkarakterističnija odlika “države blagostanja” je prisustvo ingerencija države u privredni život. Ova koncepcija pretpostavlja postizanje izvjesnog stepena socijalne, ekonomske i političke jednakosti u cilju likvidacije bijede i obezbjeđivanja minimuma životnog standarda za čitavo stanovništvo. “Država blagostanja” je država u kojoj zajednica prihvata kolektivnu odgovornost za slabe i manje srećne svoje članove i preuzima određene mjere sa ciljem da im se pruži pomoć.

²⁸ Krajem 19v. Dž.S.Mil a kasnije i Maršal ističu da u oblasti proizvodnje i razmjene vladaju prirodni zakoni dok u oblasti raspodjele vladaju zakoni koje određuju društvene institucije. Na taj način društvenim akcijama ili reformama može se mijenjati udio pojedinih slojeva stanovništva u raspodjeli dohotka. Naravno, to podrazumijeva sve veće učešće države u ekonomskom i socijalnom životu ljudi, bolje rečeno, njeno stalno učešće u rješavanju ekonomskih problema zemlje.

²⁹ G.Birdo, *Traite de science politique*, Pariz, 1953. tom V, str.34.

nezaposlenosti i onih usmjerenih na održavanje životnog standarda radnih masa “ni u kom slučaju ne ugrožavaju temelje sistema dok god postoji kapitalistička svojina nad sredstvima za proizvodnju”³⁰

Događaji koji se smatraju kao praktične manifestacije “države blagostanja” i koji su doprinijeli njenom razvoju su: Bizmarkove društvene reforme u Njemačkoj, društvene reforme u Engleskoj od 1906-1914., Ruzveltov New-Deal program i vladavina laburističke partije u Engleskoj u periodu od 1945-1950. godine.³¹ Imajući na umu kriterijum izobilja Mirdal smatra da se kao “države blagostanja” mogu smatrati samo visoko razvijene države. Iz ovoga su, isključuju zemlje koje su pod jakim uticajem državnog intervencionizma kao i privredno zaostale zemlje.

Za i protiv “države blagostanja” U ekonomskoj literaturi egzistiraju dva suprotna stanovišta u ocjeni “države blagostanja”. Jedni smatraju da “država blagostanja” predstavlja korak naprijed u razvoju demokratije i socijalizma, dok je drugi posmatraju kao korak nazad u društvenom razvoju, kao izraz napuštanja ideala demokratije i zakonitosti i prijetnje totalitarizmom. Jedni je poistovjećuju sa državom i bave se pitanjem njene funkcije, forme i mehanizma djelovanja, a drugi je, pak, tretiraju kao društveni sistem i pažnju poklanjaju problemima privredne i socijalne politike. Jedni je posmatraju kao stvarnost a drugi kao politički program u početnom stadijumu ostvarivanja.

Između neoliberala i pristalica “države blagostanja” vodi se spor, mada obje strane operišu istim pojmovima: jednakosti, sloboda, zakonitosti i demokratije. I jedni i drugi istupaju u odbranu privatne svojine i pozivaju se na politički pluralizam kao bazu koncepcije države. Kritika “države blagostanja” sa pozicija neoliberalizma predstavlja napad na ustupke u socijalnoj i političkoj sferi u korist radnih masa.³² Filozofsku osnovu kritike predstavlja teza da je princip slobode etički temelj slobodnog društva i da je nejednakost među ljudima uslov društvenog napretka.

³⁰ Z.Brzezinski, *Jedinstvo ili sukobi*, 1964.

³¹ R.F.Harod, *aeconomies 1900-1950, The New Outilite of Modern Knowledge*, London 1956.

³² Zbog brige za najsiromašnije i bespomoćne predstavnici “države blagostanja” zalažu se za progresivno oporezivanje koje treba da omogući veću jednakost poreskog opterećenja. Ovakvu redistribuciju dohotka putem poreske politike Hajek oštro osuđuje objašnjavajući da su najveće žrtve progresivnog oporezivanja ne samo najbogatiji, već i najsiromašnji. Progresivno oporezivanje vrijeđa pravila jednakosti plata za jednaki rad, jer je ovakvom politikom onaj ko duže i bolje radi kažnjen, umjesto da bude nagrađen. Da se ne pominje negativan upliv progresivnog oporezivanja na slabljenje privatne inicijative, a samim tim i na uspješnost biznisa, ekonomsku ekspanziju i porast nacionalnog dohotka. Hajek dalje tvrdi da je za dostojanstvo siromašnih bolje da njihovo stanje kreira bezlični proces nego planski sistem iza kojeg stoji čovjek. Hajekov odnos prema “državi blagostanja” ukazuje na to da njegovi principi ne odustaju od gledišta A.Smita i da predstavljaju pokušaj reaktiviranja koncepcije države “noćnog čuvara”.

Koncepcijom “države blagostanja”, ističu neoliberali, sa pojedinca je skinuta odgovornost, briga za egzistenciju i obezbjeđivanje budućnosti. Jednakost prava i blagostanja koje “država blagostanja” želi da postigne može se ostvariti samo lišavanjem pojedinaca prava izbora. Tako “država blagostanja” postaje država u kojoj vlast kontroliše većinu dohotka zajednice i dodjeljuje ga pojedincima u oblicima i količini kojima oni smatraju da su im potrebni ili da ih zaslužuju.³³ Polazeći s ovih pozicija predstavnici neoliberalizma u svakoj intervenciji države vide sumnju u njen napad na slobodu. Najvažniji zaključak koji ističu nije potreba za povratkom na tržišnu ekonomiju u onom krajnjem obliku kao u doba *laissez-faire*, nego, u svakom slučaju, za što je moguće manje odstupanja od ovog tržišta.

Bjukenen,³⁴ čije interesovanje leži u razvoju ekonomije za slobodno tržište kritikuje socijalnu ekonomiju, kako on naziva "državu blagostanja", zato što je bazirana na političkim preporukama sa teoretskim konceptom koji nema vidljivi praktični pandan, kao i zbog nekritičkog korišćenja koncepta funkcije socijalne zaštite. On ne prihvata stvaranje distributivne politike iz funkcije socijalne pomoći, već stavlja akcenat na efikasnost kao standard pomoću kojeg treba suditi o ekonomskom učinku.

Bjukenen nije sporio činjenicu da tržišna ekonomija nekada može kiksati. U stvari, njegova lična iskustva tokom velike ekonomske krize potvrđuju ovu činjenicu. Međutim, ono što je on sporio je ekonomska politika i rješenja koja je Kejns preporučivao. On je sporio da država može poboljšati tržišne rezultate. Njegov stav se bazira na dva aspekta: filozofskom i ekonomskom. [to se tiče filozofskog stava, Bjukenen, krećući sa pozicija radikalnog subjektivizma, vjeruje da samo pojedinac zna šta je dobro i korisno za njega. Vlada i njeni birokrati ne mogu razlikovati što je dobro a što loše za društvo, niti mogu promovisati nacionalna dobra kroz vođenje bilo kakve ekonomske politike. Birokrate su nesposobne da odlučuju oko maksimiziranja bilo čega za društvo, dok cijela ideja povećanja koristi za društvo nema nikakvog smisla. Naprotiv, pokušavajući da unaprijedi javno dobro, vlada ukida individualni izbor i slobode, pa tako reducira blagostanje građana. Veliki prihodi koji su potrebni državi predstavljaju snažan udarac na privatni biznis. Privatne firme su vrlo zabrinute i pokušale bi uticati na kreatore ekonomske politike. U pokušaju da to ostvare u stanju su da potroše ogromna sredstva da lobiraju vladine službenike. Ova sredstva izdvajaju se iz resursa za proizvodnju dobara. To vodi stalnom deficitu vlade i nacionalnom dugu tako da kejnzijanska ekonomija predstavlja katastrofu koja će u dužem periodu uništiti demokratiju. Praksa

³³ Hajekov odnos prema “državi blagostanja” našao je široko objašnjenje u njegovom radu *The Constitution of Liberty*, Čikago, 1961.

³⁴ Vidjeti: J.Buchanan, *Freedom in Constitutional Contract*, College Station, Texas A & M Univ.Press, 1977.

poslednjih godina pokazuje enormni rast primjene socijalne ekonomije u oblastima kao što su oporezivanje, politika i regulacija trgovine i finansijsko tržište. Po Bjukenenu, to je “demon” koji još uvijek postoji i čini se da će postojati još dugo³⁵.

U periodu od 70-tih godina 20 vijeka pojavili su se pokušaji tretiranja koncepcije “države blagostanja” kao alternative u odnosu na već ostvarena rješenja u bivšim socijalističkim državama. Zbog težnje da se pomire dva međusobno protivrečna zahtjeva: zahtjev privatnog kapitala za što većom akumulacijom i zahtjev širokih masa za rješavanje socijalnog pitanja. Zbog težnje da se pomire dva međusobno protivrečna zahtjeva: zahtjev privatnog kapitala za što većom akumulacijom i zahtjev širokih masa za rješavanje socijalnog pitanja, američki politolog poljskog porijekla Brzezinski tvrdi da su se u Istočnoj Evropi pojavili “osnovni obrisi socijalne strategije države”, a istovremeno te države nijesu imale suviše srećna iskustva s privatnom, slobodnom inicijativom, niti s inostranim kapitalom da bi se moglo istupiti s prijedlogom za vraćanje na nekadašnji sistem slobodnog tržišta. Jedinu šansu Brzezinski vidi u koncepciji “srednjeg puta” u koje se ubraja i koncepcija “države blagostanja”.³⁶

3. Neoliberalizam

Do 60-tih godina Kejnsova ekonomska politika je dominirala stabilizacionom ekonomskom politikom koja je, preko regulisanja agregatne tražnje, djelovala na stabilizaciju konjunktura na nivou pune zaposlenosti. I zaista, dvadesetogodišnje iskustvo nakon Drugog svjetskog rata pokazalo je da je Kejnsova teorija odigrala značajnu ulogu na planu rješavanja gorućih problema tog doba: problema depresije i nezaposlenosti. Na bazi Kejnsove analize očekivalo se da će se ovi problemi nastaviti i nakon Drugog svjetskog rata. Međutim, očekivanja se nijesu ispunila. Umjesto depresije i nezaposlenosti došlo je do ubrzanog privrednog rasta i inflacije, a od 60-tih godina dolazi i do stagflacije. Novi problemi tražili su nova rješenja. Dao ih je Fridman sa svojom monetarnom teorijom koja je okarakterisana kao *kontrarevolucija* kijnzijanskoj ekonomiji. Za razliku od Kejnza koji u svojoj analizi polazi od makroagregata i njihovog međusobnog odnosa, Fridman oživljava tezu o značaju ekonomskog ponašanja individua. “Nevidljiva ruka” očito je rezultat ogromnog broja ponavljanja na različitim tržištima neke vrste spontanog prihvatanja mehanizma i postupaka kojima ona “rukovodi”, a ne neka zajednička odluka. Taj

³⁵ Iako je ekonomska profesija danas još skeptičnija nego prije 20 godina kada su u pitanju mogućnosti poboljšanja efikasnosti raspodjele resursa pomoću mehanizma cijena ili uređivanjem optimanih planskih šema za javni sektor, ipak, mnogi ostaju u uvjerenju da nije baš pametno potpuno odbaciti ulogu socijalnog inženjeringa. No, Bjumenen ističe da je najkompleksniji elitistički “demon” opasnost intelektualne i akademske arogancije

³⁶ “Država blagostanja” kao “srednji put” predstavlja manifestaciju sinteze ideala liberalizma i socijalizma koja treba da dovede do očuvanja ravnoteže između automatskog privrednog mehanizma koji se oslanja na stihijske zakone tržišta i sistema koji se oslanja na totalno planiranje.

jednostavni mehanizam tržišta još je i danas najefikasnije sredstvo za usklađivanje društvenih potreba i mogućnosti.

Dvije grupe ekonomista potvrđuju moć i snagu slobodne konkurencije i preduzetničke ekonomije. Jednu grupu činili su predstavnici austrijske neoklasične ekonomije, a drugu čini čikaška ekonomija. I jedni i drugi se gnušaju socijalizma, kejnzijanske ekonomije i "države blagostanja", jer glavnu prijetnju individualnoj slobodi vide u intervencionističkoj državnoj politici. Oni reafirmišu stavove liberalne ekonomije, po kojoj je najbolji koncept ekonomije tržišna ekonomija u kojoj individue maksimiraju svoje profite, individualna akcija je neograničena, a uloga države je svedena na minimum.

Minimizirajući značaj i aktivan uticaj države, Fridman, čak, tvrdi da su monetarni autoriteti prouzrokovali depresiju, infalciju i druge nepoželjne ekonomske rezultate putem svojih pogrešnih pokušaja da upravljaju ponudm novca. Krivio je Federalne rezerve za nastanak Velike depresije, jer su: prvo, smanjile ponudu novca zbog straha od špekulacija na tržištu akcija; drugo, nijesu ništa uradile u periodu od 1930-1931 godine kada su štediške pohrlile u banke da podignu svoj novac i na kraju, kada je Britanija napustila zlatnu podlogu 1931. godine, Federalne rezerve su podigla kamatnu stopu. Sve ove akcije dovele su do draastičnog pada u ponudi novca, što je dovelo do smanjenja potrošnje i uzrokovalo Veliku depresiju.

Fridman čak tvrdi da su monetarne vlasti neopravdano pod uticajem fiskalnih vlasti. Direktora centralne banke predlaže vlada, a odluku njegovom izboru donose zakonodavna tijela. Kad god vladini zvaničnici hoće da povećaju ponudu novca i stvore inflaciju, centralna banka popusti pod uticajem političara. Rješenje vidi u tome da se centralnoj banci onemogući da samostalno donosi odluke, i da vodi politiku konstantne stope monetarnog rasta od 3-5% na godišnjem nivou.

Fridman, istaknuti pobornik tržišne ekonomije, insistirao je na tome da je uloga vlade samo da napravi okvir unutar koga bi tržište moglo slobodno i efikasno funkcionisati. Smatrao je da sve mjere koje ograničavaju funkcionisanje slobodnog tržišta na kraju uvijek donose gubitke. Fridman vidi državu kao oblik dobrovoljne koordinacije, način koji individue biraju da ostvare svoje ciljeve posredstvom državnih službi. Država je čak i više od toga. To je sila koja posjeduje monopol nad zakonom, upotrebom prinude ili prijetnjom prinude.

4. Nova teorijska tranziciona paradigma

Ne mogu a da ne ukažem na još jedan, po mom mišljenju veoma važan, pravac ekonomske teorije s aspekta rješavanja tranzicionih problema. Radi se, naime, o evolucionoj ekonomiji koja stoji nasuprot osnovnim tokovima ekonomske teorije u cjelini, a neoklasiče posebno.

Evolucionarna ekonomija je sadržajno i metaforički povezana s evolucionim pogledom na svijet, po kome se svi sistemi nalaze u procesu postojane izmjene. To znači, da se sadašnjost razmatra kao rezultat prošlosti i uslov budućnosti, a mehanizam promjene je povezan sa promjenljivošću nasleđa i odabira. Primjena opštih principa evolucionarizma u ekonomiji otkriva nove perspektive, no, u isto vrijeme, to je praćeno čitavim nizom poteškoća: filozofsko-metodološkog, praktičnog i psihološkog karaktera.³⁷ Polazna osnova joj je saznanje o tome, da mnogi procesi u ekonomiji imaju karakter evolucionih u tom smislu, što njihovi rezultati ne mogu biti izvjesni ex-ante, što ekonomski subjekti uzajamno djeluju sa spoljnom sredinom i što je njihovo ponašanje neodvojivo od razvitka socijalnih institucija. Ovo zaista može suštinski izmijeniti našu predstavu o tome, kakva mora biti ekonomska nauka i kakvi praktični rezultati iz nje mogu biti dobijeni.³⁸ Evolucionarna ekonomika nema strogo označenih okvira i strukture, ukazuje na veliku složenost ekonomske stvarnosti, i ne dozvoljava očekivanje brzih uspjeha.³⁹ Ona proučava dejstvo institucionalnih i drugih netržišnih faktora na ponašanje ekonomskih individua.⁴⁰ Elemente evolucionog pravca sriječemo kod predstavnika austrijske škole. Tako na primjer, Menger koristi evolucionu prilaz pri analizi socijalnih institucija. Centralna ideja bila mu je ideja spontanog poretka, čija se suština svodi na to da institucije, koje ispunjavaju određene funkcije kao djelove cijelog socijalnog organizma, nijesu

³⁷ Teškoće nastaju kada se iskustvo osnovnih metodoloških osnova biologije primijene u ekonomiji. Sama primjena termina iz oblasti biologije uzrokuje određene probleme. Posebno je pitanje uticaja različitih filozofskih sistema, prije svega, pozitivizma, na oblast ekonomije. Dalje, specifičnost evolucionog procesa je da je nerazdvojivo povezan sa pojavama novoga, tako da tjera ekonomiste da obrate pažnju na nove socijalno-ekonomske pojave. U konačnom pobuđuje da se razmotre bazične hipoteze teorije individualnog izbora, na kojima se bazira savremena ekonomska teorija. Osim toga, ekonomski procesi neposredno podpadaju pod interpretacijom termina evolucione teorije pri čemu postoji ozbiljna razlika među ekonomistima koji se odnosi na sadržaj i evolucionih pojmova i njihovoj primjeni u ekonomiji.

³⁸ Danas u oblasti evolucione ekonomije poznati ekonomisti su: R. Nelson, S. Uinter, L. magnuson, D. Hodžson, u. Vit i dr.

³⁹ Tullock G., *Biological Application of Economics*, New Palgrave, Vol.I.L.,1987.

⁴⁰ Za evolucionu ekonomiju veliki značaj imao je rad A. Aljčina Neizvjesnost,, *Revolucija i ekonomska teorija*. On ističe misao da je za ekonomiju normalno stanje neizvjesnosti, koje proizilazi iz nesavršenosti predviđanja i ograničenosti ljudskog znanja. U takvim uslovima princip maksimizacije je neprimjenljiv koji dozvoljava opredijelit dejstvo firme ex ante. Drugim riječima, u uslovima nesavršenosti znanja nemoguće je izračunati optimum, čak iako on postoji.

sazdane za te ciljeve. One se, u nekom smislu, javljaju kao prirodni poredak, kao "nenamjeravani rezultat istorijskog razvitka".⁴¹ Pod podobnim institucijama podrazumijevao je jezik, zakon, religiju, državu, tržište i novac. Najvažniji zadatak socijalne nauke, po Mengeru, je da objasni na koji način, bez namjere, mogu nići institucije koje efikasno funkcionišu na dobro društva i olakšavaju ljudima da postignu svoje ciljeve. Ideju spontanosti institucija, dopunio je principom kulturne evolucije F. Hajek i drugi predstavnici nove austrijske škole.⁴² Za njih je ta ideja postala važnim filozofskim argumentom protiv konstruktivizma kao socijalne filozofije i socijalizma kao njegovog praktičnog ispunjenja. Veliki značaj na razvoj evolucionih ideja imao je i [umpeter. Kada govori o promjenama karakterističnim za kapitalizam, on ističe važnost procesa nastajanja, promjena i nestanka socijalnih institucija. Centralno viđenje kapitalističke ekonomije po [umpeteru je dinamika tržišnog procesa. Posmatrao je tržište kao nešto veće, nego signalni uređaj za razmjenu ograničenih resursa, koje služi za garantovanje stvaranja ravnoteže. Po njemu, tržište je sfera radikalnih promjena koje stvaraju firme i individue kroz ekonomski rast i strukturne izmjene. [umpeterova konkurencija je gradnja i razgranja, u kojoj firme rastu, žive i umiru. Firme koje su sposobne ostavirati inovacije i adaptirati se rastu žive, a one druge nestaju i umiru. Tržišna konkurencija predstavlja, dakle, beskonačan proces promjena. U tom procesu adaptacije ključnu ulogu ima preuzetnik. On konkuriše ne samo u oblasti cijena nego u oblasti novih proizvoda i tehnologije.

Korišćenje institucija, pravila, normi i konvencija posmatra se kao procesa uzajamnog dejstva individua. Ono što je važno shvatiti je mehanizam njihovog formiranja. Norme recimo nastaju iz mnoštva povratnih situacija koje postaju rutina, pretvaraju se u dio kulture, vrše funkciju ekonomije znanja i umanjivanja transakcionih troškova. Proces odabira dovodi do pojave novih rutina, normi i institucija u mjeri razvitka znanja. Pri tome, taj proces je beskonačan u smislu, što nikada ne treba kazati da se ustanovila najbolja struktura odabira, da je izabrana savršena norma ili institucija i odabrana najefikasnija organizacija.⁴³ Evolucija označava razvoj i stalno kretanje od nižih ka višim formama. Ocjena postojećeg položaja kao optimalnog može se smatrati kao priznanje konačnosti procesa razvitka, što protivurječi evolucionom pravcu kod koga nema konačnih rješenja. Danas je, za razvoj evolucionog pravca u ekonomiji povoljna situacija, posebno u zemljama u tranziciji, jer je više nego očigledno da primjena programa poznatog kao

⁴¹ Menger K., *Problems of Economics and Sociology*, Urbana: Univ. of Illinois Press, 1963. P.130.

⁴² Hayek F., *Constitution of Liberty*, Chicago, 1960; Hayek F., *Law, Legislation, and Liberty*, Vol. 1. Chicago, 1973.

⁴³ Ako slijedimo jedan od osnovnih principa biologije-gdje nema različitosti nema ni razvitka-mora se priznati, da ekonomika, u kojoj su sve firme jednake, uništava stimulans razvitku.

Vašingtonski konsenzus ne mogu dati adekvatne rezultate u složenim problemima prelazne ekonomije.⁴⁴

5. Tranzicija - dileme teorije i prakse

Očigledno je da će problem tranzicije, zbog svoje složenosti i dalekosežnosti posledica, još dugo biti u središtu pažnje ekonomske struke i predmet mnogih dilema. Ekonomske teorije, čiji smo pregled upravo dali, poslužile su kao osnova formulisanja različitih modela tranzicije .

Model "šok terapije" polazi od shvatanja reforme kao "bing-beng", kao "veliki prasak", jer insistira na brzini tranzicije i radikalnim prekidom sa kontinuitetom postojećeg sistema i na primjeni restriktivne stabilizacione politike. On polazi od analize stanja na početku tranzicije i očekivanja rezultata na kraju. Na bazi utvrđenih razlika preporučuju se sredstva za njihovo prevazilaženje. Optimizam i vjerovanje u pozitivne rezultate primjene ovog koncepta njegove pristalice baziraju na: preuzimanju teorije i prakse razvijenog kapitalizma kao dokazano efikasnog sistema; primjeni sredstava koja su se pokazala uspješnim u procesu prilagođavanja i stabilizaciji razvijenih tržišnih sistema i opštoj tendenciji liberalizacije ekonomske teorije i politike u svijetu. Drugi model tranzicije zastupaju 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 drugom prilagođavajući se stalno novim potrebama.⁴⁵

Nasuprot činjenici, da su mnogi naučni radnici zapadnog svijeta uporno upozoravali da je za zemlje u tranziciji neprihvatljiv liberalistički koncept koji ne uzima u obzir specifičnosti pojedinih zemalja, i da bi njegova primjena dovela do negativnih rezultata, većina zvaničnih kreatora tranzicinskih programa podržala je upravo model, zasnovan na neokalsičnoj teoriji i liberalističkoj politici. Predviđanja naučnih radnika zapadnog svijeta su se zaista obistinila. Negativne posledice, koje se ogledaju u padu proizvodnje, povećavanju nezaposlenosti, padu životnog standarda, prisutnoj inflaciji i dr. ispoljile su se u mnogim zemljama, a posebno kod nas.

⁴⁴ Vašingtonski konsenzus, ili ortoksna koncepcija transformacije, je ukupnost ideja koja se odnosi na politiku prelaska na tržišnu ekonomiju, a koja je formirana od strane predstavnika niza poznatih organizacija i institucija a čija je suština u liberalizaciji, makroekonomskoj stabilizaciji i privatizaciji.

⁴⁵ S obzirom da kapitalizam i socijalizam podrazumijevaju različito funkcionisanje ekonomskih sistema, poglede na svijet, društvenu i političku stukturu, za transformaciju je, kako kaže Draker, potrebno više decenija i nekoliko generacija. Kao dokaz prednosti ovog modela ukazuje se na kinesku tranziciju gdje imamo stalni porast životnog standarda stanovništva.

Najilustrativniju kritiku procesa tranzicije, koja polazi od samog koncepta neoklasične analize zasnovanog na Vašingtonskom konsenzusu dao je J.Stiglic. On ističe da su zemlje u tranziciji pobrkale sredstva i ciljeve, jer privatizaciju shvataju kao znak uspjeha, a ne kao sredstvo za postizanje daleko značajnijeg cilja. [taviše, i stvaranje tržišne privrede ne treba da bude shvaćeno kao cilj, već kao sredstvo za ostvarivanje širih ciljeva kao što je poboljšanje životog standarda građana i udarnje temelja održivom, ravnomjernom i demokratskom razvoju. Kada je riječ o kritičkom sagledavanju same koncepcije brzog prelaska u tržišni sistem, pažnju privlače sledeći argumenti: neizgrađenost institucija, nedovoljnost znanja i iskustva i zanemarivanje stvarnih okolnosti u kojima se programi primjenjuju.

Treći model je, model prilagođavanja, ali ne u gradualističkom smislu, već u smislu evolutivnih kretanja. Polazna osnova ovog pristupa je uzimanje u obzir različitih privrednih stanja, normi, institucija, obrazovanja i kulture koji karakterišu dato okruženje. Svi ovi elementi imaju karakter evolucionih, što znači da se razvijaju, žive i isčezavaju. Ekonomski subjekti uzajamno djeluju sa spoljnom sredinom. Njihovo ponašanje neodvojivi je vezano za institucionalne i druge netržišne faktore. Uloga države je da stvara institucije koje obezbjeđuju individuama da kroz slobodnu međusobnu interakciju ostvaruju svoje ciljeve.⁴⁶

6. Umjesto zaključka

Prethodna izlaganja imala su za cilj da ukažu na neke, važne ekonomske teorije koje su mogle usloviti pojavu i zasnivanje koncepta tranzicije. Na određeni način, proces tranzicije još uvijek nije zaokružen projekat. Još uvijek su prisutni sporovi oko redosljeda i načina institucionalizacije promjena, pristupu pojedinim djelovima programa i potrebnom vremenu za njegovu implementaciju. Uostalom, iskustvo sa razvojem ekonomskih teorija ukazuje da nema konačnih rješenja.

Ovdje ću se samo kratko osvrnuti na problem tranzicije kod nas. Iako smo prišli problemu tranzicije seriozno i sa velikim oduševljenjem, u postizanju nekih značajnijih rezultata nijesmo daleko odmakli. Zato se postavlja pitanje, šta dalje? Mislím da prvo treba da napravimo razliku između onoga šta je dobro i onoga šta je ostvarivo dobro u našim uslovima. Moje je mišljenje da je za institucionalno neprilagođenu privredu, kakva je naša privreda, najbolje primijeniti postupan, pristup prilagođavanja koji je zasnovan na evolucionoj ekonomiji. Evolucioná ekonomija je nova tranziciona paradigma čijim se okvirima ekonomski procesi

⁴⁶ Za ovakav prilaz problemu tranzicije zalaže se i Veselin Vukotić, jedan od najvećih entuzijasta i zagovornika preduzetničke ekonomije na našim prostorima. V.Vukotić, Preduzetnička ekonomija i tranziciona paradigma, Zbornik, Preduzetnička ekonomija, Podgorica, 2002. str.30.

posmatraju kao spontani i otvoreni a nastaju u uzajamnom dejstvu unutrašnjih i spoljnih faktora i javljaju se u izmijenjenoj ekonomskoj strukturi. Posebna važnost daje se procesu inovacija, pojavi, primjeni i rasprostiranju novog, konkurenciji kao procesu odabira, a takođe i problemima informacija, neizvjesnosti i vremena.

Poseban značaj treba dati kulturi humanog kapitala koji se mijenja, razvija i, može se očekivati povećava svoj učinak u sredini gdje je tržišna razmjena značajan aspekt socijalnog života. Kulturna varijanta humanog kapitala oslanja se na istrajnost tržišno vrijednih kulturnih razlika, koje putem nadmetanja šire svoj uticaj i razvijaju se.⁴⁷ Težnja za nadmetanjem je posledica čovjekove težnje da bude priznat u društvu. želju za priznanjem prvi je opisao Platon u Državi, gdje ističe da postoje tri dijela čovjekove duše: prvi, kome je imanentna želja; drugi kome je imanentan razum i treći kome je imanentna volja. Značajan dio ljudskog ponašanja može se objasniti kao kombinacija želje i razuma i volje: želja navodi ljude da teže stvarima koje su izvan njih, razum pokazuje najbolji način da do njih dođu, a volja omogućava istrajnost ka postizanju cilja.

širenju kulture posebno doprinosi obrazovanje, odnosno znanje (naučno, tehničko i ostale vrste) koje treba posmatrati kao veoma važan resurs budućeg razvoja. Njegova važnost je utoliko veća kada omogućava korisnom upotrebu ostalih resursa. Ulaganje u znanje je ulaganje u budućnost ličnosti, biznisa i društva uopšte.

⁴⁷ Veoma su različite kulturne razlike pojedinih ljudi i nacija. Tako na primjer, za svoj uspjeh japanska privreda u velikoj mjeri ima da zahvali vrijednostima koje japansko društvo koristi: poštenje, obaveze, odgovornost i povjerenje. Za Njemca je karakteristična radinost i odgovornost i visoki poslovni moral. Crna Gora, za svoj položaj može optužiti kulturne vrijednosti crnogoraca koje karakteriše: nesprenost na preuzimanje odluka i odgovornosti, nesprenost na rizik i neizvjesnost.

Literatura:

1. G.Beker i G. J.Stigler, *Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers*, Journal of Legal Studies, 1974.
2. Buchanan,J. *Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, Chicago Univ. Press, 1975.
3. Buchanan,J., *Freedom in Constitutional Contract*, College Station, Texas A & M Univ.Press, 1977.
4. Elgar E., *The Elgar Companion to Institutional and Evolution Economic*, Aldersho, 1994.
5. *Abstrijskaja škola b političeskoj ekonomii*: K.Menger, E.Bem Baverk, F.Vizer, Ekonomika, 1992.
6. Blaug M. *Ekonomičeskaja teorija b retrospektive*, M.Delo, 1994.
7. Ebeling R., *Rolj abstrijskoj školji b razvitii mirovoj ekonomičeskoj mislji XX veka*, Ekonomika, 1992.
8. Fridman,M., *Kapitalizam i sloboda*, Novi Sad, 1997.
9. Fridman,M., *Sloboda izbora*, Novi Sad, 1996.
10. Hajek, F.,: *Prirodni poredak*, Global book, Novi Sad,
11. Hajek,F.,: *Put u ropstvo*, Novi Sad, 1997.
12. Hayek,F.,: *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London, Routledge and K. Paul, 1967.
13. Kejnz,Dž.M. *Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca*, CEKADE, Zagreb, 1975.
14. Kapeljušnikov R. *Filozofija rinka F. Hajeka*, Mirovaja ekonomika i međunarodnie otnošenja, 1989. N.2
15. Menger K.,*Problems of Economics and Sociology*, Urbana: Univ.of Illinois Press, 1963.
16. Nelson R., Winter S., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harward Univ. Press. Cambrige, 1982.
17. Sandmo,A., *Buchanan on political economy*,The Norwegian School of Economics and Business Administration,
18. Smit,A.: *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*,
19. Stigler G.J. and Becker G.S. *De Gustibus Non Est Disputandum*, American Economic Review, 1977.
20. Vukotić V. *Tranzicija i institucije: šta dalje*, Zbornik, IDN, Beograd, 2002.
21. Vukotić V., *Preduzetnička ekonomija i tranziciona paradigma*, Zbornik, Preduzetnička ekonomija, Podgorica, 2002.
22. Zbornik, Preduzetnička ekonomija, Podgorica, 2002

John H. Moore

Mises was right: Yugoslav Workers' Self - Management^{* 48}

Abstract

This paper begins with an overview of Yugoslav workers' self-management through its four decades of existence. It then takes up the main points of Mises' views on syndicalism as they have been revealed in Yugoslav experience. It concludes with a discussion of recent proposals for restructuring of the economic system.

The main conclusion can be stated at the outset: Mises was correct in his assessment, almost uncannily so. The roots of the present sorry state of the Yugoslav economy can be seen precisely in his analysis of syndicalism. Much (but not all) of the so-called reforms that have taken place during the history of workers' self-management can be seen as efforts to correct the very shortcomings of the syndicalist system that Mises saw.

Key words: workers' self-management; state intervention; income distribution; capital mobility; technology; labor mobility

* This paper was originally published in "Journal des Economistes et des Etudes Humaines", Volume 2, numero 4, Decembre 1991, pp 465-477

⁴⁸ I am indebted to Svetozar Pejovich for helpful comments and suggestions on a earlier draft of this paper. Responsibility for errors is mine.

This article was written before the declarations of independence by Slovenia and Croatia and the subsequent outbreak of hostilities in Yugoslavia. Since the onset of these events, economic reform has disappeared from the agenda Yugoslavia, and the future of the economic system and of the nation itself are very much in doubt. Ideological forces may yet result in the reimposition of workers' self-management in some parts of the country, even if others continue on their path to the free market. Whatever happens, Mises' analysis of the nearest thing to workers' self-management – syndicalism – remains correct. February 1992

1. Introduction

Mises did not directly address workers' self-management in the form it took in Yugoslavia. He dismissed its rough equivalent, syndicalism, abruptly in two of his major works, *Socialism*⁴⁹ and *Liberalism*,⁵⁰ saying that "No one who is in any way to be taken seriously advocates either one periodic redistribution of property or syndicalism!"⁵¹ He wrote, of course, before Josip Broz had become Tito. Tito himself did not literally advocate syndicalism or even workers' self-management, *per se*; Yugoslav workers' self-management was "invented" out of the political necessity of differentiating Yugoslavia from the Soviet Union and the CMKA countries after Yugoslavia was expelled from the Cominform.⁵²

The system that was adopted in Yugoslavia superficially has some of the characteristics of what Mises meant by syndicalism: the vesting of ownership "...in the workers employed in each industry or branch of production."⁵³ This definition of Mises is not identical to workers' self-management, since it does not necessarily place ownership in the hands of the workers in each *enterprise*, but the arguments Mises set out in opposition to syndicalism can be applied well to workers' self-management.

First of all, according to Mises, syndicalism would not achieve the socialists' objective of equality of income distribution. Indeed it could not do so, because capital-labor ratios would differ among the various branches of industry.⁵⁴ The idea that capital goods could be transferred from one branch (or enterprise) to another is unsupportable, since workers in the former would oppose such a change. If the state stepped in to force such a move, then the system would no longer qualify as being syndicalist, becoming socialist in Mises' sense. For the same reason, according to Mises, syndicalism is unable to respond to changing economic conditions.⁵⁵

Furthermore, syndicalism poses problems of labor immobility. Workers moving from one enterprise to another would lose their shares in the property of the enterprise they left and would insist on obtaining a share in the enterprise

⁴⁹ Mises-1981.

⁵⁰ Mises-1985.

⁵¹ Mises-1985, p. 63.

⁵² See Moore-1980, pp. 1-2 and footnote 1 for background

⁵³ Mises-1985, p. 62.

⁵⁴ Mises-1981, p.242; Mises-1985, p 62.

⁵⁵ Mises-1981, p. 242.

they joined, and the workers in either enterprise would oppose any change that would reduce their income from property⁵⁶.

Technological change and innovation leading to improved productivity would be resisted under syndicalism if the improvement meant reduced employment.⁵⁷ Workers would also oppose developments that resulted from the introduction of new employees if the change threatened their shares of income from property.⁵⁸

In short, syndicalism would not lead to the income equality sought by socialism's advocates; it would lead to a stagnant economy, resistant to change, with low labor mobility.

Syndicalism in Mises' sense has probably never been attempted at a national scale. Yugoslav workers' self-management represents the nearest approximation, although the Yugoslav system has always had a strong element of direct state intervention (and so, in Mises' terms, should be regarded as socialist rather than syndicalist). Furthermore, the system has changed significantly through its history. Its actual operation has differed from its legal or theoretical formulations. Despite these drawbacks, it provides an opportunity for a rough test of Mises' views on syndicalism.

This paper begins with an overview of Yugoslav workers' self-management through its four decades of existence. It then takes up the main points of Mises' views on syndicalism as they have been revealed in Yugoslav experience. It concludes with a discussion of recent proposals for restructuring of the economic system.

The main conclusion can be stated at the outset: Mises was correct in his assessment, almost uncannily so. The roots of the present sorry state of the Yugoslav economy can be seen precisely in his analysis of syndicalism. Much (but not all) of the so-called reforms that have taken place during the history of workers' self-management can be seen as efforts to correct the very shortcomings of the syndicalist system that Mises saw.

⁵⁶ Ibid.

⁵⁷ Mises-1981. pp.243-244

⁵⁸ Ibid

2. Yugoslav Workers' Self-Management: an Overview

Yugoslav workers' self-management, like other socialist systems throughout the world, has been characterized by sporadic but persistent efforts at reforms, as the weaknesses of the system (both economic and, from the standpoint of the leadership, political) have revealed themselves.⁵⁹ The new system was adopted on purely ideological grounds; there was no blueprint, no experience elsewhere on which to base a design for the system, and no analysis of how the system might operate and perform. As a result, it has been characterized by both landmark reform legislation and by continuous change, less dramatic but cumulatively important. Writing in 1971, Branko Horvat described this perpetual motion in the following way:

In the fourteen years covered [1952-1965], every three days brought at regulation issued at the level of the Administration or Parliament. In addition, the Federal economic secretariats and banks produced rules, orders, instructions, decisions, and solutions (245 in 1965). When we take into account the regulations of the republics and localities, and subtract holidays and vacations from the time available, it follows that every working day brought some administrative surprises. However, this does not exhaust all the possibilities for administrative pressure. State bodies, the National Bank, and the Social Accounting Service also have their internal regulations; they also change and, by the nature of things, even faster and more often than legislative acts.⁶⁰

This description not only points out the fundamental instability of the system but also makes clear the extensive state intervention in the system throughout its history. And we know that the steady incremental change continued after 1965.

External attention is usually focussed on the landmark reforms. Even these are sometimes hard to discern, because reforms were so frequent. The system itself was launched in 1950 with the Law on Enterprises, setting off a process that entailed considerable trial and error.⁶¹ The early system was plagued by excessive wage payments, as Mises and later observers predicted. As a result, in 1957 reforms were instituted to control enterprise income distribution.

⁵⁹ In the following discussion, I rely heavily on works by Flakierski, Bajt, and Mencinger. See Flakierski-1989; and Mencinger-1986.

⁶⁰ Horvat-1971, p. 171, quoted in Moore-1980, p. 5.

⁶¹ See Crawford-1970, for discussion

Flakierski refers to the 1954-1958 period as the "accounting wage" system: politicians in communes were responsible for overseeing enterprise behavior; they had the power to identify their local interests with those of the enterprises for which they were responsible,⁶² which may have contributed to the problem. This party intervention was an effort to resolve a difficulty with the system, but actually created a problem.

In 1961, one of the benchmark reform years, much of the external control enterprisc income was to be abolished. Trade union control over distribution policy was to end, and the Workers' Councils were to be given full authority to determine wage rates.⁶³ Remaining formal controls were a flat tax on incomes above specified minimum level and the minimum wage itself. In response to the partial implementation of these announcements, wages immediately began rising, more rapidly than productivity, and one of Yugoslavia's periodic inflations resulted. This led to the next major reform, that of 1965. This reform was primarily macroeconomic in purpose⁶⁴ but it also, through reductions in taxes, increased the share of income left lo the enterprise.⁶⁵ In fact, this aspect was critical, for it gave real meaning lo the legal right of the enterprise to dispose of its income. The reform promised that the enterprise would have had discretion over about 2/3 of its net income.⁶⁶

The increased authority thus bestowed upon the enterprises had consequences that ultimately proved unacceptable to the national political leadership. With increased enterprise autonomy came increased regional autonomy, which contributed to the reappearance of nationalist tendencies. Additionally, enterprise managers became more powerful. These tendencies threatened the Party leadership; as Bajt says. "The increasing power of managers making progressively greater inroads into 'true' labor management... [and was] endangering the politicians' control of society as a whole."⁶⁷

⁶² See Flakierski-1989, p.6.

⁶³ Flakierski-1989. p. 8; Crawford-1970.

⁶⁴ Bajt-1986.

⁶⁵ Flakierski-1989. p. 9. It also, incidentally, established the system under which enterprises were the principle founders of banks, a system that led to the banks' main customers being their owners. This was to prove serious problem in hyperinflation of 1989. See Bajt-1990.

⁶⁶ Flakierski-1989. p. 9.

⁶⁷ Bajt-1986, pp. 1087-1088.

The result was another series of reforms, beginning with constitutional amendments in 1971 and culminating with the new Constitution of 1974 and the on Associated Labor of 1976. These reforms laid the basis for what has been called "contractual socialism" in Yugoslavia. They introduced "social compacts" as the basis for interrepublic agreements and "self-management agreements" (SMA's) which were contractual agreements that might include as signatories government organizations, enterprises or subdivisions of them (e.g., the Basic Organizations of Associated Labor, or BOALs, which were created by the 1976 law), trade unions, and chambers of business.⁶⁸

Although the word "contract" suggests voluntary agreements to people accustomed to free market systems, in "contractual socialism" it had quite a different meaning. Contracting, in fact, was obligatory, a substitute for formal central economic planning. Enterprises were legally required to exchange information about their plans (an interesting commentary on the Hayekian informational consequences of non-functioning markets), and coordination was "...legally binding for all priority sectors and their enterprises."⁶⁹ Thus contractual socialism was something very different from what its name alone would suggest.

With the 1974 Constitution and the 1976 Law on Associated Labor, the basic legal framework of Yugoslav workers' self-management was established. But there was substantial divergence between these *de jure* laws and their *de facto* implementation. Pejovich notes two causes for this divergence: unintended consequences of the major laws and differing interpretations of them by the agencies responsible for their implementation.⁷⁰ This, of course, is what produced the steady stream of laws, regulations, and so forth already emphasized.

What, then, is the system of Yugoslav workers' self-management? Today, of course, the system is in tatters, following the 1989 hyperinflation and the January 1990 Markovic reforms. As a practical matter, workers' self-management no longer exists in Yugoslavia; what will emerge to take its place is not evident at the present time. The system that existed from 1952 until this year was certainly far from the syndicalism of Mises, far from the Illyrian socialism analyzed thirty years ago by Benjamin Ward,⁷¹ and always short of announced intentions for reasons that are fully predictable. Nevertheless,

⁶⁸ Tyson Eichler-1981, p. 141-142

⁶⁹ Flakierski-1989, p. 9.

⁷⁰ Pejovich-1990, pp. 125-126.

⁷¹ Ward-1958.

it arguably had enough elements in common with syndicalism to enable some simple tests of Mises' predictions about its properties.

3. Mises and Yugoslav Workers' Self Management

The principal points emphasized by Mises were the inevitability of state intervention, the inability to achieve income equality, barriers to capital and labor mobility, and a resistance to innovation and productivity. In this section, each of these points is discussed.

3.1. State Intervention

The most obvious point is that government was constant and persuasive. Mises foresaw that the "pure" system of syndicalism could not persist because of its inefficiencies, and that government would inevitably intervene. Yugoslav workers' self-management was a creature of the state from the beginning. It certainly did not develop spontaneously and could not prove that it could have survived if other forms of organization had been permitted on any scale.⁷² Its many flaws gave rise to even more attempts at correction by state intervention; the results of these interventions themselves created more problems, producing a cycle of interference and reaction that was repeated until the entire system broke down at the end of the 1980s.

3-2. Income Distribution, Capital Mobility, and Technology

Mises said that syndicalism could not produce the socialist result of equality in incomes because of the varying capital usages in different branches of industry. In Yugoslavia, incomes are certainly not distributed equally; in fact, there is pervasive inequality, by region, by industrial sector, by enterprise, and within occupations for the same or equivalent work. The inequality that Mises had in mind apparently was roughly that which a free market would produce: differing capital-labor ratios would produce different incomes. But in Yugoslav workers' self-management incomes are skewed in different ways than the capitalist free market would produce.

The distribution of income within the Yugoslav self-managed enterprise is one of the most intensively studied aspects of that system. From a theoretical point of view, workers in such an enterprise, in deciding upon the uses of enterprise net will weigh current wage payments against re-investment and against payments to the collective consumption fund (at times when that fund

⁷² Pejovich-1990.

exists). Since workers have only the right to use the assets of the enterprise, the capital value of reinvested funds is lost; workers can receive only the income from the reinvested funds. As a result, workers must perceive a substantially higher rate of return on reinvested funds compared to the return from wage payments, since they have rights to both capital and income from the latter. Thus there is a chronic tendency to underinvest in the enterprise, as long as workers are truly free to choose the distribution.⁷³

This fundamental problem lies at the heart of much of the state intervention that has been described. Excessive wage payments have been a chronic problem in Yugoslavia. The very high rates of capital investment that have been recorded (in the vicinity of 25-30% of GDP) are largely the result of various kinds of state intervention. As Tyson puts it. "...a major stumbling block to the mobilization of domestic savings has been within the enterprise sector, as a consequence of a perceived tendency on the part of firms to distribute large shares of their net income to workers..."⁷⁴, and the state intervention noted required to further the government's strategy for economic growth.

The importance of state intervention means that political considerations influenced capital allocation decisions, with the result that capital to labor ratios were affected in ways that would not occur under the natural market forces that Mises had in mind. If so, they contributed to the interenterprise, intersectoral, and interenterprise differentials that are observed in Yugoslavia. For example, Tyson notes that there is considerable interenterprise variation in the rate of reinvestment.⁷⁵ The reasons for this are not well understood, but it is likely that the particular political situations of different enterprises play a role in the allocation of investment funds. If political considerations were important in the selection and retention of enterprise directors (and they were⁷⁶), they are certain to have been used in allocating scarce investment funds. The bulk of investment funding was done by the banks, and by necessity they used non-price rationing and politically-related factors in their decisions.⁷⁷

⁷³ The classic analysis of this problem is Furubotn/Pejovich-1970.

⁷⁴ Tyson/Eichler-1981, pp. 157.

⁷⁵ Ibid.

⁷⁶ Until 1989, according to Bogdan Denitch, there was a legal requirement "...that leading personnel in self-managed enterprises had to be 'morally and politically suitable,' that is, politically approved." This requirement remained in force even after it had been legally removed; in Serbia, Montenegro, Kosovo, and Vojvodina. "A massive purge of managers who did not enthusiastically support the president of Serbia, Slobodan Milosevic, has taken place." Denitch-1990, pp. 151-153.

⁷⁷ Tyson/Eichler-1981, p. 160.

Thus the "natural" variation in wage rates that would result from differing technical capital ratios was exacerbated in Yugoslavia by political factors. But there is an additional factor: the absence of a capital market. Self-financing in the absence of a capital market means that rates of return cannot be equalized across enterprises (and therefore sectors or geographic regions) no matter how diligent central planners might be or how elaborate their models and computer facilities.

That there is considerable interenterprise variation is clear, even if precise data are hard to come by. Bajt, for example, notes that⁷⁸

...almost forever, wages have been mainly dependent on firms incomes per worker and these include parts that technically are products of factors other than labor — capital, most importantly. ... Thus, wage differentials for equal work are very large. With no free entry the most relevant is where you work and not what you do. Across the street your colleague may have twice your salary ...

This phenomenon is not new in Yugoslavia. A survey conducted in Belgrade whose results were published in 1970 showed wide differences in pay for the same job. The ratio between highest and lowest pay for a skilled manual laborer, for example, was 3,2; for a chief bookkeeper, 6,7.⁷⁹ As Flakierski points out, if there is such divergence within a single, relatively compact labor market, the dispersion across the nation must be much larger. This dispersion also creates anomalies in the wage structure; highly skilled professionals who are at the low end of their job category may earn less than unskilled workers in other enterprises who are at the high end of their category. Thus, "...a messenger or a cleaning woman can earn more than an engineer, and a highly skilled worker more than a chief director of an enterprise..."⁸⁰

Thus a combination of state intervention and the peculiar characteristics of the Yugoslav system of workers' self-management have created an outcome in which incomes are not only not equal, which Mises said would be unattainable unalloyed syndicalism, but are distorted in ways unknown to capitalists. But there are other manifestations of inequality in the Yugoslav economy.

One concerns interrepublic differences. These differences are sharp, although they apparently have declined over time. According to Bajt, "... differences in the *per capita* level of income, basically deriving from differences in development levels, distribute quite unevenly in both a

⁷⁸ Bajt-1990, pp. 28-29.

⁷⁹ Reported in Flakierski-1989, p. 39.

⁸⁰ Ibid.

territorial and ethnic sense, thus resulting in significant differences in the republican *per capita* averages...".⁸¹ In 1983, according to data presented by Flakierski⁸², average monthly net personal income per worker in 1983 varied from 81% of the national average (for Kosovo) to 15% (Slovenia). Twenty years previously, the range had been from 79% to 125%. According to Flakierski, the interregional differences in 1983 were greater than in any other socialist country including the Soviet Union.⁸³ The reduction in spread between 1963 and 1983 was due, according to Flakierski, to state intervention to reduce the disparities. Out-migration by Kosovo Albanians, to Slovenia and Croatia and some out of the country altogether, has also contributed to the reduction in the disparity.⁸⁴

These efforts date to the early days of the workers' self-management System, and their nature suggests that the process is a Sisyphean one. A primary tool was the transfer of investment resources from the more wealthy parts of the country to the less well off. Broadly speaking, this meant that Macedonia, Montenegro, Kosovo, and, to some extent, Bosnia-Herzegovina have been net recipients, while Serbia proper, Croatia, Slovenia, and, to a lesser degree, Vojvodina have been net donors of capital. The less developed areas were clearly dependent on central sources of funds for investment; twenty years ago, enterprise funds represented less than ten percent of total investment funds in Macedonia, Kosovo, and Montenegro, while they were thirty percent or more in her regions. In other words, enterprises in the poorer regions were paying out the great bulk of enterprise net income in the form of wages. Meanwhile, in richer regions,⁸⁵ reinvestment of net income proceeded at a higher rate.

The central government's regional investment policy produced faster rates of growth in fixed capital per worker employed in the less developed regions than in the rest of the country. As a result, the less developed regions now generally have about the same or even greater capital intensity than the more developed

⁸¹ Bajt-1990, p. 2.

⁸² Flakierski-1989, p. 40.

⁸³ For obvious reasons, valid comparisons are difficult, especially with advanced capitalist countries like the U.K. Similar, if not fully comparable, ratios for the four major geographical subdivisions of the U.S. show dispersion of 89% (South) to (Northeast) of the national average in 1987. The variation across the nine census geographic subdivisions was from 77% (East South Central) to 120% (New England). If the focus is on metropolitan areas, the spread (in 1986) was from 82% (Salt Lake City) to 138% (Washington, D.C.). As these figures suggest, the comparisons are subject to many qualifications.

⁸⁴ Personal communication from Svetozar Pejovich.

⁸⁵ Moore-1980, p. 135.

regions.⁸⁶ Nevertheless, the divergence between per capita incomes in the less developed and more developed regions closed only slightly, as already seen.

There are several possible explanations for this. It is possible that the investments made in the less developed regions did not embody new technology, explanation that would be consistent with Mises' argument that workers would resist the introduction of methods that threatened to displace labor. There is, however, some evidence that this was not the case. Bateman *et al*⁸⁷ report that managers of large enterprises in the less developed regions did, in fact, adopt the latest technologies. The drawback was that the labor pool available to them did not include people with the work habits and skills needed to utilize that technology effectively. As a result, even though new investment embodied new technology in these cases, productivity did not rise as might have been expected. In fact, measured by results, the technology gap between less and more developed regions is widening.⁸⁸

Is the adoption of advanced technology in these cases a contradiction of Mises' view of syndicalism? Here the special nature of Yugoslav workers' self-management must be taken into account once again. Not only has it never been syndicalism, the actual control exercised by workers has always been subject to question. Managers have often exercised effective control over their enterprises and their political allegiances and indebtedness have been important factors in their control and their decisions.⁸⁹ It should be expected that political factors would be especially important precisely in the larger enterprises that were the subject of the study reported by Bateman *et al*. From a political perspective, it is not surprising that managers of the large enterprises would adopt new technology when they invest funds obtained through nonmarket, political processes. Even if the local labor force was not capable of supporting that, in the political competition for funds, new technology would be a strong selling point.

⁸⁶ See Moore - 1980.pp.134-139. for data through 1971. and Bateman/Nishizumu/Page-1988.p.39. for discussion of recent capital-labor ratios.

⁸⁷ See footnote 37

⁸⁸ Bateman et al-1988.p.35.

⁸⁹ Flakierski notes several reasons for this: (1) managers control the flow of the information in the enterprise; (2) status within the organization affects participation and voice; (3) external factors, such as credit availability, affect enterprise success as much as internal ones, and managers have more influence over the external ones than do workers. Flakierski-1989.p.52. See also discussion in Moore 1980.pp.155-156.

A better test of Mises' point would, therefore, be made by studying less politically visible enterprises. Generally, this would mean smaller ones, where the managers are less likely to owe their positions to political connections, where worker control is more effective, and where investment funds are more likely to be obtained from enterprise net income than through the political process. Such a study remains to be done.

One other point should be made concerning the politics of the capital redistribution program. During the period in which it was in effect, interregional income disparities narrowed. Whether there was a causal relation between these two facts may be questioned. But even if it did reduce interregional income disparities, it simultaneously created resentments in the process that have persisted to the present time and may be contributing to the current separatist sentiments in Slovenia and Croatia.⁹⁰ These political costs must be included in the balance when evaluating the program.

3-3. Labor Mobility

Mises argued that syndicalism would produce low labor mobility because workers in a syndicalist enterprise would resist new workers if that meant a reduction in income per worker. Again, proper allowance made for the difference between Yugoslav workers' self-management and syndicalism in Mises' sense, the Yugoslav experience is consistent with that view.

Sluggishness in the labor market has long been a problem in Yugoslavia. Between 1966 and 1970, for example, social sector employment (which includes most industry as well as the government sector *per se*) increased at an annual rate of only 0.7 percent. This period was characterized by recession, which partly accounts for the slow growth.⁹¹ Employment growth resumed in the next few years (to about 4.3% per year), but this does not necessarily mean that recovery from the recession led enterprises to voluntarily accept more workers. As Tyson points out, it was the result of deliberate government policy, in this case probably wielded through its sway over enterprise managers. Later, after the 1974 Constitution was in place and the 1976 Law on Enterprises has created the BOALs and the system of contractual socialism, compulsion to accept more workers was actually formalized. According to Tyson, the social compacts and SMAs "... have been used as a mechanism to compel firms to hire additional workers."⁹²

⁹⁰ Of course, there are many other and probably more fundamental motivations behind the secessionist movements.

⁹¹ See Tyson 1997.p.962.

⁹² Tyson/Eichler – 1981.p.162.

Slow employment growth in the social sector may represent one manifestation of the syndicalist problem identified by Mises. This is also reflected in the most striking aspect of labor mobility in Yugoslavia's postwar history: the migration of workers abroad. The massive exodus began with the downfall of Rankovic in the 1966-70 period, when the combination of recession and rapid labor force growth led to a huge increase in the numbers leaving the country. From an annual outflow of 26,000 in 1966, the flow reached 240,000 in 1970. By 1973, the number of Yugoslavs working abroad had reached one million; it declined to about 800,000 in 1978, but has remained in that general vicinity ever since. The inability of the Yugoslav domestic economy to generate employment is undoubtedly due to a number of factors, including its periods of recession and the absence of a substantial private sector. Hut reluctance of enterprises to accept new workers is surely one of the factors.

Another indicator in this regard is the number of registered jobseekers. This statistic includes not only those who are actually unemployed, but also those who have jobs in the social sector but who would like to change jobs and those in the private sector who would like to find employment in the social sector. Unfortunately, these categories are not separately reported, so only rough inferences can be drawn from the data.

At least during the 1970s, the trend in this number was steadily up — from 290,000 in 1971 to 540,000 in 1975 and 738,000 in 1978.⁹³ In the mid-70s, the largest component in this group — about 60 percent — was young, educated, and never-before-employed people, according to Tyson,⁹⁴ and another indication of the shortcomings of the Yugoslav labor market. What of the other 40%? Again, the data are incomplete and reveal relatively little. Surely a fairly large fraction consists of persons who are employed in the social sector and seeking to change jobs. Their difficulties are another indication of the inflexibility of the self-managed enterprise in accepting new members.

Underemployment or disguised unemployment in existing enterprises is yet another problem with the system of workers' self-management. Again, this is consistent with general theories of self-management, which suggest that monitoring will be costly and shirking accordingly extensive. The OECD estimated that disguised unemployment amounted to 300,000 in 1973; the IBRD put it at 1,000,000.⁹⁵ Such numbers surely represent heroic estimates. However, other approaches indicate the depth of the problem. Bajt, for example, reports a study that found that almost 20% of employees were

⁹³ Tyson/Eichler – 1981; and Tyson – 1977.p.962.

⁹⁴ Tyson/Eichler – 1981.p.162.

⁹⁵ Reported in Tyson – 1977.p.964.

producing zero marginal product throughout the 1970s.⁹⁶ From the point of view of economic output, as Bajt argues, the reluctance of enterprises to take in new workers should not be discouraged: more workers would simply raise costs! Of course, in a system with better incentives and monitoring properties, the situation might be different. But under workers' self-management, zero or even negative marginal product is a real phenomenon.

4. Conclusions

The Yugoslav system of workers' self-management lasted for nearly forty years. During that time, it was often held up as an example of cooperation in the workplace that could serve as a model for others. Ideas of worker participation that have led to significant institutional change in other countries may owe part of their success to the claims made for the Yugoslav system.

And yet the system has proved to be an almost complete failure. Today, as elsewhere in Eastern and Central Europe, the Yugoslavians are searching for ways to introduce the free market based on private property. The economic stabilization effort in the Markovic reforms of January 1989 contains the seeds of this. The originally proposed freeze of wages proved intractable. As a substitute, wages are allowed to rise, but workers must accept part⁹⁷ of the increase in the form of shares in their enterprises. Unfortunately, these shares are not transferable. It appears, however, that workers who leave their enterprises may be compensated by the book value of their shares. This could stimulate resignations by workers wanting to set up their own firms, but that remains to be seen.

Meanwhile, discussions of privatization are in progress. Many laws — on enterprises, on cooperatives, on banks and other financial institutions, on foreign trade, on foreign exchange transactions, among others — have been passed. These share certain common characteristics: "property pluralism" (this means that all forms of property are supposed to enjoy the same status); "national treatment" of foreigners; deregulation; and "universality." These laws provide the legal basis for reform, but as usual in Yugoslavia, much depends on how they are actually implemented.

Under one scheme, privatization would begin by transferring ownership (*i.e.*, shares) of enterprises currently making losses to Republic "Development Agencies." These agencies would be responsible for restructuring the

⁹⁶ Bajt – 1986.p.1087.

⁹⁷ Fifty percent in enterprises where the average wage is below the national average: seventy-five percent in other enterprises. Egalitarianism remains a powerful force in Yugoslavia.

enterprises, installing new management teams, changing the structure of the business, etc. However, it is not clear that they would have the job of selling the enterprises to private owners. And it is not clear when enterprises showing profits would be privatized, or how.

At the moment, bankruptcy is the more common way of restructuring. The Yugoslav Social Accounting Service identifies loss-making enterprises (an uncertain and partly arbitrary process). Once a loss-maker is identified, the SAS can require that it find financing. If the enterprise is successful, it avoids bankruptcy (the politics of finding the financial support are clearly crucial). If not, it can be declared bankrupt. Then it is subject to restructuring, which commonly involves firing workers.

In fact, the most vibrant private activity in Yugoslavia today is the formation of small firms by independent, usually solo, entrepreneurs. This is more common now because of the general shift in attitude regarding private endeavors, because the upper limit on hiring has been removed, and because the economy is more open to the outside. Most of this activity is in small shops, boutiques, restaurants, and the like, but there is also some small scale manufacturing. If this activity is encouraged, the private sector could become a key factor in Yugoslavia's version of *perestroika*.

Whether the nation can recover from the legacy of workers' self-management is, of course, of momentous importance, not only to its citizens but also to stability in the Balkans. Because of this, there is only cold comfort to be taken from observing that Mises was, in fact, right about syndicalism, at least so far as we can tell from Yugoslav experience.

References:

1. Bajt, A. (1986), "'Economic Growth and Factor Substitution : What happened to the Yugoslav Miracle': Some Comments", *Economics Journal*. 96. December, pp. 1084-1088.
2. Bajt, A. (1990), "The Yugoslav Hyperinflation: Causes and Remedies". Series on Public Issues, N°33 (College Station. Texas: Center for Education and Research in Free Enterprise).
3. Bateman, D.A., Nishizumu, & M., Page, J.M. (1988). Regional Productivity Differentials and Development Policy in Yugoslavia, 1965-1978." *Journal of Comparative Economics*, 12.
4. Crawford, J.T. (1970), "Yugoslavia's New Economic Strategy : Progress Report," in U.S. Congress, Joint Economic Committee. *Economic Developments in Countries of Eastern Europe*, Washington: U.S.G.P.O.. pp. 608-634.
5. Denitch, B. (1990), "Reform and Conflict in Yugoslavia", *Dissent*. Spring, pp. 151-153.
6. Flakierski, H. (1989), "The Economic System and Income Distribution in Yugoslaviz", *Eastern European Economics*, Vol. 27. N°4, Summer, pp. 3-104.
7. Furubotn, E. & Pejovich? S. (1970), "Property Rights and Example of Yugoslavia", *Zienschriфт fur Nationalokonomie*, Band 30, (H 3-4). pp. 431-454.
8. Horvat, B. (1971), "Business Cycles in Yugoslavia", *Eastern European Economics*. Vol. 9.
9. Mencinger, J. (1986), "The Yugoslav Economic Systems and Their Efficiency", *Economic Analysis and Workers' Management*. Vol. 20. N°1. pp. 31-43.
10. Mises, (von) L. (1981), *Socialism*, Indianapolis: Liberty Classics.
11. Mises, (von) L. (1985). *Liberalism*, San Francisco : Foundation for Economic Education and Golden Press.
12. Moore, J.H. (1980) *Growth with Self-Management*. Stanford: Hoover Institution Press.
13. Pejovich, S. (1990), "A Property Rights Analysis of the Yugoslav Miracle", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 507, January.

14. Tyson, L. d'A. (1977), "The Yugoslav Economy in the 1970s: A Survey of Recent Developments and Future Prospects," in U.S. Congress. Joint Economic Committee. *East European Economies Post-Helsinki*(Washington : U.S.G.P.O.).
15. Tyson, L. d'A. & Eichler, G. (1981), "Continuity and Change in the Yugoslav Economy in the 1970's and 1980's." in U.S. Congress, Joint Economic Committee, *East European Assesment*, Part I, Con try Studies (Washington: U.S.G.P.O.).
16. Ward, B. (1958), "The Firm in Illyria: Market Syndicalism." *American Econoic Review*, Vol. 48, N°4 September, pp. 566-589.

Božo Mihailović

Nova era marketinga

Abstract

Changes in the area of marketing at the beginning of this millennium cause completely new foundations of this business philosophy. These changes are quality changes and they lead the authors and people from practice to the conclusion about completely new basis in theory and methodology. This paper deals with the analysis of reasons that cause these new characteristics of marketing and basic foundation of new (holistic) marketing.

Key words: *globalization, informatization, holistic marketing, demanded value, loyalty*

1. Kontinuitet evolucije marketing filozofije

Prošli milenijum je, na samom svome kraju, donio mnogo kvalitativnih promjena u životu i radu svakog pojedinca i društava kao cjeline. Sredinom pedesetih godina sasvim je razvijena nova filozofija privređivanja poznata kao marketing koncept. Njegova primjena nije bila samo u oblasti poslovne ekonomije (preduzetništva, strategija i tekućeg privređivanja) već i na razne neprofitne organizacije, što je dovelo do tzv. društvenog koncepta marketinga. Bazična filozofija potrošača i njegovih potreba, stavljena u prvi plan bilo kojih (poslovnih ili drugih) aktivnosti, je bila dovoljna za proširenje primjene istog koncepta marketinga.

Međutim, već sredinom osamdesetih godina prošlog vijeka počele su da se primjećuju određene promjene, koje su se očitovale u zastarjelosti koncepta masovne proizvodnje i masovnog komuniciranja za potrebe mnogih tržišta. Promjene na tržištu se odvijaju brzo, potrošači postaju sve osjetljivi na sve varijable, javljaju se novi konkurenti, novi kanali prodaje (e-commerce), prisutna je deregulacija i tako dalje. Tome posebno treba dodati tehnološke promjene koje iniciraju sve ostalo. U mnogim privrednim granama se osjeća prekapacitiranost, tako da je primarni problem nedostatak kupaca, a ne ponude. Zahvaljujući navedenom, već se počelo osjećati da masovnim marketing sistemima i masovnoj produkciji nedostaje potrebna fleksibilnost, koja je ozbiljno zahtijevana od rastućih globalnih tržišta. Preduzeću se nametnuo potpuno novi zahtjev da maksimizira dugoročnu vrijednost za potrebe tržišnih segmenata koje opslužuje, kroz snažno povezivanje sa njima i njihovim organizacijama.

Paradigma masovnog marketinga zasnovana na konceptu masovne proizvodnje i prodaje velikom broju kupaca, te ekonomiji obima kao važnom resursu preduzeća, počela je postepeno da zastarijeva. Tome su doprinijele ne samo brze promjene, već i konfiguracija tržišta. Problemi u biznisu se niti zaustavljaju niti se novi mogu rješavati na stari način. Polazeći od osnovnog filozofskog pravila da nema rješenja problema prije nego on nastane (ili se makar počne osjećati), može se konstatovati da se evolucija maketinga nastavlja, jer su novi problemi u biznisu sve više prisutni kao dnevno aktuelni, zahtijevajući od menadžmenta reakciju na kvalitetno drugičiji način. Suštinski posmatrano, umjesto masovnog počeo se sve više razvijati individualizovani marketing na osnovu kreiranja marketing mix-a prema potrebama individualnih kupaca, koji se tretiraju kao posebni tržišni segmenti.

Za potpunije razumijevanje daljeg razvoja marketinga, treba se podsjetiti na jednu od sistematizacija dosadašnjeg razvoja marketinga. Naime, nijansirajući sve do sada što se zbilo u marketingu, zajedno sa najnovijim promjenama, mogu se izdvojiti pet faza, i to: 1. Era jednostavne razmjene, 2. Era proizvodnje ("ako možemo proizvesti, mi ćemo prodati"), 3. Era prodaje (preduzeće ističe u prvi plan prodaju, zbog narasle konkurenije), 4. Era marketinga, ili kako neki kažu: "era marketing departmana (funkcije) ", sa osnovnom maksimom da se kupcu ponudi ono što on želi za zadovoljavanje potreba uz ostvarivanje profita iz odnosnog biznisa i 5. Era "marketing kompanije" u kojoj je ukupni napor preduzeća vođen filozofijom marketing koncepta. U pitanju je novi marketing koncept, baziran na ukupnim integracijama u preduzeću za ponudu totalne vrijednosti prema kupcu.

2. Osnovni uzroci i potreba za rekonceptualizacijom marketinga

Privređivanje je kontinuirana aktivnost, koja sa sobom izaziva i nosi drugačija rješenja za bazično isti problem. Među teoretičarima i praktičarima apsolutno nema spora da je biznis danas bitno drugačiji nego prije nekoliko godina, te da se od menadžmenta zaghtijavaju novi pristupi u opstanku i razvoju preduzeća. Usložnili su se odnosi među učesnicima razmjene, konkurencija nema granica, potrošači postaju osjetljiviji a granice više nijesu sigurne za zaštitu ni u nacionalnim okvirima. U takvim novim uslovima promijenila se i uloga marketinga, neke njegove osnove i načini za rješavanje problema preduzeća.

Osnovni uzroci koji su doveli do nove uloge marketinga ili novog marketinga mogu se, po našem mišljenju, sistematizovati u sljedećem: 1. Globalizacija ekonomije, 2. Informatizacija društva, 3. Novi kupac, 4. Novi način vođenja preduzeća.

Globalizacija ekonomije

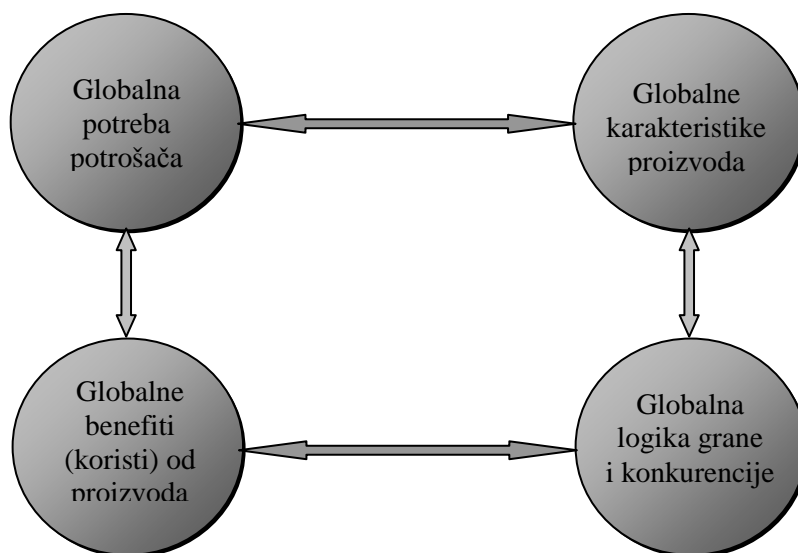
Internacionalizacija biznisa više ne zadovoljava kao cilj mnogih preduzeća. Isti zaključak važi i za multilateralno vođenje biznisa. Nova vremenska distanca upućuje na zaključak da multinacionalne korporacije takođe prevazilaze svoje bazične dugoročne ciljeve i mijenjaju fundamentalne strategije. Sve su to postali uski okviri za vodeća preduzeća u pojedinim granama. Za globalnu ekonomiju je neophodno globalno tržište i obrtano: globalno tržište iziskuje globalnu ekonomiju. "Globalizacija" je širok pojam i "odnosi se na svjetski široke napore da se kreira zajeničko tržište, tržište koje je otvoreno za sve zemlje na svijetu, na svim kontinentima" (11, str.15). Globalna preduzeća prodaju na svim ključnim tržištima, minimizirajući troškove njihovog opsluživanja. U tim novim uslovima lanac ponude postaje takođe globalan, sa materijalima i komponentama koje potiču iz lokacije sa najnižim troškovima, a istraživačko-razvojna funkcija se locira gdje su relevantna znanja najprihvatljivija. Ekonomija obima kod transnacionalnih kompanija nije više u troškovima proizvodnje, nego u informacijama i znanju (9, str. 7).

Pojedina grana (proizvodnja) se definiše kao globalna "ako postoje neke konkurentske prednosti za integrisanje aktivnosti na svjetskom nivou" (5, str.19). Izraz "globalno tržište" je nastao u toku osamdesetih godina prošlog vijeka sa ciljem da se napravi jasna razlika u odnosu na međunarodno i multinacionalno tržište, označavajući tako početak prevaziđenosti oba prethodna pojma, i što je važnije, načina vođenja biznisa izvan nacionalnih granica. Dosljedno tome, nastao je i "globalni marketing", korespondirajući sa kvalitativnim promjenama u ciljevima privređivanja, strategijama i sasvim novim karakteristikama bitno drugačijeg preduzeća. Globalni marketing se smatra (za sada) poslednjom fazom u razvoju internacionalnog marketinga.

Jedno od osnovnih obilježja aktuelnog sistema potrošnje, sa sasvim izraženom perspektivom, je da se u bilo kojoj zemlji konzumiraju neki proizvodi koji su rezultat biznisa globalnih preduzeća (luksuzni automobil, Boingov avion, kompjuter, Nike). Ino-produkti su bitna komponenta životnog standarda u većini zemalja svijeta, i postali su neizostavna kategorija sistema potrošnje. Učešće spoljno-ekonomske komponente u GDP-u se povećava, sa izrazitim promjenama i kod najrazvijenih zemalja svijeta (Primjera radi navedimo podatak da 1953. godine su SAD učestvovala sa 19% u svjetskom izvozu, a Japan 2%, da bi 1988. učešće prve svjetske velesile palo na 12% dok se učešće Japana povećalo na 10%).

Globalna ekonomija je posljedica razvoja globalnih preduzeća i njihovog presudnog uticaja na svjetske tokove potrošnje i biznisa. Njihov uticaj je direktan i indirektan, multiplikativan na sve pore biznisa i društvenog života. Pod globalnom ekonomijom podrazumijevamo ekonomske tokove i procese koji djeluju na svjetskom

nivou, produkujući standarde koji su vladajući na strani inputa i outputa određene produkcije, sa informacijom kao zajeničkim resursom. Logika globalne ekonomije nije geografski limitiran koncept. Proizvod te ekonomije je "globalna tržišna logika", sa nekoliko bitnih obilježja, kao što su: (1) globalna potreba potrošača, (2) globalne karakteristike proizvoda, (3) globalni benefiti potrošača, i (4) globalna logika grane i konkurencije (vidjeti detaljnije: 1, str. 327 i dalje). Komponente globalne tržišne logike razmotrićemo u nastavku teksta, a ilustruju se na slici II/1.



Sl. II/1. Globalna tržišna logika

Globalna potreba potrošača predstavlja potrošačevu potrebu izraženu kroz mnoge zemlje za istim proizvodom ili uslugom (potreba za informacijom, znanjem, raznim udobnostima), odnosno njihovo zadovoljavanje na isti način. Činjenica da postoji mogućnost za zadovoljavanjem potrebe na približan način utiče na potrošača u pojedinoj zemlji kao gotovo "prirodna" težnja da se globalna potreba i kod njega razvije.

Globalne karakteristike proizvoda predstavljaju neka obilježja pojedinih proizvoda koja se jednostavno očekuju i proizvođač ih mora bezuslovno ispuniti (kvalitet, ekološki standardi i dr). Preko ovih proizvoda se stvara globalna mreža ponude koja predstavlja orijentir za sve proizvođače. Razvoj ovakvih proizvoda predstavlja veliki izazov za preduzeća.

Globalne benefite (koristi) od proizvoda su rezultat razvoja nekih sasvim novih proizvoda koji su dostupni na širem prostoru (internet i sl.) i potrošačima.

Globalna logika grane i konkurencije nameće potrebu za znanjima o ključnim faktorima uspjega na takvom nivou. Iskustva na domaćem tržištu mogu poslužiti za razvoj ovakvog mišljenja i vođenja biznisa u grani. S druge strane, dejstvo konkurencije na globalnim osnovama dolazi od vodećih proizvođača i nema mogućnosti protekcionizma (Boing, naprimjer). Zato konkurencija na domaćem tržištu može biti pogodno tlo za stvaranje konkurenske snage na inostranom tržištu.

Informatizacija društva

Savremeni stepen informacije društva doveo je s pravom do sintagme "informatičko društvo", a u literaturi se sve više govori o "informatičkoj revoluciji". Visokorazvijena društva su zasnovana na informaciji kao osnovnom razvojnom resursu ("zahvaljujući" Internetu, danas elektronski može da komunicira na poslu i iz kuće više od 200 mil. ljudi sa gotovo nulim troškovima), koja je donijela radikalne promjene u mnogim granama. Tržište informacija se karakteriše visokim stopama rasta i veoma je profitabilno, konkurentsko i krajnje složeno. Informatička era je unijela dramatične promjene u globalna tržišta i konkurenciju. Internet omogućava eksploziju komunikacija u isto vrijeme, sa bilo kojeg dijela svijeta. Informatizacija je eliminisala komparativne prednosti na bazi prirodnih resursa, stvarajući novu (digitalnu) ekonomiju. Prirodni resursi više nijesu glavni izvori za privredni rast i razvoj (primjer Japana). Stara ekonomija se zasnivala na logici upravljanja proizvodnjom, a nova na upravljanju informacijama. U granama baziranim na informacijama i znanju, troškovi rada učestvuju sa oko 5% u ukupnim troškovima. U prošloj dekadi, outputi usluga su, u visokorazvijenim zemljama, rasli dva puta brže od proizvodnje (9, str. 7). Sadašnja ekonomija je miksana, od prethodne i nove u kojoj preduzeća moraju promijeniti mnoge poluge konkurentnosti.

Informatizacija društva omogućava da kupac, preduzeće i svako ko pokazuje interes u veoma kratkom roku bude informisan o stanju i promjenama na bilo kojem sektoru ljudske aktivnosti. Figurativno rečeno, u ranijoj ekonomiji je preduzeće bilo lovac koji je tražio kupce, a sada je kupac postao lovac (6, str.x). "Informatička revolucija povećava relevantne informacije dostupne kupcu i reducira troškove promjene dobavljača" (9, str. 8). Uticaj kupca na sve tokove se radikalno povećava, što sve dovodi do značajnih promjena u samom biću marketinga i marketing mix-u. Međutim, tome takođe treba dodati da informatička tehnologija omogućava menadžmentu nova sredstva za kontinuirano proučavanje i opsluživanje kupaca, odnosno njegova očekivanja.

Informatizacija društva dovodi do prividne jednakosti svih, s obzirom na činjenicu da se znatan broj informacija tretira kao opšte dobro. Navedena teza pogotovo važi za elektronsku informisanost (Internet, TV, sve ostale elektronske forme). Informatičko doba kreira hiperkonkurenska tržišta, a vodeća snaga se pomijera sa proizvođača i maloprodaje na potrošača, koji sada određuje šta zeli (6, str. 6).

Brzo strujanje relevantnih informacija omogućava marketing menadžerima (i jednovremeno zahtijeva od njih) da su u toku sa aktuelnim kretanjima na tržištu, istovremeno zahtijevajući nova znanja kako bi njihova preduzeća bila kontinirano uspješna. Informatizacija, prema tome, otvara mogućnost globalnog mišljenja i predstavlja realnu perspektivu za buduće menadžere.

Aktuelna informatizacija omogućava da se sagledaju rastuća tržišta, te opšte i posebne perspektive u pojedinim biznisima. Ona je značajno doprinijela afirmaciji poslovne filozofije koja polazi od stava: "mislite o globalnim sličnostima a vežite se za lokalna tržišta" (2, str. 60). Društveni aspekt opšte informatizacije, a preko nje i biznisa, je danas uticajniji nego ikada u dosadašnjoj privrednoj istoriji.

Novi kupac

Krupne promjene koje se odvijaju u svjetskoj i nacionalnim ekonomijama nijesu mogle da zaobiđu kupca, kao osnovno ishodište svakog biznisa. On je u situaciji da bude permanentno i integralno informisan o kretanjima na tržištu u pogledu svih instrumenata marketinga, donoseći (za sebe) optimalne odluke na osnovu poređenja više relevantnih varijabli i konkurenata, što mu Internet sasvim omogućava. Vremena samo "ekonomskog čovjeka" (koji je nekada bio predmet analize) su zauvijek prošla. Savremeni kupac može kupiti bilo-šta, bilo-gdje i od bilo-kuda, tokom čitavog dana i svih dana u godini, minimizirajući svoje napore. U odnosu kupca i prodavca sve više se eliminišu agenti, a njihove veze postaju direktne (Internet i drugi oblici kupo-prodaje), sa nižim troškovima za oba učesnika razmjne. On je u pravom smislu riječi kralj, jer je u poziciji da može direktno informisati preduzeće o njegovim specifičnim zahtjevima kod svakog proizvoda/usluge. Istovremeno, otvara se mogućnost da preduzeće kreira baze podataka o potrebama individualnog kupca i njegovom ponašanju pri kupovini. Prethodna tvrdnja važi ne samo za finalnog nego i za biznis-kupca. Obje vrste kupaca upućuju na zaključak da je važnije da savremeno preduzeće ima "vlasništvo" nad kupcima nego na realitetima (fabrika, mašine...).

Savremeni kupac je meta ne više samo lokalne i nacionalne, već međunarodne i globalne konkurencije. On je sasvim drugačiji nego sto je bio prilikom formulisanja bazičnog marketing koncepta i filozofije privređivanja. Za njega više nije adekvatan raniji koncept marketinga po kome je trebalo stimulisati tražnju za ono što preduzeće proizvodi. Savremeni kupac nije više zadovoljan čak ni samo kvalitetnim proizvodom, niskom cijenom, efikasnom distribucijim i integralnim promocijnim mix-om, već zahtijeva mnogo više od efikasnog marketing mix-a.

Novi, sve više nazvan "globalni kupac" može da bira između više varijanti proizvoda i usluga veoma efikasnih proizvođača, lociranih gotovo svuda po svijetu. Njegov izbor je ogroman i usmjeren na vodeće proizvođače u svijetu (IBM, Hertz, Microsoft, Nokia...). Taj novi kupac sve više postaje "sudija" o proizvodu koji se nudi, formirajući svoj stav ne samo na osnovu sopstvenog iskustva, nego i na osnovu obilja informacija. Njegova nova pozicija je takva da raspolaže sa sve većim kvantinuom diskrecije u odlučivanju, što predstavlja novi problem za marketing menadžere. Druga važna činjenica je da savremeni kupac, u principu, može odložiti potrošnju bilo kojeg proizvoda i prikupiti informacije za optimaln izbor. Odlaganje potrošnje je moguće zahvaljujući visokom stepenu supstituibilnosti (1) i sve većem nivou zadovoljavanja osnovnih potreba (2).

Zahvaljujući visokom nivou ponude za bazično istu potrebu i mogućnosti za brzom informisanošću, savremeni kupac ne želi da bude masovan, već u izboru pokazuje sve više individualnost. Njegova individualizacija predstavlja novi izazov i obavezu za preduzeće. Na menadžmentu je da njegovu različitost uvaži kao objektino datu i restrukturira sopstveni biznis prema novom njegovom ponašanju.

Novi kupac u kupovini bilo kojeg proizvoda/usluge sve više ima u vidu ne puko zadovoljenje potrebe, već njegovu bazičnu vrijednost koju dobija za izdvojeni dohodak. On se definiše kao "ratio benefita u odnosu na trošak/cijenu, uključujući troškove korišćenja. Koncept kupčeve vrijednosti je srce marketing koncepta i mora biti kontrolni element svake poslovne strategije" (3, str.250). Kupčeva vrijednost u odnosu na ponudu je novi izazov za marketing menadžere, ali i za top menadžment. Ona je takođe izazov za bilo koji preduzetnički poduhvat.

2.4 Novo vođenje biznisa

Kvalitativne promjene u veoma širokom okruženju se odražavaju na: novi način vođenja biznisa (1), nove procese nastupa na tržište (2), u permanentno novim poslovima (3). Globalna ekonomija, odgovarajuće tržište i svi procesi koji su prisutni oko ova dva fenomena neminovno vode potrebi za inovacijama u kreiranju i vođenju biznisa. Nekad novi biznis proizilazi iz očekivane kupčeve vrijednosti, ali isto tako on dolazi i od samih preduzeća, posredstvom njihovih inovacija, jer kupci često ne znaju šta će željeti u budućnosti (takvi primjeri su: Sony, 3M, IBM, Microsoft i dr). Do novog biznisa se dolazi posredstvom drugačijeg strategijskog razmišljanja, kroz holistički odnos prema tržištu. On dovodi do sistematskog redefinisanja biznisa preduzeća na osnovu informacija iz veoma raznovrsnih izvora. Problem vođenja biznisa i potrošača u novim uslovima se ne može riješiti samo novim marketing istraživanjima.

Za potrebe ovog rada treba izdvojiti dvije važne komponente u novom vođenju biznisa, i to: (1) Integrisanje unutar preduzeća i (2) Organizacija koja uči (learning organization).

Za razliku od ranijeg preduzeća koje je bilo podijeljeno po departmanima (funkcionalnim oblastima), savremeno preduzeće je sve više integrisano oko jedinstvenog cilja: kreiranje vrijednosti za kupca. Klasična podjela rada u preduzeću između pojedinih poslovnih funkcija se napušta kao nepodoban oblik organizacije i funkcionisanja preduzeća i zamjenjuje novom u kojoj su svi odgovorni za kupca kao dugoročnog poslovnog partnera. To pretpostavlja integrisanje menadžerskih funkcija i njihovu potpunu koordinaciju. Osim toga, biznis i (pogotovo) top-management mogu biti sasvim fizički razdvojeni.

Preduzeće u toku svoga poslovanja permanentno uči ("čovjek se uči dok je živ" – narodna mudrost) o svemu što je sa njegovim privređivanjem povezano. Novi uslovi u kojima se odvija biznis su nametnuli menadžmentu preduzeća zahtjev za stalnim učenjem "iz" i "o" biznisu. Teorija i praksa marketinga su saglasni sa tezom da je učenje organizacije ključni faktor ostvarivanja njenih ciljeva. Učenje se smatra bitnom komponentom ostvarivanja konkurentske prednosti preduzeća. Inače samo učenje se, po misljenju nekih autora, "dešava kada je greška otkrivena i korigovana" (4, str.5). Ovaj sasvim novi tip organizacije je stvarnost koju treba prihvatiti kao nešto što presudno doprinosi uspješnom vođenju biznisa preduzeća. Organizacija koja uči je "usresređena na stalno sopstveno poboljšanje i reinenciju onako kako to tržišni uslovi zahtijevaju" (3, str. 268). Njeno kreiranje je jedna od temeljnih stubova za primjenu novog marketing koncepta.

3. Temeljne postavke novog (holističkog) marketinga

Krajem prošlog i početkom ovog milenijuma dolazi do kvalitativnih promjena u privredama (gotovo) svih zemalja svijeta. Pošto se privrede sastoje iz preduzeća, logično je da se radi o uzajamnom procesu. Promjene u preduzetničkoj aktivnosti i vođenju biznisa su inicirane i povratno reflektovane u oblasti marketinga kao multiplikativnoj snazi strategijskog menadžmenta. Zapaženo je da su promjene kod kupca i u preduzeću brže nego u marketingu. S pravom je konstatovano da "ljudi kupuju ono što oni žele, a ne nešto što je napravljeno za neko mitsko tržište" (8, str.30). Da bi odgovorio tim promjenama, marketing mora biti rekonstruisan, redefinisani i proširen (6, str. x), tako da kupci postanu najvrednija aktiva preduzeća. Sve dramatične promjene, upozorava se u najnovijim radovima iz marketinga (vidjeti 12. i druge), se ne mogu još ni zamisliti, a posebno predvidjeti. Novi, tj holistički ili potpuni marketing koncept, predstavlja integralno proširenje prethodnog, koji je bio fokusiran na odgovarajuću ponudu i marketing mix. Njegova nova pozicija proizilazi iz zahtjeva za fundamentalnim promjenama u kreiranju korporativne strategije preduzeća, ali pozicionirana tako da marketing i dalje ima vodeću ulogu u oblikovanju nove strategije (6, str. 5). Međutim, treba odmah istaći da se neki aspekti marketinga nikada neće promijeniti, jer marketing uvijek uključuje nekoga ko prodaje i nekoga ko treba da kupi, tako da se odvija proces razmjene (8, str.10). Istorija marketinga je "priča o promjenama u vremenu", koja ima dvije osnovne karakteristike: promjene (1), i kontinuitet (2).

Raniji (stari) marketing koncept se, da podsjetimo, bazirao na nekoliko osnovnih teza (1) Masovna proizvodnja, fokusirana na ekonomiju obima i niske troškove; (2) Masovna i visoka standardizacija proizvoda, kao odgovor na zahtjeve sve izbirljivijeg kupca; (3) "Masovni marketing", utemeljen na filozofiji maksimiranja broja potencijalnih kupaca i baziran na odgovarajućim medijima (TV i dr) i promotivnom mix-u i (4) "Prosječni potrošač," fundiran na osnovu standardizovanih poruka preduzeća. Uopšteno rečeno, stari marketing koncept je baziran na stabilnoj tražnji, stabilnom proizvodu i stabilnim procesima. Među liderima ranijeg marketing koncepta ili masovnim marketarima mogu se navesti poznate firme kao što su: General Motors, Gillete, Procter & Gamble i dr. Raniji koncept marketinga, zasnovan na "strategiji veličine" može se simplificirano predstaviti kao:

Niska cijena → visoko tržišno učesće → Velika količina → Niski troškovi → Pf.

Za predstavljanje novog marketing koncepta i njegovo bitno razlikovanje od ranijeg, kreirane su i nove definicije marketinga. Jedna od njih je: "Marketing je proces definisanja, razvijanja i isporuke vrijednosti prema kupcima" (3, str. 69). Umjesto navedenog akcenat je sada, ne više na potrebama kupaca nego na vrijednosti koju on

vidi u proizvodu, donoseći odluku o kupovini, zajedno sa procesom njegove konzumacije.

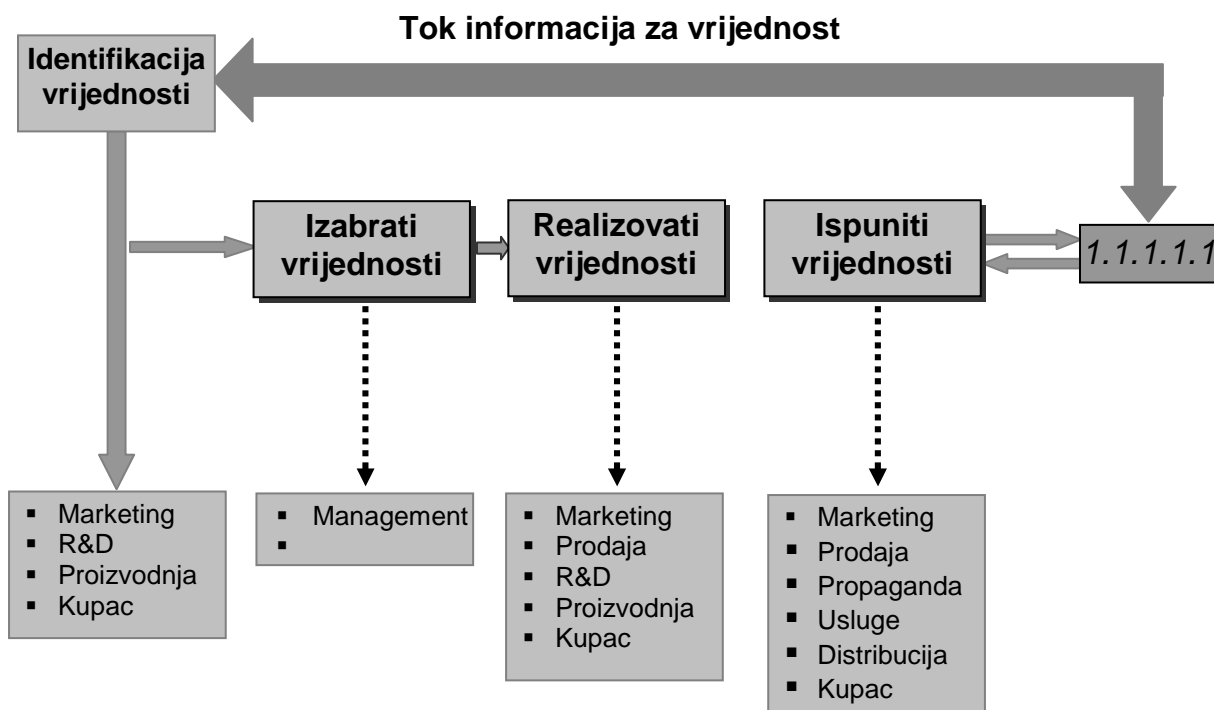
Umjesto ranijeg koncepta, koji se zasnivao na kreiranju i zadržavanju potrošača, novi koncept polazi od uvažavanja prethodnog, ali tome dodaje “razvoj povezivanja sa kupcem” (develop customer relationship), kao novi zadatak menadžmenta. On se temelji na rekonceptualizaciji marketing mix-a, naročito pojedinih njegovih instrumenata. Promijenjena uloga marketinga se može sumarno izraziti na sljedeći način (sl. II/2).

Oblast analize	Prošlost	Budućnost
Cilj marketinga	Kreiranje potrošačeve vrijednosti	Kreiranje akcionarske vrijednosti
Marketing strategija	Povećano tržišno učešće	Razvoj i upravljanje marketing aktivom
Pretpostavke	Pozitivne marketing performanse dovode do pozit. finansijskih rezultata	Marketing strategije se testiraju prema vrijednostima
Kontribucija	Znanje o kupcima, konkurentima i kanalima prodaje	Znanje o polugama marketinga za povećanje akcionarske vrijednosti
Fokus marketinga	Marketing orijentacija	Opsti menadžment
Marketing vještine	Specijalizacija	Specijalizacija + opšta znanja
Osnovni stav	Važno je razumijeti kupca	Uloga marketinga u kreiranju vrijednosti vlasnika
Koncept preimućstva	Dodirljivost	Nedodirljivost
Usmjerenost	Povećanje profita	Povećanje akcionarske vrijednosti
Ključne performanse	Tržišno učešće, satisfakcija kupaca, povraćaj ulaganja preko prodaje	Akcionarska vrijednost diskontovani cash flow

Izvor: Doyle P.: Value-Based Marketing, str. 29

Sl. 2 Promjenjiva uloga marketinga

Poređenjem odnosa prošlosti i budućnosti (uporediti pojedine oblasti!) dolazi se do zaključka o kvalitativnim promjenama po svim oblastima. Primjera radi, lako je zapaziti da se strategija povećanog tržišnog učešća zamjenjuje novom – Razvoj i upravljanje marketing aktivom, da je umjesto marketing orijentacije relevantan opšti menadžment, itd.



Sl. II/3. *Savremene vrijednosti u Marketingu (Michet D. and oth.: Business-Business Marketing, p.11)*

Najnovija literatura (vidjeti neke izvore na kraju ove glave) iz ove oblasti, kao i privredna praksa iz najrazvijenih zemalja svijeta, omogućavaju da se markiraju osnovne oblasti u kojima je došlo do radikalnih promjena u ranijoj marketing filozofiji. U pitanju su različiti segmenti i promjene koje će se, izvjesno je, nastaviti u budućnosti.

3.1. Kreiranje "zahtijevane" vrijednosti

Prva diferencirana odrednica novog marketing koncepta je prouzrokovana masovnošću i kvaitetom ponude, koja omogućava kupcu da ne insistira na količini već na sasvim drugačijem odnosu prema ponudi. Raniji koncept marketinga je isticao u prvi plan otkrivanje potreba kupaca, kreiranje ponude, njihovo zadovoljenje i ostvarivanje profita kao cilja iz tog biznisa. Novi koncept, međutim, kao jedan od svojih fundamenata ima isticanje vrijednosti u prvi plan.

Gdje se formira vrijednost? Za razliku od ranijeg koncepta, prema kome se vrijenost formira u samom preduzecu, zahvaljujući visokoj tehnologiji i drugim kvalitetima, novi koncept polazi od fundamentalnog stava da se vrijednost formira kod potrošača. Potrošač je jedini sudija koji može da odredi vrijednost bilo kojeg proizvoda. Vrijednost formirana u fabrici ne znači ništa i kao takva nije relevantna za savremeno preduzeće.

Savremeno preduzeće u kontinuitetu istražuje nove vrijednosti koje treba dodati, gledajući proizvod očima kupaca, kako bi omogućilo njegovu dugoročnu satisfakciju. Nije u pitanju, dakle, samo aktuelna nego i dugoročna korespodencija ponude sa očekivanom vrijednošću kako bi se kreirao "dugotrajni kupac" (longer-lasting customer). Njega ne treba "loviti" nego "gajiti", kao što se odnosi baštovan prema svojoj bašti.

Postavljanje vrijednosti u prvi plan biznisa preduzeća predstavlja proces koji ima određene faze. Proces se može rasčlaniti na (6, str. 29):

Istraživanje vrijednosti – faza u kojoj preduzeće sagledava potencijalne vrijednosti na interesnom tržištu, dovodeći ih u vezu sa kompetentnošću preduzeća i njegovim mogućnostima.

Krieranje vrijednosti – se logično naslanja na prethodne rezultate, polazeći od očekivanih benefita kupaca.

Isporuka (delivery) vrijednosti će pokazati da li kreirana vrijenost korespondira sa kupčevom zamisljenom vrijendošću.

U uslovima nove (digitalne) ekonomije vrijednost mogu oblikovati, pored kupaca, sama preduzeća, partneri, zajednice i drugi subjekti. Kupac formira aktuelnu vijednost pod uticjem različitih eksternih i internih faktora. Aktuelna vrijednost nije samo izraz zahtijevanog kvaliteta, već ukupnog doživljaja koji kupac ima prilikom konzumiranja proizvoda ili korišćenja usluge. On percipira vrijednost na osnovu integralne ponude preduzeća.

Pred menadžmentom preduzeća se postavlja kontinuirano složen zadatak: kako da preduzeće pronađe superiornu vrijednost na osnovu sopstvenih i pribavljivih kapaciteta? Kako da kriera konkurentske prednosti prema spoznatoj vrijednosti odgovarajućeg tržišnog segmenta?

3.2. Povezivanje s kupcima

Kupac u novom marketing konceptu postaje poslovni partner, sa kojim menadžment preduzeća nastoji da obezbijedi dugoročan poslovni odnos. Menadžment koji se temelji na povezivanju sa kupcima (Customer Relationship Management) postaje ključ svih marketing procesa savremenog preduzeća. On proizilazi iz nove bazične filozofije koja ne priznaje prodaju kao kraj marketing procesa, nego u kupcu vidi bogatstvo ("aktivu") preduzeća. Dugoročno povezivanje sa kupcem omogućava promjenu fundamenta menadžment filozofije, od proizvoda i nekog biznisa kao fokalne tačke, prema senzitivnosti na kupca kao ključnog faktora uspjeha. Pri tome, tzv. direktni marketing je sada u situaciji da, zahvaljujući promjenama u sferi informatike, uspostavi direktan dijalog sa (potencijalnim i stvarnim) kupcem i sagleda detaljno njegove individualne potrebe.

Kao podsistem povezivanja sa kupcima, u okviru ukupnog menadžmenta, nastao je tzv. Relationship Marketing (partnerski marketing), koji se počeo teorijski obrađivati u SAD-u i Evropi početkom 90-ih godina prošlog vijeka. Njegove osnovne karakteristike su sljedeće (7, str. 69):

1. Sva pažnja unutar preduzeća je usmjerena na kriranje totalne ponude prema kučevoj vrijednosti,
2. Upravljanje ukupnim procesima u preduzeću je usmjereno prema tržištu,
3. Vrijednost, koju izražava kupac, je primarna za sve funkcije unutar preduzeća (organizacije) i
4. "Relationship marketing" nije potpuno novi marketing koncept.

Relationship marketing kao bitno novi fenomen je moguć samo u uslovima kada preduzeće dođe u fazu da gotovo individualno poznaje kupce. Različitost ranijeg marketing koncepta je bila u tome što je kupac tretiran kao statistički fenomen, prema kome je (kao takvom) kreiran marketing mix.

Povezivanje sa kupcem treba da omogući identifikaciju njegovih vrijednosti, promjena u ovoj oblasti i ponude koja će biti kvalitetnija od konkurencije. Međutim, treba ukazati na činjenicu da kupci, iako više sofisticirani nego prije nekoliko godina, nijesu jednostavni za uspostavljanje saradnje. Novi, sofisticirani kupac informisan je o svemu mnogo više i očekuje mnogo više od preduzeća nego raniji. U

vezi sa tim treba ukazati najmanje na dva problema, koje marketing menadžeri moraju imati u vidu, i to: (1) kupci često ne zanju sta zaista žele, a posebno koje će biti njihove vrijednosti u budućnosti, i (2) njegova očekivanja od preduzeća dramatično rastu, sve do nerealnih zahtjeva. Na osnovu svih tih promjena koje se svakodnevno dešavaju u korespondenciji sa kupcima ima i takvih zaključaka, po kojima su ti novi, sofisticirani kupci, veoma skeptični prema svemu novom što dolazi iz aktuelnog biznisa, povećano su cinični i neprijatljivi raspoloženi prema biznisu i marketingu, posebno tretirajući privednu propagandu kao "ispiranje mozga" (detaljnije 7, str. 56-58).

Teorijski posmatrano, razumijevanje potrošačevih vrijednosti kao individualnog problema, a ne masovnog tržišta (kako je to ranije bio slučaj), je sasvim logično unapređenje marketing koncepta. Međutim, proučavajući vodeću literaturu i praksu iz ove oblasti, može se zaključiti da i dalje ostaje otvoren problem: kako zaista kupac određuje vrijednost i kako ga preduzeće može zadovoljiti! Ovo pitanje je više praktične prirode i postojeći arsenal naučne aparature nije sasvim dovoljan da se sa sigurnošću na njega može odgovoriti.

3.3. Stvaranje lojalnosti prema preduzeću umjesto proizvodu

Menadžment preduzeća je oduvijek nastojao da stvori lojalnog kupca prema njegovoj ponudi. Lojalnost kupca prema proizvodu, pa čak i njegovoj marki, danas se shvata kao stari koncept marketinga, nedovoljan za uspješno vođenja biznisa. Zato je osnovni zadatak savremenog marketing menadžera da kupčevu lojalnost transformiše od ponude (proizvoda) prema preduzeću kao biznis instituciji, a sastoji se u kontiniranoj kupovini od istog preduzeća. Ova lojalnost se u savremenoj teoriji marketinga smatra najvažnijom determinantom dugoročnog rasta i profitabilnosti preduzeća. Fundament na osnovu koga se gradi lojalnost kupca je njegova satisfakcija. Kupčeva satisfakcija se definiše kao stanje u kome su dobijene performanse proizvoda jednake očekivanim (9, str. 84). Lojalnost, u odnosnom smislu, se mjeri tzv. stopom zadržavanja (Rz), koja predstavlja odnos između procenta kupaca koji kupuju tekuće (% Kt) i sljedeće (%Kt+1) godine, tj.

$$Rz = \frac{Kt}{Kt+1} \cdot 100$$

Ona se u visoko razvijenim privredama (SAD, naprimjer - vidjeti: 9, str. 80) obično kreće oko 90%.

Novi koncept lojalnosti kupca se označava kao dvosmjernan, slikovito rečeno: "dvosmjerna ulica" (two ways-street). Naime, s jedne strane je kupac lojalan preduzeću, zato što ono zadovoljava njegove potrebe, u skladu sa vrijednošću, a s druge strane i samo preduzeće demonstrira lojalnost kupcu, prevashodno, na osnovu znanja koje o njemu ima (3, str. 256).

Lojalnost kupca prema preduzeću se postiže kreiranjem specifične ponude (i ostalih instrumenata marketinga) prema njegovoj individualnosti. Zahvaljujući visokom dohotku i opsežnoj (diferenciranoj) ponudi, koja mu je svakodnevno prisutna, potrošač može da pokaže svoju bitnu različitost u odnosu na druge kupce, sve do teorijski poslednjeg nivoa – individualnosti. Potrošačev problem zadovoljavanja potreba i uvažavanja njegove vrijednosti se, od strane menadžmenta preduzeća, dosljedno konceptu, tretira kao "jedinstvena solucija", a ne rezultat bilo kakvih prosjeka. Na taj način se dosljedno primjenjuje tzv. koncept "1:1" kojim se želi označiti da se svaki kupac posebno tretira od (svakog) pojedinačnog preduzeća. (Ovaj stav ne treba sasvim dosljedno prihvatiti u svim slučajevima. On će sigurno važiti za opremu, ali ne i za proizvođača kompjutera. Koncept segmentacije nije danas sasvim narušen niti u najrazvijenijim privredama.)

3.4. Nova uloga marketinga u preduzeću

Sve do sada izloženi (i drugi) faktori doveli su do novog koncepta marketinga. U cilju ilustracije snage kvaliteta promjena neki autori (vidjeti naprimjer 12, str.1) su konstatovali da "marketing gubi sopstveni put", otvarajući logičku dilemu između tog stava i objektivnosti da je marketing odlučujući u opstanku i razvoju preduzeća. Kako sada riješiti logički paradoks: ranija uloga marketing departmana se suštinski ruši, nije više istovjetno potreban, a povećava se potreba za primjenom marketinga? Jedini je odgovor u totalnoj integrisanosti marketinga u sve tokove preduzeća. Marketing u novim uslovima postaje proces, a ne funkcija čime se rješava prethodno navedena logička dilema.

Sada su u najuspješnijim preduzećima top menadžeri sve više opsjednuti primarnim zadatkom da povećaju fokusiranost, ali i otvorenost prema kupcima, polazeći od osnovne teze da totalna konkurencija automatski pretpostavlja totalnu integrisanost preduzeća prema kupcima. Marketing, umjesto specijalizovane aktivnosti, organizovane kroz posebnu poslovnu funkciju, postaje integralni dio opsteg menadžmenta iz čega proizilazi novi zadatak menadžera da više ne budu specijalisti za određenu oblast (kupci, kanali prodaje, promocija...), već da budu eksperti za stvaranje uslova za kontinuirani rast preduzeća i povećanje njegove vlasničke vrijednosti. Dosledno navedenom, smatra se (9, str. 70) da je posebna uloga marketinga u formulisanju strategija koje će omogućiti da se izaberu "pravi" kupci,

ostvari povezivanje (partnerstvo) sa njima i kreira diferencirana prednost preduzeća, stratejske poslovne jedinice ili nekog biznisa. Osnovna ideja marketing filozofije nije više samo u optimalnom marketing mix-u, već da preduzeće ponudi superiorniju vrijednost. Da bi ostvarilo taj novi zadatak, u preduzeću se mora postići tzv. totalno integrisani marketing.

U prilog ovoj tezi može se navesti razlika između savremenog tretmana marketinga u Japanskim i US preduzećima. Osnovna razlika je u tome što je kod Japanskih preduzeća marketing "uliven i rasprostranjen" kroz čitavu organizaciju, dok je kod većine američkih on još uvijek funkcionalno organizovan (detaljnije u 10, str. 312-314). Upravo se to smatra jednim od osnovnih faktora uspjeha japanskih preduzeća na globalnom trzistu.

Totalna integrisanost marketinga predpostavlja njegovu sasvim novu ulogu od strane menadžmenta, ali i prema pojedinim poslovnim funkcijama. Izgrađivanje superiornije vrijednosti prema kupcima se upravo postiže "poboljšanje veza između marketing procesa i funkcionalnih specijalnosti" (9, str. 171).

Novi odnos marketinga i prodaje. Kako je već izloženo u ovoj knjizi, prodaja i marketing imaju dva različita zadatka: prodaja da pronađe kupca za ono što je već proizvedeno, a marketing da usmjeri preduzeće prema onim proizvodima koje kupci žele. Dosljedno ranijem marketing konceptu, marketing je zadužen za strategiju, a prodaja za operativu. U tradicionalnom modelu prodaje, kupac i prodavač su vezani transakcijom razmjene i njihovi kontakti su jednostvni, sa relativno slabim vezama.

Ukupne nove okolnosti sa kojima se srijeće preduzeće na početku XXI vijeka determinisu da se na principima marketing filozofije vodi preduzeće kao cjelina, što dalje zahtijeva totalnu integraciju svih poslovnih aktivnosti, pa samim tim i prodajne funkcije. Marketing i prodajna funkcija moraju da više nego ranije koordiniraju ukupne aktivnosti, jer se razlike među njima smanjuju. Za neka preduzeća se smatra integracija ovih dveju funkcija kritičnom tačkom totalnog integrisanja marketinga. U svakom slučaju, njihove razlike postaju manje nego sto su bile u eri masovnog marketinga.

3.5 Marketing i istraživačko-razvojna funkcija.

Turbulentno poslovno okruženje, kombinovno sa povećanim zahtjevima kupca, u pogledu različitih svojstava ponude, doprinosi potrebi permanentnog poboljšanja na proizvodu. Zato treba ozbiljno uzeti u obzir tezu koja je formulisana u savremnoj marketing literaturi, po kojoj je "inovacija imperativ za opstanak u preduzeća u XXI vijeku" (12, str. 195). Bez inovacije bilo koje preduzeće ne može opstati u dugom roku,

čak i pod pretpostavkom da u nekom vremenu ima vodeći proizvodni program. Svaki asortiman zastarijeva u vremenu i mora biti blagovremeno inoviran.

Nova era marketinga sadrži u sebi jednu od fundamentalnih premisa po kojoj su marketing i istraživačko-razvojna funkcija, u tom strateški važnom zadatku, sasvim integrisane. Iako svako obavlja svoj segment, njihova integrisanost i interpoliranost dolaze do izražaja u pogledu efekata nove i inovirane ponude preduzeća. Gap između ovih funkcija sasvim nestaje i one su stopljene u strategijskom i operativnom pogledu.

Nova era marketinga podrazumijeva servisiranje kupaca u drugačijem svijetlu, koje se sastoji u shvatanju kupca kao poslovnog partnera. U tim novim uslovima se zahtijeva "dodatna vrijednost proizvoda ili usluge za posebnu kategoriju kupaca" (13, str. 225). Strategija servisiranja kupaca se sve više dovodi u vezu sa strategijom učenja, po kojoj se iz pružanja usluga (u najširem smislu shvatanja "učenja") izvlači pouka u kontinuitetu, jer se u procesu satisfakcije od kupca stalno uči. Na osnovu stepena servisiranja kupaca se upravo razvija ključna poluga konkurentske prednosti preduzeća.

R e z i m e

Na početku novog milenijuma dolazi do kvalitativnih promjena u konceptu masovnog marketinga. Od preduzeća se sve više zahtijeva kreiranje vrijednosti za potrebe individualnog kupca.

Osnovni uzroci koji su doveli do tih promjena su:

(1) globalizacija ekonomije, (2) informatizacija društva, (3) novi kupac i (4) novi način vođenja preduzeća.

Novi (holistički) marketing se temelji na sasvim drugačijem odnosu prema kupcima, po svim obilježjima. On pretpostavlja kreiranje "zahtijevane" vrijednosti prema kupcima na osnovu rezultata "istraživanja vrijednosti". Povezivanje sa kupcima se bazira na totalnom poštovanju njegove individualnosti i saznanju: kako kupac određuje vrijednost ponude.

Stvaranje lojalnosti kupca prema preduzeću umjesto proizvodu omogućava dugoročno partnerstvo među učesnicima razmjene.

Nova uloga marketinga u preduzeći se sastoji u njegovom integrisanju sa opštim menadžmentom. Iz toga proizilazi novi odnos marketinga prema svim ostalim poslovinim funkcijama.

Literatura:

1. Jeannot J. and D. Hennessey: Global Marketing Strategies, Houghton Mifflin Company, Boston, 1995.
2. Hassan H.: and R. Blackwell: Global Marketing, The Dryden Press, New York, 1994.
3. Webster F.: Market-Driven Management, John Wiley and Sons, Inc. New Jersey, 2002.
4. Moinglon B. and A. Edmonson (eds): Organizational Learning and Competitive Advantage, SAGE, London, 1996.
5. Porter M. (ed): Competition and Global Industries, Harvard Business School Press, Boston, 1986.
6. Kotler Ph. and oth.: Marketing Moves, Harvard Business Press, Boston, 2002.
Piercy N.: Market-Led Strategic Change, Butterworth Heinemann, Oxford, 2002.
7. Tedlow r. and Geoffry J.(ed.):The Rise and Fall of Mass Marketing, Routledge, New York, 1993
8. Doyle P.: Value-Based Marketing, John Wiley & Sons, New York, 2000.
9. Aggarwal R. (ed.): Restructuring Japanese Business for Growth, Kluwer Academic Publisher, Boston, 1999.
10. Mourdoukoutas P.: The Global Corporation, Quorum Books, Westport, 1999.
11. Hulbert J. and oth: Total Integrated Marketing, Free Press, New York, 2003.

Igor Lukšić

Proces stabilizacije i asocijacije i spontani poredak

Abstract

The EU has developed the process of stabilisation and association in order to create necessary conditions in the countries of the Western Balkans so that they would be able to accede the membership of the Union. The whole process can be seen from two different angles taking into account the principles of the Austrian school of economics. The utility of the institutions (rules of the game) developed in Europe can not be put in doubts as those institutions have helped the progress in economic and political freedoms, nevertheless some dark phases of the 20th century. It could be said that the process of transition in the ex-socialist countries is in fact the process of integration and absorption of the new rules of the game. On the other hand the process might turn out to be a process of institutional engineering – new sort of constructivism. The consequence may be expensive reforms to lead to the new institutions which in a society with different culture and morals would but raise transaction costs both for the individuals who want to take chances in the market and transaction costs of the transitional period, and in the end much too dominant role for the bureaucratic state and a facade liberaldemocracy. The frame for the integration-transition should be such to increase political and economic freedom encouraging enough number of individuals which could, in turn, foster the evolution of the informal rules more convenient for the western culture and values.

Key words: *economic and political freedom, transaction costs, transition, integration, culture and morals*

1. Uvod

Neodvojivo je posmatrati proces tranzicije i njegove rezultate i proces integracije kada su u pitanju zemlje bivšeg socijalističkog bloka Istočne i Jugoistočne Evrope. Proces integracija je danas nezaobilazan, predstavlja realnost svake zemlje i njenog razvoja i prosto govoreći ne ostavlja joj mnogo izbora. Odbijanje da se učestvuje u ovim megatrendovima integracija i globalizacije - neminovno vodi u samoizolaciju i svakako ugrožava poredak ekonomskih i političkih sloboda, odnosno proces koji treba da vodi takvom poretku, a kakav je tranzicija. Takođe, ukoliko se dešavanja analiziraju iz ugla zemalja koje su ključne kada je u pitanju podsticanje integracionog procesa, tada samoizolujuće zemlje predstavljaju svojevrstne crne rupe, pa samim tim ih od takvog pravca treba odvratiti. Iz tog razloga se može reći da ispunjavanje kriterijuma za zemlje u tranziciji koje se nalaze u Evropi radi priključenja evropskim integracijama, predstavlja i put izlaska iz procesa transformacije društva. Naravno, kada se govori o tranziciji treba imati u vidu da se priča najčešće fokusira na slučaj zemalja u Evropi, a ne na šire filozofsko tumačenje ovog procesa. S druge strane, istovremeno ukoliko se proces integracija posmatra sa aspekta pojedinca onda je očigledno da se sa povećavanjem tržišta, i to sa aspekta slobode kretanja ljudi, roba, kapitala, informacija - sloboda izbora uvećava.

Za zemlje u tranziciji koje su iz nje izašle i istovremeno ulaze u Evropsku uniju tranziciono-integracioni okvir je bio definisan razradom kriterijuma iz Kopenhagena definisanih 1993. godine koji su podrazumijevali izgradnju institucija liberaldemokratskog političkog sistema, vladavinu prava, poštovanje ljudskih i manjinskih prava, kao i otvaranje i podsticanje tržišne ekonomije kako bi novi ekonomski sistem mogao podnijeti konkurenciju zapadnoevropskog tržišta. Bez obzira na mnoge opravdane dileme i teorijske debate, ipak, opšta je činjenica da je sa aspekta zemalja koje izlaze iz socijalizma transformacija ka sistemima razvijenih demokratija značila realizaciju ekonomskih i političkih sloboda.

Dilema koja je prilično aktuelna jeste kamo dalji proces integracija vodi, posebno kada se govori o Evropskoj uniji. Rasprave o budućnosti ove asocijacije i debate koje se vode oko konstitucionalnih akata navode na pitanje koji stepen integracija je u ovom trenutku dovoljan, odnosno koja je to linija koja razdvaja prirodan proces povezivanja (bez obzira na motivaciju kojom su se rukovodili lideri podstičući ga u početku) zemalja radi olakšavanja njihove međusobne komunikacije, odnosno smanjivanja raznih transakcionih troškova i time povećavanja efikasnosti razmjene, odnosno katalaksije⁹⁸ kako je Hajek definiše, od zapadnog konstruktivizma u, moglo bi se reći, novom obliku. Ova linija razdvajanja pristupa integracijama predstavlja i razliku između dvije tradicije slobode, britanske i francuske, kada se apliciraju na moderne megatrendove.

⁹⁸ Hajek, Studije iz filozofije, ekonomije i politike, Paideia, Beograd, 2002

2. Stabilizacija i asocijacija

Zemlje poput Poljske, Češke ili Slovenije koje su pripadale bivšem socijalističkom bloku a naredne godine ulaze u Evropsku uniju prošle su kroz jedan sličan tranziciono-integracioni okvir koji predstavlja izazov i za našu zemlju. Kao što su gore pomenute države realizovale na bazi kopenhagenskih kriterijuma svoje evropske sporazume tako će se i Crna Gora naći pred izazovom realizacije procesa Stabilizacije i asocijacije koji predstavlja naš tranziciono-integracioni okvir.

Sam proces Stabilizacije i asocijacije je proistekao iz takozvanog regionalnog prilaza problemima Zapadnog Balkana (kako se naš region označava modernim rječnikom).⁹⁹ Komisija EU je u maju 1999. godine procijenila potrebu razrađivanja znatno ambicioznije vizije budućnosti razvoja našeg regiona, za šta je bilo neophodno uzeti u obzir nekoliko strateških odrednica: da je glavna motivacija za brže sprovođenje reformi unapređivanje odnosa sa EU i mogućnost članstva za sve zemlje regiona u određenom trenutku u budućnosti, potom neophodnost uspostavljanja bilateralnih odnosa kroz regionalne inicijative među zemljama sa veoma svježim ratnim iskustvom, kao i potreba da se zauzme što je moguće fleksibilniji pristup u odnosu na svaku zemlju pojedinačno pri čemu se ne dovodi u pitanje određen set ekonomskih i političkih uslova kao bi se država približavala EU. Zagrebački samit novembra 2000. je utro put Procesu stabilizacije i asocijacije čija je osnovna ideja da se zemlja kandidat za priključenje EU priprema za taj čin na sličan način na koji su se ostale bivše socijalističke zemlje pripremale.

Prva faza podrazumijeva stvaranje uslova za zaključivanje ugovora o stabilizaciji i asocijaciji što predstavlja ključni korak čitavog procesa. Onog trenutka kada se sporazum zaključi ulazi se u fazu njegove implementacije koja se zasniva na realizaciji ključnih demokratskih principa, s jedne strane i stvaranja uslova za ulazak na jedinstveno evropsko tržište. Nastoji se da ovi sporazumi uvažavaju specifičnosti svake zemlje, pri čemu se ne odstupa od seta formalnih pravila koje je potrebno implementirati u cilju prihvatanja komunitarnog zakonodavstva. Prema tome, suštinski ovaj se proces odvija na način da se ostvari puna asocijacija zemlje sa EU kroz primjenu svih neophodnih elemenata u vremenu koje se definiše kao neophodno da bi se obaveze ispunile. Prilikom implementacije ovog sporazuma Evropska Komisija kroz izvještaj o progresu daje procjenu kojim tempom određena zemlja napreduje odnosno moglo bi se reći ustanovljava kontrolne tačke i mjeri prolazno vrijeme.

Kako bi pomogla zemljama regiona u njihovom nastojanju da ostvare svoj cilj Evropska unija je razvila CARDS program (Community Assistance for

⁹⁹ <http://europa.eu.int>

Reconstruction, Development and Stabilisation) kao podršku reformama i izgradnji institucija neophodnih za implementaciju obaveza definisanih ugovorom o stabilizaciji i asocijaciji.

Važan element čitavog procesa jeste da on nije samo bilateralnog karaktera kojim se uspostavljaju odnosi zemlje i EU preko Evropske komisije već je jedan od ključnih zahtjeva unapređivanje regionalne saradnje kroz kreiranje odgovarajućih ugovora i konvencija u raznim oblastima. Jedna od tih jeste i stvaranje preduslova za proglašenje slobodne trgovinske zone preko mreže kompatibilnih bilateralnih ugovora o slobodnoj trgovini, ali i saradnja u oblasti infrastrukture ili bezbjednosti.

3. Evropske integracije i spontani poredak

Mnoga pitanja se postavljaju, a dileme proizilaze iz gore opisanog procesa Stabilizacije i asocijacije. Glavna među njima bi mogla biti sljedeća: kako se jedan takav pristup integracijama reflektuje na proces tranzicije? Koliki su transakcioni troškovi takvog tranziciono-integracionog okvira? Da li je nekritičko preuzimanje i pokušaj da se svi evropski standardi u relativno kratkom roku implementiraju, nova vrsta zapadnog konstruktivizma?

Da bi se moglo odgovoriti na ova pitanja treba prije svega se podsjetiti na koji način se realizovao proces tranzicije početkom devedesetih godina. Polazeći od tranzicije kao procesa koji podrazumijeva zamjenu diktature demokratijom, vladavine ljudi vladavinom prava i centralno planske ekonomije tržišnom, dva najčešće primjenjivana metoda bila su “šok terapija” i gradualizam.¹⁰⁰ Oba metoda zasnivaju se zapravo na institucionalnom inženjeringu pri čemu se u slučaju “šok terapije” recept sadrži od brze liberalizacije stanja na tržištu, brzog procesa privatizacije, uvođenja konvertibilnosti, ne previše izdašnih socijalnih davanja, kao i kreiranja i implementacije odgovarajuće legislative po ugledu na zapadne ekonomije. Sa druge strane gradualisti predlažu postepeno ubrzavanje liberalizacije ekonomije pri čemu najznačajniju ulogu u procesu ima država, što na kraju, ukoliko se taj koncept primijeni, predstavlja raj za rent-seeking, birokrate i sve u svemu ne obećava uspješnu tranziciju. Međutim, ključna primjedba je da nijedan od ova dva metoda ne uzima u obzir pitanja ljudskog kapitala, istoriju i običaje, odnosno moralni sistem jedne zemlje. Upravo razlike po ovim determinantama čine da rezultati tranzicije budu različiti u različitim zemljama što sugeriše da tranzicija sama po sebi nije mehanički proces i čiji rezultati zavise od metoda koji se prihvati i realizuje, već znatno više od toga. Odnosno, razlike u ovim determinantama utiču na povećanje transakcionih troškova procesa tranzicije, a istovremeno čine da novonastajuće tranzicije ne budu na pravi način prihvaćene, pa se stoga povećavaju i transakcioni troškovi pojedinca koji nastoji valorizovati znanje koje posjeduje. Pejović

¹⁰⁰ Prokopijevic, Transition, ICER, Working Paper Series, 2001

primjećuje da je ovo posebno slučaj što se više putuje na jugoistok, odnosno istok.¹⁰¹ Nesaglasnost neformalnih pravila i novih formalnih pravila utiču na povećanje transakcionih troškova institucionalnog restrukturiranja, pa postoji teza da je jačanje konzervativizma u Evropi rezultat upravo neuspjeha harmonizacije zakonodavstva koje nastaje u Briselu i neformalnih pravila pojedinih zemalja članica EU.¹⁰²

Upravo se stoga može postaviti neortodoksno pitanje u vezi sa procesom Stabilizacije i pridruživanja koji takođe predstavlja svojevrsan tranziciono-integracioni institucionalni inženjering. Da li je moguće nešto što se u Evropi stvaralo više od 50 godina u nekoliko godina implementirati u Crnoj Gori? Mehanička primjena tuđih iskustava, iako ona predstavljaju pravila koja su unaprijedila razmjenu (ovdje se ne misli samo na trgovinu, već i znanje) u evropskim zemljama, a istovremeno ne raditi na razvijanju kulture koja će podržati nova formalna pravila može doživjeti potpuni neuspjeh, jer puko preslikavanje modela samo po sebi ništa ne znači. Osim toga, pravila uz pomoć kojih je zapadna civilizacija dostigla današnji stepen razvoja razlikuju se od pravila koja danas vladaju tim sistemima, pa kopiranje današnjih pravila u nerazvijenim ekonomskim sistemima samo otežava razvoj, i pretvara se u novi oblik zapadnog konstruktivizma koji je propao unazad decenijama u mnogim zemljama Afrike i Južne Amerike.¹⁰³

Naravno uvođenje određenih formalnih pravila spolja je neophodno, jer bez privatne svojine, vladavine prava, slobode ugovaranja ili nezavisnog sudstva nema ni novog sistema. Ali samo po sebi uvođenje privatne svojine na primjer ništa ne znači ukoliko se istovremeno ne razvija odgovarajuća kultura koja je zapadnim društvima donijela progres, a koja se odlikuje preduzetništvom i individualnom samoodgovornošću. Stoga proces tranzicije znači da vlada treba da donosi odluke koje podstiču inventivnost, inovativnost i kreativnost pojedinca jer se na taj način stvara kritična masa koja utiče na pomjeranje i razvoj neformalnih pravila prema kojima preduzetništvo nije moralno nedopustivo, i prema kojima država nije ta koja treba da rješava sve probleme. Ovo je važno naglasiti jer je upravo preovlađujuća kultura u zemljama bivšeg socijalističkog bloka takva da nasuprot individualizma (pod ovim ne treba shvatiti otuđenost) podstiče jednakost ishoda i snažne socijalne probleme – jednostavno rečeno podstiče nastanak i razvoj paternalističke države.¹⁰⁴ Naravno u svim zemljama neće ishod tranzicije biti isti iz razloga što postoje razlike u preovlađujućoj kulturi pa će tranzicioni proces u Crnoj Gori biti neuporedivo teži nego u, na primjer, Češkoj Republici.

¹⁰¹ Pejovic, Understanding the Transaction Costs of Transition: It's the Culture Stupid, ICER, Working Papers Series, 2003

¹⁰² Ibid. str. 4

¹⁰³ Colombatto, Are Property Rights Relevant For Development Economies? On the Dangers of Western Constructivism, Working Papers Series, 2003

¹⁰⁴ Pejovic, Understanding the Transaction Costs of Transition: It's the Culture Stupid, ICER, Working Papers Series, 2003 str. 8

Ukoliko Stabilizacija i asocijacija kao proces preraste u institucionalni inženjering sa snažnom, odnosno dominantnom ulogom države prilikom implementacije komunitarnog zakonodavstva, postoji velika vjerovatnoća da dođe do daljnjeg udaljavanja novih formalnih pravila s jedne i neformalnih pravila, koja se nesporno sporo i teško mijenjaju, sa druge strane. Rezultat će biti koncept koji ne motiviše pojedinca i istovremeno je problematičan sa aspekta ekonomskih sloboda. Posljedica će svakako biti sporiji rast i nezadovoljstvo ljudi sa novim pravilima koja neće imati neophodan legitimitet. Sve bi to zajedno moglo voditi neoetatzaciji društva sa fasadnim liberaldemokratskim ustrojstvom.

S druge strane, iako sa aspekta vremena predstavlja duži proces moguće je osnovni tranziciono-integracioni okvir definisati na način što će nakon uvođenja osnovnih institucija biti podsticana tranzicija koja se zasniva na slobodnim ugovornim odnosima, što podrazumijeva visok stepen ekonomskih sloboda, odnosno za pojedince mnogo veći dijapazon mogućnosti i prilika koje se ukazuju povezivanjem sa većim tržištem. Ovo isto tako znači i napore vlade da promoviše odozdo-na-gore pristup, istovremeno promovisući i ohrabrujući preduzetničku aktivnost. Na taj način će stara neformalna pravila, jer se pokazuju kao ograničenje, polako evoluirati stvarajući uslove da se primijene i drugi institucionalni aranžmani današnje Evrope. Novi institucionalni okvir motivisaće ljude da ekperimentišu, traže bolja rješenja, odnosno kreiraju pravila koja će podići nivo komunikacije i razmjene.

Primjeri Švedske ili Španije pokazuju da je moguće kombinovati zakonodavstvo koje kreira država sa lokalnim običajima. U suprotnom uvijek je neizvjesno do kojeg će stepena stanovništvo poštovati određena pravila, jer ukoliko ona ne korespondiraju sa neformalnim, ljudi će ih ignorisati namećući tako da se takva pravila moraju prilagoditi, promijeniti ili zamijeniti, što samo po sebi vodi rasipanju ionako dragocjenog vremena.¹⁰⁵ Konačni rezultat će biti održivi dobrovoljni kompromis između stare kulture i privatne svojine i slobodnog tržišta koji će značiti da članovi jednog društva neće dobiti ni manje, ni više kapitalizma nego što žele.¹⁰⁶

Ključni problem u modernoj Evropi je taj, da bez obzira na ubjedljivost ovakvog pristupa procesu transformacije društva, on bi mogao doći u sukob sa dominirajućim izborom svih zemalja, a to je približavanje kroz mehanizme koje definiše Brisel evropskoj asocijaciji.

¹⁰⁵ Prokopijevic, Transition, ICER, Working Paper Series, 2001, str. 7

¹⁰⁶ Pejovic, Understanding the Transaction Costs of Transition: It's the Culture Stupid, ICER, Working Papers Series, 2003 str 15

4. Zaključak

Proces stabilizacije i asocijacije je razvila Komisija Evropske unije sa ciljem da postepeno stvori uslove u zemljama Zapadnog Balkana kako bi se one u određenom vremenskom trenutku priključile toj asocijaciji. Ukoliko se ovaj proces posmatra sa aspekta spontanog poretka i austrijske ekonomske škole tada bi se mogla uočiti dva okvira posmatranja. Iz ugla modernizacije zemalja Balkana nesporna je upotrebljivost pravila (institucija) koja su doprinijela značajnom razvoju ekonomskih i političkih sloboda u zemljama Zapadne Evrope, bez obzira na mračne faze dvadesetog vijeka. Poredeći ih sa stanjem u zemljama našeg regiona to bi bio više nego poželjni vid razvoja. Potreba da se zaštiti privatna svojina, podstiče sloboda ugovaranja, razvija nezavisno sudstvo i stabilni politički sistem (ustav) se ne može dovesti u pitanje, kao ni važna inicijalna uloga države. Može se reći da je tranzicioni put zemalja bivšeg socijalističkog bloka u Evropi, pa samim tim i naše zemlje zapravo proces integracija i prihvatanja novih pravila. Sa druge strane bezrezervno slijeđenje i ispunjavanje svih zadataka kreiranih u institucijama Evropske unije može da vodi u pravcu institucionalnog inženjeringa – konstruktivizma čija bi posljedica mogla biti veoma skupe reforme i stvaranje institucija koje u društvu sa različitim kulturom, običajima, navikama i moralnim kodeksom ponašanja mogu biti izolovane i predstavljati strano tijelo, povećavajući transakcione troškove kako za pojedinca raspoložnog da preuzme rizik neke poslovne aktivnosti, tako i transakcione troškove samog tranzicionog procesa. Ovakav scenario bi vodio neoetatizaciji društva sa fasadno liberaldemokratskim poretkom. Iz tog razloga je neophodno definisati dvostrano tok procesa stabilizacije i asocijacije polazeći, prije svega, od vizije razvoja sopstvene zemlje. Integraciono-tranzicioni okvir stoga treba da motiviše pojedinca, kroz povećavanje ekonomskih i političkih sloboda, da prihvati da snosi određeni nivo transakcionih troškova implementacije novih pravila igre koristeći širi opseg mogućnosti koje nudi veće tržište, kako bi se otvorio put postepenoj evoluciji neformalnih institucija.

Literatura

1. Hajek, Poredak slobode, Global Book, Novi Sad, 1998
2. Hajek, Studije iz filozofije, ekonomije i politike, Paideia, Beograd, 2002
3. Goci, Evropska vlada, BMG, Beograd, 2003
4. Vukotić, Pejović, Tranzicija i institucije : šta dalje, Tranzicija i institucije, zbornik radova, Institut društvenih nauka, Beograd, 2002
5. Bastija, Ono što se vidi i ono što se ne vidi, Centar za preduzetništvo, Podgorica, 2001
6. Prokopijevic, Transition, ICER, Working Paper Series, 2001
7. Pejovic, Understanding the Transaction Costs of Transition: It's the Culture Stupid, ICER, Working Papers Series, 2003
8. Colombatto, Are Property Rights Relevant For Development Economies? On the Dangers of Western Constructivism, Working Papers Series, 2003
9. www.europa.eu.int

Vladimir Kavarić

Ekonomске slobode - koncept, mjerenje i preporuke

Abstract

Since 1776 economic theory has emphasized importance of market institutions, freedom in economic affairs and voluntary exchange for economic growth. All those elements are ingredients of economic freedom. Economic freedom, perceived as absence of coercion and government constraints, attracts more interest in last decades because of finding out about the strong positive correlation between economic freedom and growth. In addition to the fact that economic theory for the last couple of centuries has offered arguments for positive correlation between economic freedom and growth, empirical evidence emerged with first systematic and analytic tools for measurement of economic freedom. Indexes of economic freedom have enabled monitoring of economic freedom in many different countries in the world, as well as measurement of the correlation between economic freedom and the other economic indicators over a lengthy period of time.

Beside explanation of the concept of economic freedom, paper gives some basic data about the correlation between economic freedom and others economic variables. Also, the paper provides an analysis of Montenegrin situation regarding some ingredients of economic freedom.

Key words: *Economic Freedom, Government Intervention; Freedom to Exchange with Foreigners; Sound Money; Business Regulation; Property Rights Protection*

Uvod

Teorijsku osnovu konceptu ekonomskih sloboda dao je Adam Smit, otac klasične ekonomije, još 1776. godine u djelu "Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda". Osnovne uzroke ekonomskog blagostanja Smit vidi u slobodnoj međunarodnoj razmjeni i na njoj zasnovanoj podjeli rada. Slobodna tržišna aktivnost predstavlja osnovni pokretač razvoja, pri čemu slobodni pojedinci koji na tržištu zadovoljavaju i prate svoje interese postaju nosioci razvoja. Prateći svoje interese, oni na najbolji način zadovoljavaju i interese društva u cjelini. Adam Smit (kao i kasnije Hayek, Friedman i North) naglašava suštinski značaj tržišnih institucija koje omogućavaju slobodnu razmjenu.

U kasnijem periodu ideja tržišta, slobodne ekonomske aktivnosti i slobodnih pojedinaca sve više dobija na važnosti u objašnjavanju ekonomskog rasta. Von Mises i Hayek, a nešto kasnije i Friedman, Coase, Buchanen itd. predstavljaju neke od najznačajnijih zagovornika ovog koncepta u XX vijeku.

Danas se, u sve većem broju država kao rešenje za probleme ekonomske efikasnosti navode i implementiraju ekonomske slobode. One se preporučuju tranzicionim društvima za izlazak iz začaranog kruga niske akumulacije. Razvijene zemlje kao lijek za izlazak iz recesije koriste jačanje tržišnog mehanizma. "Reganomika" i "tačerizam" su najpoznatiji primjeri iz bliske prošlosti. Pored toga, postoji i obilje empirijskih analiza i podataka koje dokazuju blagotvoran uticaj ekonomskih sloboda na ekonomski rast.

Šta su ekonomske slobode?

Ekonomske slobode predstavljaju odsustvo barijera za slobodnu aktivnost pojedinaca na tržištu. Ovo određenje ekonomske slobode korespondira sa klasičnim liberalnim shvatanjem slobode kao "slobode od ometanja" (eng. "freedom to interference").¹⁰⁷ Opšteprihvaćeni koncept ekonomskih sloboda podrazumijeva

¹⁰⁷ Ovo korespondira sa Hajekovim "negativnim" shvatanjem slobode, koje podrazumijeva odsustvo prinude ili "slobodu od". Ovaj koncept su zagovarali pripadnici "Škotskog prosvjetiteljstva" (eng. "Scottish Enlightenment") i "Austrijske škole", a prihvaćen je i od strane "Čikaške škole". U suprotnosti je sa "pozitivnim" shvatanjem slobode. Ovo stoga što se smatra da "sloboda za" za određene pripadnike društva može biti obezbijedena samo na osnovu ugrožavanja slobode drugih pripadnika društva. Detaljnije vidi: Wolfgang Kasper and Manfred E. Streit E, *Institutional Economics, social order and public policy*, Edward Elgar, Cheltenham, UK i Northampton, MA, USA, USA (1998) i Miroslav Prokopijević, *O ekonomskim slobodama, Politika i slobode*, IDN, Beograd (2003)

minimalnu državu, čija je uloga ograničena na uspostavljanje vladavine prava (ljudska i vlasnička prava); zaštitu ugovora, kao i obezbjeđenje određenih javnih dobara. Stabilan novac, sloboda međunarodne razmjene i nizak nivo regulacije biznisa su sastavni elementi ekonomskih sloboda. Povećanje uloge države iznad ovog nivoa predstavlja narušavanje ekonomskih sloboda.

Sveobuhvatnija objašnjenja pojma ekonomskih sloboda ponuđena su od strane Heritage Foundation¹⁰⁸ i Fraser Institute¹⁰⁹, kao značajnijih svjetskih institucionalnih zagovornika ekonomskih sloboda. U publikacijama Heritage Foundation navodi se da ekonomske slobode predstavljaju *odsustvo državne prinude i ograničenja u proizvodnji, distribuciji i potrošnji roba i usluga*. Pri tome se naglašava da je prinuda dozvoljena samo do onoga nivoa koji omogućava zaštitu i održavanje same slobode.

Preme publikaciji EFW¹¹⁰ (Economic Freedom of the World), koju publikuje Fraser Institute sastavni elementi ekonomskih sloboda su lični izbor; dobrovoljna razmjena; slobodna konkurencija i zaštita ličnosti i svojine. Oni dalje smatraju da su: *"...institucije i politike konzistentne sa ekonomskim slobodama kada pružaju infrastrukturu za slobodnu razmjenu i štite vlasnička prava."* Naglašava se i zaštita privatne svojine i obezbjeđenje ugovora. Pristup stabilnom novcu jedan je od ključnih elemenata. Pored toga ekonomske slobode, prema Fraser Institute zahtijevaju: *"...uzdržavanje države od aktivnosti koje ometaju slobodan izbor i razmjenu; kao i slobodu ulaska i konkurencije na tržištu. Ekonomske slobode se narušavaju kada porezi; državna potrošnja i regulacija zamjenjuju lični izbor; slobodnu razmjenu i tržišnu koordinaciju. Restrikcije koje ometaju ulazak u biznis unazađuju ekonomske slobode."*

Mjerenje ekonomskih sloboda

Uporedo sa razvojem koncepta ekonomskih sloboda javljala se i potreba za njihovim mjerenjem. Osnovni razlozi za mjerenje ekonomskih sloboda su:

- 1) Kvantifikacija uticaja ekonomskih sloboda na ekonomski rast i razvoj;
- 2) Kvantifikacija uticaja ekonomskih sloboda na ostale ekonomske varijable koje takođe utiču na ekonomski rast i razvoj;
- 3) Upoređivanje nivoa ekonomskih sloboda po raznim zemljama i izrada komparativnih analiza;

¹⁰⁸ Vidi: www.heritage.org

¹⁰⁹ Vidi: www.fraserinstitute.ca

¹¹⁰ Vidi: Gwartney, J., Lawson, R., Economic Freedom of the World: 2003 Annual Report, The Fraser Institute, Vancouver (2003)

- 4) Izrada vremenskih serija rasta i razvoja u odnosu na dostignuti nivo ekonomskih sloboda;
- 5) Analiza institucionalnog razvoja i alternativnih vrsta pravila na ekonomski razvoj.

Široko prihvaćeno analitičko oruđe za mjerenje ekonomskih sloboda predstavlja Indeks ekonomskih sloboda.

Economic Freedom Network u saradnji sa Fraser Institutom publikuje Economic Freedom of the World (EFW)¹¹¹, godišnju publikaciju Indeksa ekonomskih sloboda u 123 zemlje svijeta. EFW Indeks se publikuje od 1996. godine i pokriva period od 1970. godine. Sastoji se od 38 pokazatelja koji su dizajnirani da kvantifikuju usklađenost državnih institucija i pravila sa konceptom ekonomskih sloboda. Rangiranje se vrši na skali od 0 (neslobodno) do 10 (apsolutno slobodno).

Osnovne podkategorije EFW Indeksa su:

- 1) Veličina vlade (troškovi, porezi i preduzeća)
U okviru ove kategorije prati se učešće države u potrošnji, raspodjeli i proizvodnji dobara. Veće učešće države podrazumijeva niži nivo ekonomskih sloboda.
- 2) Zakonska struktura i zaštita vlasničkih prava;
Sastavni dio ekonomskih sloboda je zaštita ljudskih i vlasničkih prava, kroz nezavisno i nepristrasno sudstvo; zaštitu intelektualne svojine; integritet pravnog sistema i vojne poslove.
- 3) Pristup stabilnom novcu;
Nizak nivo inflatornog oprezivanja znači i veći nivo ekonomskih sloboda. Monetarna politika se posmatra kroz stope inflacije u poslednjih 10 godina.
- 4) Sloboda razmjene sa strancima
Ekonomske slobode podrazumijevaju i slobodu razmjene sa strancima. Ona se analizira kroz carinske prihode, carinske tarife, vancarinske barijere, veličinu trgovinskog sektora, slobodu kapitalnih i tekućih transakcija sa inostranstvom.

¹¹¹ Vidi: James D. Gwartney i Robert A. Lawson, *Economic Freedom of the World: 2003 Annual Report*, The Fraser Institute, Vancouver, Canada (2003) i www.freetheworld.com. Osnovu za izradu EFW indeksa pružila je serija konferencija koju je organizovao Fraser Institut u saradnji sa nobelovcem Miltonom Friedmanom. U periodu 1986-1994 održano je 6 konferencija, a pored ostalih u radu su učestvovali i dobitnici Nobelove nagrade Douglass North i Gary Becker.

5) Regulacija kapitala, radne snage i biznisa.

Veći nivo regulacije i transakcionih troškova znači i niži nivo ekonomske slobode. Ovaj pokazatelj analizira se kroz regulaciju bankarskog i tržišta radne snage; kao i nivo transakcionih troškova u biznisu.

Heritage Foundation i Wall Street Journal, od 1995. godine, takođe publikuju Indeks ekonomskih sloboda.¹¹² U publikaciji za 2003. godinu rangirano je 156 zemalja, po osnovu sledećih indikatora:

- 1) Trgovinska politika
Po ovom pokazatelju niže carinske tarife i vancarinske barijere znače i viši nivo ekonomskih sloboda.
- 2) Fiskalna ograničenja vlade
Visine poreza i državne potrošnje determinišu ograničenja od strane vlade u ekonomiji.
- 3) Državna intervencija u ekonomiji
Veće državno učešće u potrošnji i proizvodnji znači i niži nivo ekonomskih sloboda.
- 4) Monetarna politika
Inflacija u poslednjih 10 godina determinišu nivo ekonomskih sloboda u monetarnoj politici.
- 5) Kapitalni tokovi i strane investicije
Nivo liberalizacije zavisi od (ne)postojanja restrikcija kod stranih ulaganja.
- 6) Bankarstvo i finansije
Uticaj države na kreditnu politiku, otvorenost za strane investicije i regulacija su elementi koji se ocjenjuju.
- 7) Cijene i plate
Sloboda formiranja cijena i plata je osnovni kriterijum vrednovanja.
- 8) Vlasnička prava
Nezavisnost sudstva, komercijalni zakoni, eksproprijacija itd.
- 9) Regulacija
Regulisanošću započinjanja i vođenja biznisa.
- 10) Crno tržište
"Siva" ekonomija, šverc, korupcija su simptomi (ne)efikasnosti postojećih pravila.

¹¹² Vidi: Jr. O'Driscoll, E.J. Feulner, M.A.O'Grady, 2003 Index of Economic Freedom, The Heritage Foundation, Washington DC, USA i The Wall Street Journal, Dow Jones & Company, Inc, NY, USA (2003) i www.heritage.org/research/features/index

Zemlje se rangiraju na skali od 1 do 5. U zavisnosti od prosječne ocjene zemlje se rangiraju na sledeći način: do 1,95 - slobodne; 2,00- 2,95 - uglavnom slobodne; 3,00 - 3,95 - uglavnom neslobodne i 4 i više - neslobodne.

Bez obzira na metodološke razlike između ova dva indeksa, prema analizi Hanke i Walters (1997) rezultati između EFW i Heritage/ WSJ indeksa su visoko korelisani. Naime, korelacije u rangiranju zemalja između ova 2 indeksa iznosi 85%, sa 1% intervalom povjerenja. Zbog dužeg perioda kojeg pokriva kao i manjeg nivoa subjektivnosti EFW Indeks se smatra adekvatnijim za korišćenje u akademske svrhe.

Prvi pokušaj sistematskog mjerenja ekonomskih sloboda predstavlja analiza Scully i Slottje iz 1991. godine. Pored toga i Freedom House je publikovala svoju analizu stanja ekonomskih sloboda u svijetu, po metodologiji koju je uradio Messick (1996).

Zašto ekonomske slobode?

Rečeno je da je ekonomska teorija pružila značajnu argumentaciju o pozitivnom uticaju ekonomskih sloboda na ekonomski rast i razvoj. Međutim, postavlja se pitanje, da li postoje i empirijski dokazi koji potvrđuju ovu tezu?

Indeks ekonomskih sloboda, kao sistematski integralni pokazatelj stepena ekonomskih sloboda pruža analitičku osnovu za mjerenje uticaja ekonomskih sloboda na ekonomske performanse pojedinih zemalja u dužem vremenskom periodu.

U Tabeli 1. baziranoj na EFW Indeksu, prikazan je nivo GDP *per capita*, za grupe zemalja u zavisnosti od nivoa ekonomskih sloboda. Kao što vidimo, prosječan GDP *per capita* u zemljama sa stepenom ekonomskih sloboda ispod 5 gotovo je 3 puta manji od prosječnog GDP *per capita* u zemljama čiji se ocjena nivoa ekonomskih sloboda nalazi između 5 i 7. Zemlje, čija prosječna ocjena prelazi 7, imaju preko 2,5 puta veće GDP *per capita* od zemalja iz prethodne grupe i blizu 8 puta veći od zemalja iz najlošije ocjenjene grupe.

Tabela 1. Ekonomske slobode i GDP *per capita*¹¹³

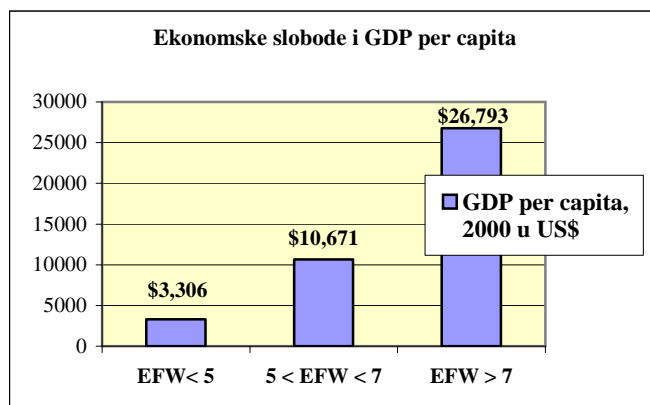
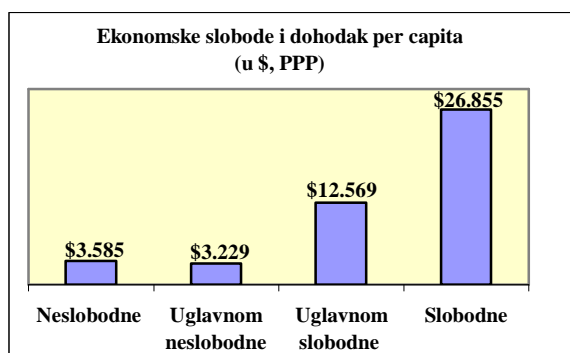


Tabela 2. Ekonomske slobode i dohodak *per capita* (u \$)¹¹⁴



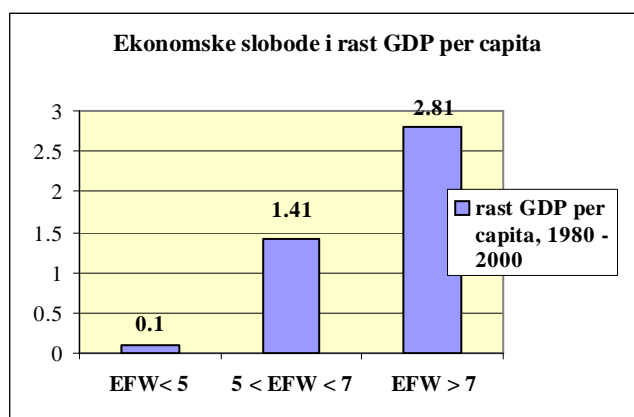
S druge strane prema Heritage Foundation klasifikaciji ekonomskih sloboda i izvještajima Svjetske Banke o dohotku *per capita* u PPP dohodak *per capita* u 2000. za "neslobodne" ekonomije iznosio je 3585\$; a za "uglavnom neslobodne" 3229\$. Kod ekonomija koje se označavaju kao "uglavnom slobodne" i "slobodne" dohodak se povećavao na 12569\$ tj. 26855\$. Vidi Tabelu 2.

¹¹³ Vidi: Gwartney, J., Lawson, R., *Economic Freedom of the World: New Directions and New Research*, Economic Freedom Network, Bratislava, Slovakia (2003)

¹¹⁴ Vidi: www.heritage.org/research/features/index i Svjetska banka, Svjetski indikatori razvoja na CD-ROM (2002)

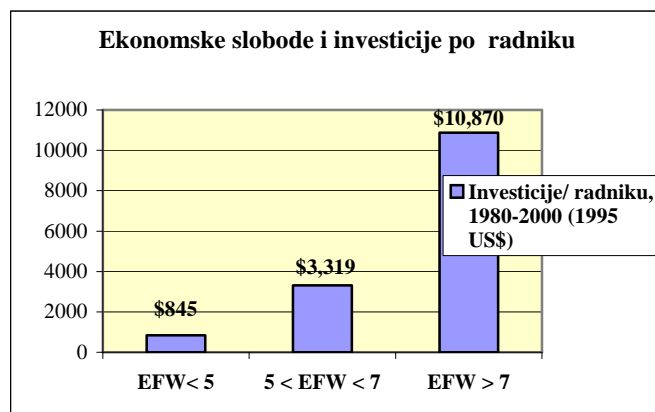
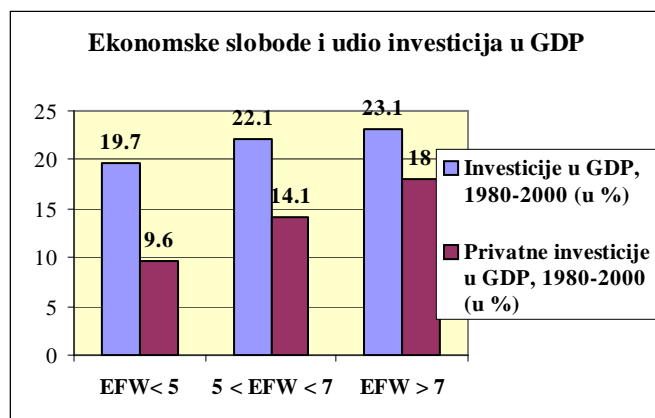
Rast *GDP per capita* u periodu 1980-2000 znatno je veći kod zemalja sa većim nivoom ekonomskih sloboda. U Tabeli 3. se vidi da zemlje sa EFW indeksom nižim od 5 imaju prosječan rast od 0,1%; zemlje sa ocjenom između 5 i 7 bilježe prosječnih 1,41%, dok zemlje sa ocenom od preko 7 u ovom periodu imaju prosječan rast od 2,81%.

Tabela 3. Ekonomske slobode i rast *GDP per capita*¹¹⁵



Viši nivo ekonomskih sloboda vodi i većem nivou investicija. Npr. Tabela 4. pokazuje da je nivo investicija po radniku u periodu 1980-2000 za najlošije ocjenjenu grupu zemalja bio oko 4 puta niži od nivoa investicija u zemljama čija je ocjena između 5 i 7 i oko 12 puta niži od nivoa investicija u najbolje ocjenjenoj grupi zemalja (EFW>7).

¹¹⁵ Vidi: Gwartney, J., Lawson, R., *Economic Freedom of the World: New Directions and New Research*, Economic Freedom Network, Bratislava, Slovakia (2003)

Tabela 4. Ekonomske slobode i investicije po radniku¹¹⁶**Tabela 5.** Ekonomske slobode i udio investicija u GDP¹¹⁷

Velika razlika u apsolutnom nivou investicija po radniku između zemalja, ako se posmatra u relativnim pokazateljima (udio I u GDP) se smanjuje. U Tabeli 5. vidi se da grupa najbolje ocjenjenih zemalja ima 50% veći udio investicija u GDP od grupe

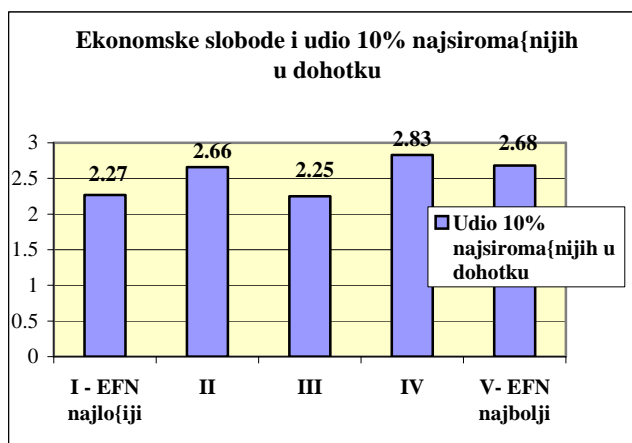
¹¹⁶ Vidi: Gwartney, J., Lawson, R., Economic Freedom of the World: New Directions and New Research, Economic Freedom Network, Bratislava, Slovakia (2003)

¹¹⁷ Vidi: Gwartney, J., Lawson, R., Economic Freedom of the World: New Directions and New Research, Economic Freedom Network, Bratislava, Slovakia (2003)

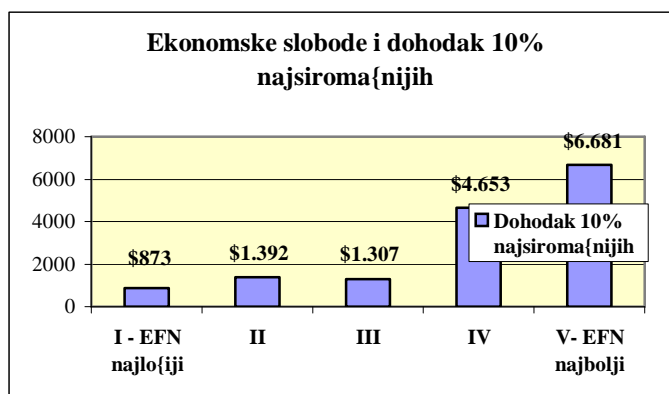
najlošije ocjenjenih zemalja. Međutim, udio privatnih investicija je za oko 100% veći kod najbolje ocjenjene grupe u odnosu na najlošije ocjenjenu grupu.

Kao osnovni argumenti protiv ekonomskih sloboda navode se: (i) nejednakost koju ona proizvodi; (ii) redistribucija dohotka na štetu najsiromašnijih. U Tabeli 6. i Tabeli 7. prikazano je učešće u ukupnom dohotku i nivo dohotka 10% najsiromašnijih po raznim grupama zemalja. Naime, zemlje koje su rangirane EFW Indeksom podijeljene su u 5 grupa. I grupa - obuhvata 1/5 zemalja sa najnižim nivoom ekonomskih sloboda i redom do V grupe, koja pokazuje 1/5 zemalja sa najvišim nivoom ekonomskih sloboda sa EFW skale. U Tabeli 6. se vidi da bez obzira na nivo ekonomskih sloboda učešće najsiromašnijih 10% je približno isto. Međutim, u Tabeli 7. vidi se da nivo dohotka koji primaju najsiromašnijih 10% značajno varira u zavisnosti od nivoa ekonomskih sloboda. Tako, da je prosječni nivo dohotka kod zemalja sa najvećim stepenom ekonomskih sloboda oko 8 puta veći nego u grupi zemalja sa najnižim nivoom ekonomskih sloboda itd.

Tabela 6. Ekonomske slobode i udio 10% najsiromašnijih u dohotku¹¹⁸



¹¹⁸ Vidi: James D. Gwartney i Robert A Lawson, Economic Freedom of the World: 2003 Annual Report, The Fraser Institute, Vancouver (2003)

Tabela 7. Ekonomske slobode i dohodak 10% najsiromašnijih¹¹⁹

Berggren u svojoj sistematizaciji istraživanja o uticaju ekonomskih sloboda navodi sledeće osnovne implikacije¹²⁰. Naime, prema Gwartney, Lawson i Holcombe (1999); zatim Haan i Sturm (2000, 2001); kao i Adkins, Moomaw i Savvides (2002) pozitivne promjene u nivou ekonomskih sloboda imaju značajan uticaj na ekonomski prosperitet. Slično potvrđuju i Ali (1997), Easton i Walker (1997), Goldsmith (1997) itd. koji kažu da inicijalni nivo ekonomskih sloboda ima pozitivan korelisan sa rastom. Međutim, on je mnogo slabiji od pozitivnog uticaja koji donose povećanja ekonomskih sloboda. Dok, s druge strane, nivo ekonomskih sloboda u početnom periodu posmatranja nema značajan uticaj u objašnjenju rasta. Hanke i Walters (1997) analizirali su odnos između ekonomskih sloboda i GDP *per capita*. Njihovi nalazi pokazuju da između ove dvije varijable postoji značajna i pozitivna korelacija.

¹¹⁹ Vidi: James D. Gwartney i Robert A Lawson, *Economic Freedom of the World: 2003 Annual Report*, The Fraser Institute, Vancouver (2003)

¹²⁰ Vidi: N. Berggren, *The Benefits of Economic Freedom*, The Independent Review, Volume VIII, Number 2, Fall 2003, The Independent Institute, Oakland, CA, USA (2003)

Autori EFW Indeksa ekonomskih sloboda Gwartney i Lawson¹²¹, kao nalaze analize stanja ekonomskih sloboda u 99 zemalja svijeta u periodu 1980-2000, navode sledeće:

- 1) Glavnu determinantu razlike u GDP *per capita* između zemalja predstavlja održavanje institucija koje korespondiraju sa ekonomskim slobodama;
- 2) Institucionalni ambijent koji je konzistentan sa ekonomskim slobodama predstavlja glavnu determinantu investicija;
- 3) Ekonomske slobode, pored nivoa investicija, utiču i na efikasnost investicija;
- 4) Uključivanjem u analizu direktnih (efikasnije korišćenje resursa) i indirektnih (veći nivo investicija) efekata, pokazuje se da povećanje EFW za 1 poen povećava dugoročni rast za 1,24%.
- 5) Promjene u ekonomskim slobodama utiču na ekonomski rast u dugom roku.
- 6) EFW objašnjava elemente konvergencije/divergencije između zemalja

Ekonomске slobode u Crnoj Gori

U publikaciji Heritage Foundation od Indeks of Economic Freedom za 2003. godine Srbija i Crna Gora su u konkurenciji 156 zemalja svijeta rangirane na 149. mjestu, zajedno sa Uzbekistanom. Lošije od Srbije i Crne Gore su rangirani jedino Bjelorusija, Libija, Laos, Zimbabve, Kuba i Sjeverna Koreja.

U Economic Freedom of the World publikaciji Fraser Instituta za 2003. godinu Srbija i Crna Gora nisu ni rangirane.

Pogledajmo kako izgleda stanje u Crnoj Gori, po osnovu nekih od osnovnih kategorija Indeksa ekonomskih sloboda:

- 1) Državno učešće i intervencija: potrošnja, proizvodnja, porezi

Poreska rešenja (porez na dobit fizičkih lica, za najvišu prihodnu kategoriju - 25% i porez na dobit pravnih lica, za najvišu prihodnu kategoriju - 20%) u Crnoj Gori, prema Heritage metodologiji dobila bi ocjenu "uglavnom slobodno". Prema EFW metodologiji ocjena bi bila 9. Obije ocjene za poreska rešenja podrazumijevaju visok nivo ekonomskih sloboda u poreskoj politici. Međutim, poreze je potrebno dodatno smanjivati u cilju: (i) smanjivanje inflacionog pritiska; (ii) povećanje zaposlenosti; (iii) povećanje domaćih i stranih privatnih investicija.

¹²¹ Vidi: Gwartney and Lawson, *The Impact of the Economic Freedom of the World Index*, Mont Pelerin Society, Chattanooga, USA (2003).

U 2003. godini dolazi do rasta konsolidovane državne potrošnje (eng. "government expenditures"). Procjenjuje se da će do kraja godine dostići oko 47% GDP-a. Ovo predstavlja povećanje u odnosu na 2002. kada je iznosila oko 42% GDP. Zaključuje se da državna potrošnja predstavlja ograničenje za razvoj ekonomskih sloboda. Ovo pogotovo ako znamo da je preporuka Svjetske banke, da zemlje u kojima je dohodak *per capita* između 1.000\$ i 10.000\$ treba da imaju državnu potrošnju ispod 30%. Heritage Foundation različito rangira državnu potrošnje za razvijene i zemlje u razvoju. Npr. državna potrošnja za zemlje u razvoju od preko 30% GDP-a se ocjenjuje kao "vrlo visoka", dok je između 25% i 30% "visoka". "Umjerena" potrošnja je između 20% i 25% GDP, dok se niži nivoi cijene sa "nizak" ili "vrlo nizak". Tzv. državna (vladina) potrošnja za sopstvene potrebe (eng. "government consumption"), koja isključuje transfere i subvencije iznosi oko 25%. Ovaj element državne potrošnje u kombinaciji sa blizu 40% ukupne prodaje koja se ostvaruje u državnim preduzećima (uključujući mješovita) ukazuje na visok nivo državne intervencije u ekonomiji.

Osnovne preporuke u oblasti državnih ograničenja u ekonomiji se odnose na: (i) smanjenje poreza i (ii) smanjenje državne potrošnje. U duhu ekonomskih sloboda sledeće mjere se čine adekvatne za smanjivanje poreza: (a) ukidanje poreza na dobit pravnih lica na zadržani i reinvestirani dobit; (b) smanjenje poreske stope na dohodak fizičkih lica, uz smanjenje ostalih dažbina koja opterećuju plate (porezi u dažbinama na plate učestvuju sa 20%- 30%); (c) uvođenje ravne "flat" poreske stope; (d) snižavanje PDV opterećenja (stopa, skraćivanje rokova za povraćaj PDV i u turizmu primijenti Zakon o porezu na dodatu vrijednost, koji predviđa oslobađanje od PDV- a za izvoz proizvoda i usluga).

U oblasti državne potrošnje izvršiti: (a) racionalizaciju i smanjenje potrošnje; (b) smanjenje broja radnika; (c) smanjenje budžetskih transfera, subvencija i kredita; (d) angažovanje privatnog sektora u vršenju javnih funkcija. Radi smanjenja učešća državnih preduzeća završiti proces privatizacije.

2) Sloboda domaće i međunarodne razmjene (spoljna trovina, finansijske i kapitalne transakcije)

Povećanje carinskih stopa kroz proces harmonizacije dovelo je do narušavanja ekonomskih sloboda u oblasti spoljnotrgovinske razmjene. Sa prosječnih 3%, procjenjuje se da će carine porasti na oko 6%. Ukinuti su kontigenti na uvoz, dok je sistem dozvola zadržan. Prelevmani na poljoprivredne proizvode su zadržani i njima se sloboda razmjene značajno ugrožava.

U 2002. godini odnos između ukupne trgovinske razmjene (uvoz + izvoz) prema EFW metodologiji iznosio je 7,81 (na skali od 1 - 10). Naplaćeno je carinskih prihoda u vrijednosti od oko 4,5% ukupnog uvoza, što ukazuje na relativno povoljan odnos sa stanovišta ekonomskih sloboda. Međutim, ograničenja postoje u oblasti vancarinskih barijera. Ona se odnose na komplikovane uvozno- izvozne procedure (špedicija, skladištenje, carinjenje itd.) koje narušavaju slobodu razmjene.

Nepostojanje crnog deviznog kursa (zbog eura kao zvaničnog plaćanja) predstavlja idealnu situaciju. Pored toga, ne postoje restrikcije u pogledu posjedovanja kapitalnog računa u inostranstvu za domaće građane, niti za strance u zemlji.

3) Monetarna politika i stabilna valuta

Pristup stabilnom novcu predstavlja jedan od osnovnih elemenata ekonomskih sloboda. Inflacija vodi narušavanju ekonomskih sloboda. Ekonomske slobode u oblasti monetarne politike mjere se na osnovu ponderisanih prosjeka inflacije u poslednjih 10 godina. Visoka inflacija poslednjih godina ('97 - 18,1%; '98 - 43,5%; '99 - 106,1%; '00 - 11,6%; '01 - 23,8%; '02 - 9,2%; '03 - 6,3% do septembra), dovela bi do niske ocjene ekonomskih sloboda za monetarnu politiku. Iscrpljivanje nemonetarnih elemenata inflacije, kao i nemogućnost štampanja vodi (trend je već uspostavljen) smirivanju inflacije. Značajni elementi za stišavanje inflacije su: (i) slobodan protok roba i otvorena konkurencija; (ii) adekvatna bankarska politika usmjerena ka smanjivanju kamata (niže rezerve, alternativni bankarski instrumenti itd.)

4) Regulacija biznisa

U Crnoj Gori postoji kontrola cijena za naftu i derivate, električnu energiju i komunalne usluge. To dalje znači da se liberalizacija cijena odnosi na preko 99% preduzeća i proizvoda. Prema EFW metodologiji ovo predstavlja relativno visok nivo. Eventualna dalja liberalizacija treba da bude praćena sa obezbijedivanjem institucionalnog okvira za ulazak konkurencije.

Administrativne procedure u oblasti licenciranja biznisa predstavljaju veliko ograničenje ekonomskih slobode u Crnoj Gori. Registracija preduzeća je liberalizovana. Međutim, koraci koji se odnose na licenciranje biznisa (saglasnosti, dozvole, rešenja ...) su vrlo birokratizovani. Ilustraciju predstavlja podatak (istraživanje CEED) da je za otvaranje obučarske radnje

potrebno preko 80 raznih administrativnih koraka, taksi, saglasnosti itd. U cilju rešavanja ovog problema na opštinskom nivou stvoriti institucionalnu mogućnost da se sve potrebne dozvole i saglasnosti za vođenje biznisa izdaju na jednom mjestu (*one-stop-shop*) i u određenom roku (npr. 30 dana).

Odsustvo regulacije kamatnih stopa, prema EFW metodologiji, predstavlja idealno rešenje. Isto se može reći i za odsustvo restrikcija koje se odnose na strano vlasništvo nad bankama u Crnoj Gori.

U strukturi bankarskog sektora postoje pozitivne tendencije. Naime, blizu 80% depozita čuva se u privatnim bankama, u odnosu na oko 60% u prethodnoj godini. Pored "privatnog držanja depozita", dobar pomak predstavlja i podatak da oko 83% bankarskog kreditnog potencijala ide ka privatnom sektoru (u prošloj godini ovaj udio je iznosio oko 60%). Lošija situacija je kada je u pitanju vlasništvo nad depozitima. Oko 55% depozita nalazi se u privatnom vlasništvu, dok ostalo otpada na depozite državnih organizacija.

Radi daljih poboljšanja u privatnom sektoru potrebno je: (i) smanjiti državno zaduživanje (uključujući i komercijalne zapise) koje vodi povećanju kamatnih stopa i smanjuje iznos kreditnih sredstava za privatni sektor; (ii) raditi na jačanju kredibiliteta bankarskog sektora, kroz implementaciju rešenja iz Zakona o bankama, Zakona o centralnoj banci, Zakona o stečaju banaka; (iii) kroz podzakonska akta i ostalu regulativu nastaviti implementaciju međunarodnih standarda; (iv) uvesti nove instrumente raspolaganja sa privatnom svojinom (Zakon o investicionim fondovima, Zakon o mjenici, Zakon o lizingu, Hipotekarne obveznice, Zakon o osiguravajućim društvima; (v) raditi na privlačenju domaće štednje i vraćanja povjerenja u bankarski sektor.

Postojeća regulativa iz oblasti zapošljavanja narušava ekonomske slobode i fleksibilnost tržišta radne snage. Iako, minimalna plata nema negativan uticaj na zaposlenost u privatnom sektoru (propisana na niskom nivou), ona značajno utiče na formiranje plata u državnom sektoru. Ovo pogotovo u oblasti zdravstva, prosvete, policije, javnih službi itd. Naime, preko 60% ukupnog broja zaposlenih otpada na državni sektor. Kolektivni ugovor se odnosi na sve zaposlene (znači i na one koji ga nisu potpisali) pa samim tim narušava slobodu ugovaranja. Subvencije za nezaposlene ne pružaju motivaciju za izbjegavanje zapošljavanja.

5) Zaštita vlasničkih prava i vladavina prava

Iako, u Crnoj Gori ne postoji mogućnost eksproprijacije privatne svojine, ni vojnog miješanja u politički proces (EFW kriteriji) zaštita vlasničkih prava nije na zadovoljavajućem nivou. Nedovoljna zaštita postoji kod zaštite ugovora i povjerilaca (npr. stečajni trajaju godinama). Osnovni zakoni koji se odnose na zaštitu vlasništva, povjerilaca i manjinskih vlasnika su donešeni, ali postoje problemi u implementaciji. Nereformisano sudstvo i pravni sistem ne omogućavaju efikasno i brzo rešavanje sporova. Za zaštitu autorskih prava ne postoji ni adekvatna zakonska regulativa.

Analitička razuđenost Indeksa ekonomskih sloboda omogućava sagledavanje osnovnih strukturnih i institucionalnih ograničenja za razvoj ekonomskih sloboda u Crnoj Gori. Ako ekonomske slobode predstavljaju odsustvo prepreka, postavlja se pitanje koje su najznačajnije prepreke koje treba eliminisati u Crnoj Gori, zarad ostvarenja većeg nivoa ekonomskih sloboda? Koja su osnovna dostignuća i ograničenja u implementaciji koncepta ekonomskih sloboda?

Prethodna analiza je ukazala da su napravljeni institucionalni pomaci u implementaciji koncepta ekonomskih sloboda. Npr. monetarna rešenja zasnovana na euru eliminišu mogućnost inflatornog oporezivanja građana i crni devizni kurs. Odsustvo restrikcija u Crnoj Gori iz oblasti bankarskog poslovanja (kamatne stope, krediti), repatrijacije profita, kapitalnih i tekućih tokova sa inostranstvom omogućavaju kretanje kapitala ka njegovim najefikasnijim upotrebama. Poreske i carinske stope se stanovišta standarda ekonomskih sloboda predstavljaju zadovoljavajuća rešenja, međutim treba ih još smanjivati. Osnovni razlozi su specifičnosti male ekonomije (*price taker* i sklonost ka monopolima), zatim niska ekonomska efikasnost, nivo investicija i zaposlenosti.

Međutim, i dalje apsolutna ograničenja postoje u oblasti državne uloge. Prvo, državna potrošnja. Ona predstavlja, možda, najilustrativniji indikator položaja biznisa u ekonomiji. Bez obzira kako se finansira (porezi, zaduživanje ili inflacija), krajnji finansijeri državne potrošnje su uvijek preduzeća i građani. Na sadašnjem nivou, u Crnoj Gori, ona predstavlja apsolutno ograničenja bržem ekonomskom građani. Redukovanje državnih ingerencija u ekonomiji, racionalizacija državne potrošnje, minimiziranje transfera i subvencija, uključivanje privatnog sektora u vršenje javnih funkcija vodi oslobađanju sredstva za efikasniju privatnu upotrebu i promijeni mehanizma podsticaja u ekonomiji. Građani, preduzeća i banke se usmjeravaju da traže dohodak na tržištu a ne u državnoj preraspodjeli. Pored toga, visoko državno učešće u proizvodnji (a samim tim i ukupnim investicijama)

predstavlja elemenat naslijeđene strukture, koji se mora eliminisati zarad ekonomske efikasnosti.

Drugo, administrativne barijere i prerogulisanost biznisa povećavaju transakcione troškove i narušavaju alokativnu efikasnost. Administrativne barijere se u Crnoj Gori nalaze na nivou koji značajno ugrožava slobodnu razmjenu. I pored proklamovane liberalizacije u spoljno- trgovinskoj djelatnosti (koja je narušena harmonizacijom) ostalo je mnogo nevidljivih administrativnih ograničenja. Ona poskupljuju transakcije i proizvode faktički viši nivo zaštite, od one koja je predviđena carinskim stopama. Licenciranje biznisa obiluje regulama i pravilima koja impliciraju visok nivo diskrecionih ovlašćenja, nepotrebne troškove i gubitak vremena. Postojeće radno zakonodavstvo ne omogućava fleksibilnost tržišta rada. Minimalna cijena rada ima značajan uticaj na opšti nivo plata. Značajan simptom visokih transakcionih troškova predstavlja i postojeći nivo "sive" ekonomije (oko 30%). Pojave paralelne stvarnosti uvijek ukazuje na neefikasnost formalnih pravila.

S druge strane, vladavina prava predstavlja strogo ograničen prostor u kome uloga države treba da jača. Apsolutna zaštita vlasničkih prava bazična je tekovina tržišnih ekonomija. Sloboda ugovaranja, efikasna zaštita autorskih prava, povjerioca i manjinskih vlasnika, neki su od elemenata iz korpusa vlasničkih prava. Laka razmjena svojinskih prava podstiče alokativnu efikasnost. Zaštita i obezbijedenje ugovora smanjuju transakcione troškove i utiču da se transakcija desi sa društveno superiornim ishodom. Implementacija postojećih zakona koji se odnose na zaštitu vlasništva i slobode ugovaranja su neophodni za povećanje izvjesnosti u našem institucionalnom okviru. Reforma u sudstvu i donošenje novih pravila koja olakšavaju raspolaganje imovinom treba da budu prioritete inicijative.

Redifinisanje uloge države na ovim principima predstavlja nužan preduslov ostvarenju većeg nivoa ekonomskih sloboda u Crnoj Gori. Samo uz promijenjenu ulogu države moguća je promjena preovlađujuće filozofije u sistemu i uspostavljanje tržišne privrede zasnovane na slobodnoj razmjeni u stabilnom, predvidljivoj i nerestriktivnom institucionalnom okviru.

Literatura:

1. Geoffrey M. Hodges, Economics and institutions, Polity Press, Cambridge, UK (1988)
2. Gwartney, J., Lawson, R., Economic Freedom of the World: 2003 Annual Report. The Fraser Institute, Vancouver (2003)
3. Wolfgang Kasper, Manfred E. Streit, Institutional economics, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK i Northampton, MA, USA (1998)
4. Jr. O'Driscoll, E.J. Feulner, M.A.O'Grady, 2003 Index of Economic Freedom, The Heritage Foundation, Washington DC, USA i The Wall Street Journal, Dow Jones & Company, Inc, NY, USA (2003) i www.heritage.org/research/features/index
5. Gwartney, J., Lawson, R., Economic Freedom of the World: New Directions and New Research, Economic Freedom Network, Bratislava, Slovakia (2003)
6. Gwartney and Lawson, The Impact of the Economic Freedom of the World Index, Mont Pelerin Society, Chattanooga, USA (2003)
7. N. Berggren, The Benefits of Economic Freedom, The Independent Review, Volume VIII, Number 2, Fall 2003, The Independent Institute, Oakland, CA, USA (2003)
8. Friedrich Hayek, Poredak slobode, Global book, Novi Sad (1998)
9. Milton Friedman, Kapitalizam i sloboda, Global book, Novi Sad (1997)
10. Miroslav Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija, E Press, Beograd (2000)
11. Miroslav Prokopijević: O ekonomskim slobodama, Politika i slobode, IDN, Beograd (2003)
12. Veselin Vukotic, Svjesni i (ili) spontani poredak, IDN, Beograd, (2000)
13. Mises Ludwig, Friedrich Hayek, O slobodnom tržištu, Mate, Zagreb (1997)
14. Enrico Colombatto, Was Transition About Free Market Economics?, Journal des Economistes et des Etudes Humaines, Volume XI (2001)
15. Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Analiza procesa registracije preduzeća u Crnoj Gori, Podgorica (2003)
16. Veselin Vukotic, Preduzetnička ekonomija i tranziciona paradigma, Zbornik radova "Preduzetnička ekonomija", Volume I, 12/2002, Postdiplomske studije "Preduzetnička ekonomija", Podgorica (2002)
17. www.heritage.org
18. www.fraserinstitute.ca
19. Svjetska banka, Svjetski indikatori razvoja na CD- ROM(2002)

Gordana Djurović
Milivoje Radović
Predrag Bosković

Tržište rada i politika zapošljavanja-prilog Strategiji razvoja i redukciji siromaštva u Crnoj Gori

Abstract

A multidimensional nature of poverty imposes a multidisciplinary approach to the solution of poverty-related problems. Poverty reduction does not rely only on social protection system, but also on a wider social-economic ambient where the labor market represents one of the main factors in poverty alleviation. Having in mind that the labor income is one of the basic income sources for the household, the living standard of the population cannot be analyzed and solved without a complete observation of the labor market state and trends.

As a rule, employment is the indicator of economic, cultural and social prosperity of the community, the source of existence for the wider part of population, the indicator of stabilization of social-economic status of person or community, while unemployment is mainly synonym for poverty, social exclusion, marginalization, unnecessarily »spending« of human resources, in particular those related to knowledge, labor and time. The status of the employed people is closely connected with poverty risk..

The labor main objective is meant to suggest, through the analysis of Montenegrin market, the directions and strategy for development of this part of integral market as one of the key factor for more efficient and successful poverty reduction.

Key words: *poverty, unemployment, labour market, informal labour*

1. Karakteristike tržišta rada u Crnoj Gori

1.1. Strukturne karakteristike zaposlenosti-nezaposlenosti u Crnoj Gori

Ukupan broj zaposlenih u Crnoj Gori u 2002. godini je, prema zvaničnim evidencijama bio 113.827 lica, a prema Anketi o radnoj snazi za isti period 177.617 lica. Zvanični podaci govore da se na evidenciji Zavoda za zapošljavanje Crne Gore u 2002. godini nalazilo 80.584 lica, a prema Anketi 57.688 lica. Stopa zaposlenosti u periodu 1990-2002. godine padala je u prosjeku godišnje oko 2,9% prema podacima zvanične statistike.

Žene su u ukupnom broju zaposlenih (prema Anketi) tokom 2002. godine učestvovala sa 39,95%, a muškarci 60,05%. Radi se o polnoj neujednačenosti zaposlenosti i stanovništva jer žene učestvuju sa 51,08% u aktivnom stanovništvu.

Prema podacima iz Ankete o radnoj snazi učešće radnika zaposlenih u preduzećima u privatnom vlasništvu iznosilo je tokom 2002. godine 26%, u mješovitoj svojini 14,7%, a u državnoj svojini 59,3%. Broj privatnih preduzeća se u periodu 1995-2002. godine povećao za 44,6%, a broj preduzeća u mješovitoj svojini za 84,3% što je logična posljedica sprovedenog procesa privatizacije. Učešće broja zaposlenih u malim i srednjim preduzećima u ukupnom broju zaposlenih je na nivou od oko 20% (prema procjenama Zavoda za zapošljavanje) koji je još uvijek daleko ispod prosjeka potrebnog za stabilan rast i razvoj.

Posmatrano u odnosu na vrstu djelatnosti tokom 2002. godine, prema Anketi o radnoj snazi, najveće je učešće zaposlenih u sektoru trgovine na veliko i malo (16,31%), zatim u građevinarstvu (11,65%) i hotelima i restoranima 10,33%, dok je najmanje učešće zaposlenih u sektorima ribarstava (1,03%), prerađivačkoj industriji (1,57%) i poslovima sa nekretninama (1,35%).

Stopa nezaposlenosti u Crnoj Gori, posmatrana kroz odnos broja nezaposlenih i broja aktivnog stanovništva, u 2002. godini bila je 30,4 % (prema zvaničnim evidencijama), prema podacima iz Ankete o radnoj snazi, ova stopa je iznosila 20,7 %. Prosječna stopa nezaposlenosti, prema Anketi, računata kao prosjek stope nezaposlenosti sa i bez tehno-ekonomskih viškova iznosi oko 24%.

Osnovne karakteristike nezaposlenosti u Crnoj Gori su:

- Nepovoljan odnos između broja zaposlenih i nezaposlenih. Odnos broja nezaposlenih i zaposlenih (posmatran kroz zvaničnu evidenciju) je 1:1,4, dok je prema Anketi bio 1:3,3;
- Trajnost je jedna od osnovnih karakteristika nezaposlenosti u Crnoj Gori. Prema zvaničnim podacima iz 2002. godine, 82,3 % nezaposlenih čeka na zaposlenje preko godinu dana (u 1.990. god. 58,8 %). Prema podacima iz Ankete dugoročna nezaposlenost učestvuje sa 85,9% u ukupnoj nezaposlenosti. Prosječno se na zaposlenje u Crnoj Gori sada čeka 4 godine (u 1.990. god. 2,8 god.);
- Polna nejednakost. Prema zvaničnim podacima stopa nezaposlenost je tokom 2002. godine kod muškaraca je iznosila 20,6 %, a kod žena 40,4%, dok je ista prema Anketi kod muškaraca iznosila 14,2%, a kod žena 26,3 %;
- Visoko učešće nezaposlenosti mladih. Prema zvaničnoj evidenciji, na zaposlenje čeka 24 % lica mlađih od 25 godina starosti (u 1.990. god. 49,6 %), a prema Anketi 29,3%. Prosječna starost sada nezaposlenih lica je 33 godine (u 1.990. god. 29 god.);
- Neusklađenost između ponude i tražnje radne snage u predhodnoj godini. Ponuda radne snage bila je 6 puta veća od tražnje odnosno zvanično objavljenih slobodnih radnih mjesta od strane poslodavaca, dok je kod pojedinih zanimanja u okviru IV stepena stručne spreme taj odnos i preko 10 : 1;
- Regionalnih neusklađenosti. Učešće broja nezaposlenih u sjevernom dijelu u ukupnom broju nezaposlenih Republike tokom 2002. godine bilo je 45,0%, u središnjem dijelu Republike to učešće je je iznosilo 35,3%, a u 19,7 %;
- Visok nivo prikrivene nezaposlenosti. Procjenjuje se da u oblasti privrede Republike ima oko 15–20.000 viška zaposlenih, a u oblasti vanprivrede (obrazovanje, zdravstvo, uprava i td.) 7.000-10.000 tehno-ekonomskih viškova.
- Veliko učešće lica sa invaliditetom. Prema raspoloživim podacima iz 2002. godine u Crnoj Gori živi oko 67.700 lica sa invaliditetom, od čega je 2.563 nezaposlenih korisnika privremene naknade do zaposlenja, što predstavlja 3,16% od ukupnog broja registrovane nezaposlenosti. Na evidenciji Zavoda nalazi se 569 lica kategorisane omladine (kategorisana omladina ostavljuje pravo na novčanu nadoknadu za svo vrijeme čekanja na zaposlenje).

1.2. Nezaštićeni rad

Neformalna ekonomija se u Crnoj Gori, kao i u većini zemalja u tranziciji, razvijala uporedo sa rastom nivoa siromaštva. Paralelna ekonomska aktivnost predstavljala je jedan od osnovnih izvora egzistencije za veliki dio stanovništva u okolnostima "usporene tranzicije", primjene sankcija UN, ratnih dešavanja i nemogućnosti da se u formalnom sektoru obezbijede stabilniji izvori sredstava za život. Prema analitičkim procjenama Republičkog sekretarijata za razvoj u sektoru sive ekonomije se posljednjih nekoliko godina stvara od 30 do 35% GDP.

U Crnoj Gori se neformalna ekonomija javljala u gotovo svim pojavnim oblicima koji karakterišu ekonomske sisteme u tranziciji i nerazvijene ekonomije. Najčešći i najzastupljeniji pojavni oblici skrivene ekonomije u Crnoj Gori bili su: zapošljavanje radnika "na crno", ilegalni uvoz i distribucija akciznih roba, puštanje u promet na unutrašnjem tržištu tranzitnih roba, puštanje u promet na unutrašnjem tržištu roba namijenjenih izvozu, međukreditiranje građana van zakonskih okvira, nezakonita sječa državnih šuma i bespravna gradnja i dr.

Nezaštićeni rad u Crnoj Gori do kraja devedesetih godina nije imao neko veliko učešće i prisustvo u crnogorskoj ekonomiji. Do tada zloupotreba instituta rada najčešće se ispoljavala kroz sezonski rad i rad preko studentskih zadruga. Nakon svih društveno-ekonomskih dešavanja, rad "na crno" doživljava ekspanziju u posljednjih deset godina i na prostoru Crne Gore. Uvođenjem sankcija UN rad "na crno" postaje "regularan" i tolerisan od strane države, kao i siva ekonomija uopšte.

Najčešći pojavni oblici nazaštićenog rada u Crnoj Gori su: netačno prijavljivanje i evidentiranje zaposlenih radnika od strane poslodavaca, neplaćanje zakonskih obaveza po osnovu poreza i socijanog osiguranja na zarade zaposlenih, prijavljivanje zaposlenih i plaćanje fiskalnih obaveza po osnovu zaposlenja na osnovicu garantovane zarade, dugoročno angažovanje radne snage preko studentskih zadruga, zapošljavanje pripravnika i njihovo "angažovanje na crno" po isteku pripravnčkog staža, plaćanje garantovanih zarada i poreza i doprinosa zaposlenima koji se nalaze na prinudnim odmorima od strane države i sl.

Polazeći od toga da do sada nije obavljeno neko potpunije istraživanje, kroz koje bi se dobili relevantniji podaci o prisutnosti pojave rada »na crno«, (po obimu, strukturi i specifičnostima) i sagledale mogućnosti i modeli njegovog rješavanja (legalizacije), to su i procjene o njegovoj prisutnosti vrlo različite i kreću se od 40.000 do 85.000 lica.

Obuhvatom samo nekih kategorija (radnici na prinudnim odmorima, zvanično nezaposlena lica, penzioneri, izbjeglice i raseljena lica itd.) ukazuje se na prisutnos od najmanje 50.000-70.000 lica radno angažovanih „na crno“ ili u zoni „neformalne ekonomije“ u formalnom (zvaničnom – legalnom) i neformalno (nezvaničnom - nelegalnom) sektoru. Procjenjuje se da, se od navedenog ukupnog broja radno angažovanih »na crno« na formalni sektor odnosi oko 60%. Neformalni sektor se u najvećoj mjeri odnosi na oblast poljoprivrede, i neregistrovanog obavljanja poslova u drugim djelatnostima (zanatsvo, trgovina, ugostiteljstvo, građevinarstvo i td.)

Radno angažovanje „na crno“ ili u zoni „sive ekonomije“ u formalnom (zvaničnom – legalnom) ili neformalnom (nezvaničnom - nelegalnom) sektoru, tj. bez odgovarajuće uplate poreza i doprinosa na zarade u većoj mjeri se „prihvata“ od strane mlađe populacije (od 20 do 30 godina starosti).¹²²

Osim toga, visina neto zarada zaposlenih „na crno“ su (za oko 30 %) veće od neto zarada legalno zaposlenih tj. od onih na koje se uplaćuju odgovarajući porezi i doprinosi, jer poslodavci veće neto zarade zaposlenih „na crno“ koje se, uglavnom, isplaćuju „na ruke“, kompenziraju neuplaćivanjem poreza, doprinosa i taksi na zarade.

1.3. Kretanje nivoa zarada u Crnoj Gori

Nivo zarada, vrsta izvora zarada i pokrivenost potrošačke korpe prosječnom neto zaradom jedan su od osnovnih pokazatelja nivoa siromaštva jedne privrede. Procjene prosječne neto zarade u Crnoj Gori su različite. Prema procjenama MONSTAT-a nivo prosječne neto zarade u Crnoj Gori juna 2002 godine iznosio je 118,57€, dok je nivo prosječne neto zarade prema procjenama ISSP iz Podgorice tokom 2002. godine iznosio 199€.

Pokrivenost potrošačke korpe prosječnom zaradom prema zvaničnoj statistici u junu 2002 godine iznosila je 46,72%, a prema podacima ISSP pokrivenost zaradom prosječne mjesečne potrošnje stanovništva za hranu i piće tokom 2002. godine iznosila je 46,2%. Prezentovani pokazatelji ukazuju da su redovni prihodi na veoma niskom nivo i da jedva zadovoljavaju oko 40% potreba stanovništva koje je suočeno sa visokim nivoom rizika siromaštva, što se najčešće ublažavalo ili se ublažava

¹²² Budući da „nezaposlena“ lica, imaju zdravstveno osiguranje koje je za njih aktuelnije, trenutno važnije i svakodnevno potrebnije, dok se uplata po osnovu penzijsko-invalidskog osiguranja, od tog dijela i na taj način zaposlene, odnosno, radno angažovane populacije, uglavnom, tretira kao neka buduća, relativno „daleka“, odložena i trenutno neaktuelna potreba.

dodatnim zaradama iz neformalnog sektora. Podaci o profilu siromaštva¹²³ u Crnoj Gori govore da se oko 33% troškova domaćinstva u Crnoj Gori pokriva iz primanja ostvarenih u sektoru sive ekonomije. Ovi pokazatelji dodatno potvrđuju činjenicu o dualnosti crnogorskog tržišta rada na kom je prema podacima ISSP 27% zaposlenih angažovano u sektoru sive ekonomije. Prema istraživanjima profila siromaštva u Crnoj Gori 42% prosječne neto zarade ostvaruje se u sektoru sive ekonomije.

Nivo prosječnih neto zarada u Crnoj Gori u neformalnom sektoru tokom 2002 godine iznosio je prosječno 200 - 250€. Ovaj nivo zarada korespondira sa prosječnim nivom zarada u regularnom sektoru uvećanom za iznos od oko 30% koji predstavljaju kompenzaciju za neplaćene obaveze po osnovu fiskaliteta na zarade od strane poslodavaca i koje su po pravilu isplaćivane »na ruke«.¹²⁴

Nivo zarada radnika u formalnom i neformalnom sektoru sa visokostručnim obrazovanjem je za 50-70% veći od nivoa zarada radnika sa srednje stručnim obrazovanjem. Takav odnos je dugoročno prisutan i u određenoj mjeri je normativno usmjeravan kroz uspostavljene odnose osnovnih cijena rada između pojedinih stepena stručne spreme utvrđenih Opštim kolektivnim ugovorom.

Zbog toga porodice sa istim brojem članova domaćinstva, a sa prosječno nižim stepenom obrazovanja zaposlenih članova tog domaćinstva po pravilu imaju niža primanja po osnovu zarada, a time i veći rizik siromaštva u odnosu na porodice sa većim nivoom obrazovanja. Zapravo, veći broj članova domaćinstva uz niži nivo obrazovanja i po tom osnovu nižih zarada dodatno multiplikuje mogućnost siromaštva.

2. Kreiranje nove zaposlenosti i legalizacija nezaštićenog rada

Smanjenje nivoa nezaposlenosti i nezaštićenog rada je dugoročan i složen društveno-ekonomski proces i po pravilu obuhvata čitav niz sistemskih mjera Uvažavajući predhodne činjenice Vlada Crne Gore je u aprilu 2003. godine donijela program »Legalizacija postojećih i otvaranje novih radnih mjesta« (u daljnjem tekstu Vladin projekat zapošljavanaj), program predviđen Agendom ekonomskih reformi koji je Vlada usvojila 20.03.2003. godine. Programom treba da se ostvare ciljevi i zadaci definisani Agendom ekonomskih reformi koji se odnose na ekonomski rast uz odlučujući uticaj privatnog sektora, valorizaciju crnogorskog potencijala, rješavanje

¹²³ Dragana Radević: ISSP, Profil siromaštava u Crnoj Gori, Ekonomski fakultet-prezentacija, Podgorica, maj 2003. godine.

¹²⁴ Detaljnije vidjeti studiju: Neformalna ekonomija i nezaštićeni rad u Crnoj Gori, ILO, SSSCG, April 2003, Podgorica.

problema prikrivene zaposlenosti, smanjenje nivoa »rada na crno«, kao i otvaranje novih radnih mjesta.

Ciljna funkcija ovog projekta koncentrisana je na: podsticanje svih vidova preduzetništva koje će dovesti do povećanja nivoa novih (prvenstveno inostranih) investicija, povećanja konkurentnosti crnogorskih proizvoda i usluga; i na: povećanje broja radnih mjesta preko podsticanja i razvoja privatnog sektora, rješavanje problema tehno-ekonomskih viškova, legalizacija rada »na crno« i sl.

Očekivani efekti ovog projekta su: legalizacija oko 20.000 nelegalno zaposlenih lica, povećanje fiskalnih prihoda po osnovu rada u iznosu od oko 10. mil €, svđenje nivoa nezaposlenosti sa 23,5% u 2002. godini na 19% u 2006. godini, dostizanje privrednog rasta koji omogućava otvaranje oko 5.000 radnih mjesta godišnje, uspostavljanje modernog obrazovnog sistema primjerenog realnim potrebama zajednice i razvoj sistema neformalnog obrazovanja kao »korektiva« redovnog po svojoj prirodi relativnog »sporog« sistema obrazovanja koji, kao takav ne može, da prati intezitet promjena na tržištu rada. Ukupan budžet predviđen za realizaciju ovog projekta tokom 2003. godine je 29,719.mil. € od čega 70% sredstava ide za kreditnu podršku što će osigurati kontinuitet programa na duži period. Izvor sredstava su: prihodi od privatizacije: 12,00 mil. €, iz budžeta 43 mil. €, Zavod za zapošljavanje i Fond za razvoj 9,1 mil. €, a od donacija međunarodnih organizacija i prihoda od programa 4,319€.

2.1. Reforme radnog zakonodavstva i razvoj socijalni dijaloga

2.1.1. Pravna regulativa

U Crnoj Gori su, zbog niza objektivnih i subjektivnih okolnosti, tranzicioni procesi tekli sporo i nesinhronizovano. Sada je pred njom neminovnost daljih radikalnih izmjena radnog i socijalnog zakonodavstva (radni odnosi, penzijski sistem, sistem zdravstvene zaštite), upravo onog segmenta tranzicionih procesa za koji po prirodi stvari treba platiti najveću socijalnu cijenu koja se ogleda u otpuštanju zaposlenih, smanjenju plata i penzija, ukidanju brojnih naslijeđenih socijalnih prava itd.)

Centralno pitanje u narednom periodu je kako na što brži način i sa što manje posljedica sprovesti neohodne tranzicione promjene u oblasti radnog i socijalnog zakonodavstva, pošto ono predstavlja značajan ograničavajući faktor daljih tranzicionih procesa. Zbog toga je neophodno u što skorijem roku izmijeniti niz zakonskih i podzakonskih akata iz ove oblasti (detaljniji opis zakona koje treba donijeti u predstojećem periodu daje se u matrici ciljeva).

2.1.1.1. Radno zakonodavstvo i zakonodavstvo o zapošljavanju

Novim Zakonom o radu, koji je stupio na snagu 29. 07. 2003. godine, omogućio je transformaciju radnog odnosa u ogovorni odnos. Uvedeni su fleksibilni oblici rada (rad kod kuće, rad vikendom, skraćeno radno vrijeme, samozapošljavanje isl.), pojednostavljena je procedura otpuštanja zaposlenih i smanjen iznos otpremnine koja se isplaćuje radnicima koji ostaju bez posla. Mogu se očekivati određeni problemi u slučajevima konkretne implementacije propisa ovog propisa u praksi. (Oblast fleksibilnosti rada je utvrđena samo načelno, pa se mogu očekivati teškoće u praktičnom ostvarivanju prava po osnovu osiguranja - penzijskog, invalidskog i zdravstvenog – u ovoj oblasti. Pored toga, socijalni partneri su definisani mimo međunarodnih standarda, što će izazvati dalje probleme u oblasti socijalnog dijaloga. Kašnjenje u isplatama zarada posebno pogađa socijalne slojeve koji se nalaze na rubu linije siromaštva, pa će produžavanje ove pojave izazivati dalji rast problema tzv. "zaposlenih siromaha".

Novi Zakon o zapošljavanju, donesen prošle godine, pružio je kvalitetniji normativno-pravni i institucionalni okvir za regulisanje posredovanja pri zapošljavanju na tržištu rada. Zakon uređuje postupak zapošljavanja, osiguranja za slučaj nezaposlenosti, prava nezaposlenih lica, način obezbjeđivanja sredstava za slučaj nezaposlenosti, kao i niz drugih pitanja značajnih za "organizovano i produktivno zapošljavanje". U cjelini novi zakon je obaveza državu na veću finansijsku podršku otvaranje novih radnih mjesta, što ranije nije bio slučaj.

Ovim Zakonom je predviđeno osnivanje Fonda rada, kao novog pravnog lica, čiji osnivači treba da budu Vlada, udruženje poslodavaca i ovlašćene organizacije sindikata. Fond rada baviće se problemima zaposlenih za čijim je radom prestala potreba zbog tehničkih, ekonomskih i organizacionih promjena. Ovakav fond, međutim, zbog nedostatka finansijskih sredstava još nije zaživio. Novi zakon je predvidio sufinansiranje javnih radova, s ciljem podsticaja otvaranja novih radnih mjesta i održavanja i razvoja radnih sposobnosti nezaposlenih radnih lica, zatim sufinansiranje otvaranja novih radnih mjesta radi stvaranja stimulativnih mjera države prema poslodavcu, a proširene su mjere aktivne politike zapošljavanja.

2.1.1.2. Kolektivno pregovaranje

Opšti kolektivni ugovor u Crnoj Gori je nacionalni i generalni. Nacionalni, jer se zaključuje na nivou Republike, odnosno države. Generalni, jer važi za sve zaposlene i sve poslodavce. Važeći Opšti kolektivni ugovor je stupio na snagu 15. novembra 1995. godine ("Sl. list RCG", br. 35/95). Subjekti između kojih je zaključen Opšti kolektivni ugovor u Crnoj Gori su: Savez samostalnih sindikata Crne Gore, Vlada

Republike Crne Gore i Privredna komora Crne Gore. Predmet Opšteg kolektivnog ugovora su radni odnosi zaposlenih u Republici i obligacioni odnosi ugovornih strana, odnosno Vlade, Komore i Sindikata. Novim Zakonom o radu predviđena je obaveza zaključivanja novog Opšteg kolektivnog ugovora u roku od tri mjeseca. Radnu verziju ovog dokumenta uradio je Savez samostalnih sindikata Crne Gore, koji je ponuđen Vladi RCG i Privrednoj Komori RCG na usaglašavanje i zaključivanje. Predlogom novog kolektivnog ugovora je razrađena je oblast radnih odnosa, zarada i naknada, odgovornost za radne obaveze, zaštita na radu, uslovi za rad sindikata i uvedeno je novo poglavlje mirenja i arbitraže.

Shodno odredbama Opšteg kolektivnog ugovora u Crnoj Gori je od sredine 1996. do početka 1998. godine zaključeno 26 granskih-posebnih kolektivnih ugovora

Iako su u svijetu granski kolektivni ugovori najznačajnija vrsta kolektivnih ugovora, kod nas oni još nijesu dobili takav značaj, ali je sigurno da će sa razvojen tržišnih odnosa i socijalnog partnerstva postepeno dobijati na značaju, naročito nakon novih rješenja u zakonu o radu. Predloženim kolektivnim ugovorom granski sindikati će zaključivati ugovor sa resornim ministarstvima, a ne sa udruženjima poslodavaca pri privrednoj komori kako je to do sada bio slučaj.

Novi Zakon o radu definiše kolektivni ugovor kod poslodavca (zaključen u preduzeću ili ustanovi) između ovlašćene sindikalne organizacije i organa poslodavca.

Pojedinačni kolektivni ugovori kod nas nijesu tipični u pogledu subjekata koji ih zaključuju, jer interese poslodavca ne zastupa udruženje poslodavaca, nego sam poslodavac kao pravno lice.

U djelatnostima iz oblasti vanprivrede, odnosno u javnim ustanovama koje se finansiraju iz budžeta nije zaključen ni jedan pojedinačni kolektivni ugovor, što se objašnjava time da za sve javne ustanove postoji samo jedan poslodavac.¹²⁵

Zakonom je utvrđena obaveza poslodavca da sa licem sa kojim zasniva radni odnos zaključi Ugovor o radu prije njegovog početka. Poslije zaključivanja ugovora o radu, radnik stiče pravo na stupanje na rad i prava, obaveze i odgovornosti iz radnog odnosa. Imajući u vidu obligatorni karakter ugovora o radu i njegov zanačaj za uspostavljanje većeg stepana sigurnosti i zaštite zaposlenih neophodno je nastojati da se normativno i institucionalno jače utemelji njegov zanačaj i primjenjivost.

¹²⁵ U Savezu samostalnih sindikata Crne Gore nema preciznijih podataka o tome koliko je pojedinačnih kolektivnih ugovora zaključeno i na koliko poslodavaca i zaposlenih se oni odnose.

U sistemu radnih odnosa vlada princip da konkretnija pravna norma, ne može za zaposlene biti nepovoljnija od opšte, odnosno norma nižeg hijerarhijskog reda ne može zaposlenom utvrditi manja prava i nepovoljnije uslove rada od norme višeg hijerarhijskog reda. Na tom principu u Crnoj Gori je uspostavljen odnos između Opšteg, Granskog, Pojedinačnog kolektivnog ugovora i Ugovora o radu.

Najniža cijena rada u Crnoj Gori od jula 2002. godine iznosi 50 €. Ne postoji automatizam za utvrđivanje najniže cijene rada već njenu visinu utvrđuju pregovaračko tijelo sastavljeno od ovlašćenih predstavnika potpisnika Opšteg kolektivnog ugovora na osnovu elemenata i uslova predviđenih Metodologijom za utvrđivanje najniže cijene rada za najjednostavniji rad ("Sl. list RCG", br. 35/95). Cijenu rada određenog radnog mjesta čine najniža cijena rada pomnožena koeficijentom složenosti poslova tog radnog mjesta, odnosno osnovna cijena rada i dio po osnovu uslova rada težih od normalnih, odnosno i dio po osnovu odgovornosti. Najniža cijena rada utvrđuje se, pored ostalog, i na osnovu potreba prosječne četvoročlane porodice tj. vrijednost neophodnih životnih namirnica te porodice tzv. "potrošačke korpe" koju utvrđuje zvanična statistika. Vrijednost navedene potrošačke korpe utvrđuje se na osnovu količina i cijena za 65 artikala hrane i pića u određenom mjesecu. Predloženim Opštim kolektivnim ugovorom predviđen je novi način utvrđivanja najniže cijene rada i njenog rasata u skladu sa povećanjem troškova života

2.1.1.3. Štrajkovi

Posljednjih nekoliko godina se vrlo često organizuju radnički štrajkovi kao oblici borbe za poboljšanje profesionalnog i ekonomskog položaja zaposlenih. Pri tome valja ukazati na velike probleme koji se javljaju kod organizacije štrajkova, na izostanak kvaliteta pregovaračkog procesa vezanog za štrajkove i naravno na nedostatak sredstava za alimentaciju prava i zahtjeva zaposlenih, bilo da se radi o zahtjevima ispostavljenim tokom štrajka, bilo da se radi o njihovim zakonskim pravima, koja se u preduzećima u kojima rade i koja loše posluju, ne ostvaruju. Otuda česti i dugi štrajkovi ne rezultiraju poboljšanjem profesionalnog i ekonomskog položaja zaposlenih, već naprotiv negativnim posljedicama (još teži ekonomski položaj preduzeća i slično). Posebno treba ukazati na izostanak socijalnog partnerstva i socijalnog dijaloga, kao i na nedostatak kulture pregovaranja posloводства i sindikalnih struktura, što predstavlja značajan uzrok brojnih štrajkova, ali istovremeno i otežava njihovo vođenje.

Novi Zakon o štrajku je stupio na snagu krajem jula ove godine u velikoj mjeri je usaglašen sa međunarodnim standardima koji se odnose na to pitanje posebno u dijelu koji se odnosi na organizaciju štrajka, ali ne rješava problem nedostatka socijalnog dijaloga, što je, zapravo, ključni politički uzrok štrajkova. U uslovima kada su štrajkovi dominantno uzrokovani višemjesečnim neprimanjem zarada, najčešći motivacioni faktor otpočinjanja štrajkova u Crnoj Gori je nemogućnost ostvarivanja kvalitetnog socijalnog dijaloga, odnosno izostanak prava zaposlenih na informacije i konsultacije o aktuelnom stanju u preduzećima.

2.1.2. Socijalni dijalog i tripartizam

Crna Gora je, kao i većina zemlje u regionu Jugoistočne Evrope, formirala Ekonomski i socijalni savjet. Ova institucija tripartizma u Crnoj Gori osnovana je uredbom Vlade krajem 2001. godine. Svajet je formirao sedam sekcija. Predsjednici tih sekcija čine Predsjedništvo Savjeta. Savjet, inače, po odluci Vlade, broji ukupno 38 članova, od koji je 35 izabrano na konsistutivnoj sjednici (2001. godine), dok tri još nijesu izabrana.

Način formiranja i struktura Ekonomskog i socijalnog savjeta ukazuju na određene konstrukcione greške koje ovom tijelu onemogućavaju značajniji uticaj na procese socijalnog i ekonomskog razvoja i na kvalitet samog socijalnog dijaloga u Crnoj Gori.

Otuda će biti neophodno donijeti poseban Zakon o Ekonomsko socijalnom savjetu kojim bi se ovo tijelo oformilo u skladu sa međunarodnim standardima i potrebama novog radnog zakonodavstva u Crnoj Gori. U ovom zakonu bi se morali sadržati kriterijumi reprezentativnosti socijalnih partnera, kako bi se na vrijeme spriječili budući konflikti unutar sindikalnog pokreta i sve brojnijih poslodavačkih organizacija u Crnoj Gori. Takođe, novim Zakonom bi trebalo predvidjeti uslove, načine i modele učešća ukupnog civilnog društva (nevladinih organizacija) u rasprave o ekonomsko socijalnom razvoju Crne Gore.

2.2. Podsticanje novog zapošljavanja, suzbijanje nezaštićenog rada i prikrivene nezaposlenosti

Problem nezaposlenosti kao složen i dinamičan proces zahtijeva čitav niz sinhronizovanih aktivnosti koje će smanjiti nivo nezaposlenosti, legalizovati rad na crno i spriječiti daljni porast prikrivene zaposlenosti koja nastaje kao rezultat privrednog prestrukturiranja. Prioritetni zadatak transformacije crnogorskog tržišta rada je jačanje aktivnih mjera (što je i predviđeno Vladinim projektom) i postepeno napuštanje pasivnih mjera na tržištu rada. Aktivne mjere su usmjerene ka dva cilja i to ka poboljšanju kvaliteta radne snage i podsticanju tražnje za radom.

2.2.1. Podsticanje nove zaposlenosti

Jedan od efikasnijih načina smanjenja nivoa siromaštva jeste kreiranje nove zaposlenosti. Podsticanje nove zaposlenosti je jedan od prioriteta Vlade Crne Gore i relevantnih institucija zaduženih za rješavanje ovog problema. Prilikom njegovog rješavanja kao prioritetne treba istaći sledeće projekte:

1. Program kontinuiranog stimulisanja zapošljavanja i preduzetništva,
2. Program rješavanja problema tenno-ekonomskih viškova,
3. Program zapošljavanja hendikepiranih lica,
4. Program javnih radova,
5. Program zapošljavanja pripravnika,
6. Ostali programi kao podsticaj nove zaposlenosti (sistem doobuke, prekvalifikacije i doškolovavanja lica, sezonskog zapošljavanja, zapošljavanje u inostranstvu I sl.)

Realizacija navedenih projekata morala bi (sobzirom na tip, dubinu i širinu siromaštva, kao i karakteristike nezaposlenosti po pojedinim regionima) imati svoju regionalnu i lokalnu dimenziju te stoga zahtijeva i različite pristupe u njihovom planiranju i implementaciji po pojedinim regionima i lokalnim zajednicama.

2.2.2. Mala i srednja preduzeća (MSP) kao osnova nove zaposlenosti

Razvoj i jačanje sektora MSP treba da postane vodeća snaga u ekonomskom razvoju, a samim tim i u smanjenju nivoa siromaštva kroz programe koji dovode do osnivanja novih preduzeća i povećanja broja zaposlenih kao jednom od osnovnih generatora privrednog rasta i razvoja.

Mala i srednja preduzeća stimulišu privatno vlasništvo i preduzetničke sposobnosti. Ona su fleksibilna i mogu se brzo prilagoditi na promjenu ponude i tražnje na tržištu. Ona stvaraju zaposlenost, promovišu diverzifikaciju ekonomskih aktivnosti, podržavaju održivi rast i daju značajan doprinos izvozu i trgovini.

2.2.2.1. Značaj malih i srednjih preduzeća

Shvatajući značaj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva Vlada Republike Crne Gore je usvojila "Politiku Strategije razvoja malih i srednjih preduzeća".

Osnovni ciljevi strategije razvoja malih i srednjih preduzeća su:

- Povećati broj malih i srednjih preduzeća registrovanih u privatnom sektoru, koja zvanično posluju.
- Postići veću raznolikost i integrisanosti ekonomske aktivnosti, povećavajući učešće malih i srednjih preduzeća koja se baziraju na proizvodnji i netrговаčkim uslugama.
- Značajno povećati učešće malih i srednjih preduzeća u odnosu na mikro-preduzeća u ukupnoj strukturi preduzeća.
- Povećati konkurentne aktivnosti malih i srednjih preduzeća u ekonomskim sektorima u kojima Republika Crna Gora zavisi od uvoznih dobara i usluga i povećati učešće malih i srednjih preduzeća u prihodima od izvoza.
- Povećati učešće domaćih malih i srednjih preduzeća u inostranim strateškim savezima i aranžmanima zajedničkih ulaganja (joint ventures).
- Povećati učešće malih i srednjih preduzeća u Bruto društvenom proizvodu.
- Povećati udio malih i srednjih preduzeća u ukupnoj zaposlenosti.

Uspješna realizacija ove strategije zahtijeva zajedničke, koordinirane napore niza subjekata, uključujući Vladu, međunarodne kreditne institucije, inostrane donatore, nevladine organizacije, poslovno-zastupničke organizacije, poslovni konsalting i savjetodavne usluge, kao i mala i srednja preduzeća.

2.2.2.2. Prioritetni ciljevi u razvoju MSP

Prioritetni ciljevi u razvoju MSP u Crnoj Gori su:

1. Promovisanje preduzetništva. Nivo preduzetničkih aktivnosti u Crnoj Gori je po međunarodnim standardima trenutno na veoma niskom nivou. Da bi omogućili Crnoj Gori da postane konkurentna u međunarodnoj tržišnoj ekonomiji, neophodno je da se preduzmu koraci u cilju podrške razvoja preduzetništva. Osim preduzimanja mjera koje bi građanima olakšale osnivanje i vođenje poslovanja, zahtijeva se i uska saradnja sa medijima i ostalim 'kreatorima mišljenja' kako bi se naglasile korisne strane preduzetništva i privatne inicijative;
2. Pružanje poslovnog obrazovanja. Konkurentan sektor malih i srednjih preduzeća ne zahtijeva samo stvaranje "preduzetničke kulture", već i razvoj i primjenu savremenih poslovnih vještina u oblastima kao što su menadžment, finansije i računovodstvo, marketing i razvoj kadrova;
3. Obezbjedjenje lojalne/fer konkurencije. Da bi se u potpunosti realizovao preduzetnički potencijal od vitalnog je značaja postojanje fer konkurencije i jednakih uslova za poslovanje;
4. Smanjenje regulative i administrativnih barijera za razvoj poslovanja. Obimna i loše koncipirana i često promjenama podložna, normativna regulativa sputava preduzetništvo i sprečava privredni razvoj. To povećava administrativni teret na poslovanje i utiče na "bijeg" u neformalni sektor.
5. Uprošćavanje sistema poslovnog oporezivanja. Jednostavan, transparentan i na relativno duži rok izvjestan poreski sistem koji uzima u obzir specifičnosti sektora malih i srednjih preduzeća, je jedan od osnovnih preduslova za rast tržišne ekonomije;
6. Ohrabriti formiranje privatnih poslovnih udruženja. U razvijenim tržišnim privredama, poslovna udruženja igraju važnu ulogu u iskazivanju potreba malih i srednjih preduzeća i utiču na Vladu kako bi se usvajale promjene. Sektorska poslovna udruženja takođe moraju odigrati odgovarajuću ulogu u širenju informacija svojim članovima, pružanju specijalizovanog obrazovanja, promovisanju internacionalizacije, uspostavljanja i održavanja kvalitativnih standarda¹²⁶;

¹²⁶ U tom smislu se predlaže:

7. Poboljšati pristup poslovnim informacijama. Trendovi razvijenih tržišnih privreda govore da je u toku poslednje dekade, pristup informacijama (o novim proizvodima i procesima, konkurentima, trendovima, novim tržištima i klijentima) postao sve bitiniji u određivanju konkurentnosti. Da bi pomogla preduzećima u ovom procesu osnovana je mreža Regionalnih i lokalnih biznis centara kao i Euro info centar kao institucija Evropske Unije;
8. Poboljšati pružanje poslovnih usluga. U poređenju sa razvijenim tržišnim privredama, pružanje poslovnih usluga u Crnoj Gori je jako ograničeno. Usluge kao što su računovodstvo, planiranje poreza, pravni savjeti, informacione tehnologije i konsultativni menadžment su uvijek neophodna pomoć prilikom osnivanja i rasta poslovanja, dok su u isto vrijeme i jako važni izvori ekonomskih aktivnosti i zaposlenosti u krugu svojih djelatnosti;
9. Olakšati pristup raspoloživim finansijskim sredstvima. Ograničeni izvori finansiranja je jedna od glavnih prepreka malim i srednjim preduzećima koja žele da investiraju i rastu, pogotovo za ona koja su tek osnovana ili u početnim fazama poslovanja, i kojima su potrebne pozajmice u roku dužem od jedne godine. U cilju olakšavanja pristupa finansijskim sredstvima formiran je »Evropski Fond MSP za Crnu Goru« (EFCG) od strane inostranih donatora (Evropske Unije, Njemačke Vlade i Švajcarske Vlade i Vlade RCG) u ukupnom iznosu od 15 mil. €. Implementaciju projekta sprovode KFW (Banka za razvoj Njemačke) i crnogorske banke (Crnogorska komercijalna banka i Euro - market banka), kao i Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća. Implementacijom ovog projekta izgrađiće se efikasniji model finansiranja, kao i transfer znanja na institucije koje sprovode kreditne linije i koje obezbeđuju sredstva. Posebno je važno da ovaj projekat u potpunosti korenspodira sa osnovnim principima uloge države u tržišnoj privredi.¹²⁷

-
- Saradnja sa postojećim poslovnim udruženjima i podrška razvoju novih poslovnih udruženja koja mogu dati razumne garancije za zastupanje intereresa preduzeća u svojim sektorima i / ili oblasti.
 - Podrška daljnjem radu u ovoj oblasti preko međunarodnih donatorskih organizacija i da se brzo reaguje na predloge koji proizilaze iz tog rada.
 - U toku su aktivnosti na pripremi posebnog projekta za početnike, **Start up**. Ovaj Projekat treba da realizuju Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća, preko regionalnih biznis centara i Evropska Agencija za rekonstrukciju.
 - Do kraja godine predviđeno je formiranje **Garantnog Fonda**. Projekat omogućava novoformiranim i postojećim malim i srednjim preduzećima da lakše dođu do finansijskih sredstava, koja su im potrebna za dalji razvoj i uspješno poslovanje.

2.2.2.3. Koordinacija i implementacija strategije

Koordinacija primjene strategije razvoja malih i srednjih preduzeća kao i nadgledanje njenog razvoja su primarne odgovornosti Nacionalne Agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća, koja je osnovana u decembru 2000.godine. Da bi se ispunile ove obaveze, Nacionalne Agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća će sve više saradivati sa nastajućim organizacijama koje će zastupati privatni sektor u Crnoj Gori, kako bi se osiguralo razumijevanje potreba za razvoj malih i srednjih preduzeća.

Jedna od prioritetnih programskih aktivnosti Agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća je i organizovanje institucionalne podrške razvoju malih i srednjih preduzeća na lokalnom i regionalnom nivou, tj. FORMIRANJE LOKALNIH / REGIONALNIH BIZNIS CENTARA.

Planom aktivnosti Agencije, predviđeno je osnivanje 7 regionalnih, a u okviru njih, mreže lokalnih biznis centara, čime bi se obezbijedila pokrivenost svih opština u Crnoj Gori.¹²⁸

Osnivanjem Regionalnih / Lokalnih biznis centara omogućiće građanima da na jednom mjestu dobiju sve neophodne informacije oko formiranja preduzeća, mogućnosti dobijanja kredita, neophodne obuke, i da na tom mjestu dobiju povratne informacije, ostvare svu neophodnu komunikaciju sa svim državnim organima, itd.

Euro - Info Centri su specijalizovane institucije EU iz oblasti biznisa koje pomažu MSP da pristupe programima i inicijativama EU.

Osnovni korisnici usluga Euro - Info Centara su mala i srednja preduzeća, odnosno preduzetnici. Osnivanje Euro - Info Centra u okviru Agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća je veoma značajna institucionalna podrška malim i srednjim preduzećima. Osim toga, Euro - Info Centar je prva institucija Evropske Unije koja se otvorila u Crnoj Gori (8. maja 2002.g.).

-
- S obzirom na poslovičnu nezainteresovanost banaka za kreditiranje malog i srednjeg biznisa planirano je formiranje **Mikro kreditnog fonda**, koji bi davao finansijsku podršku malim i srednjim preduzećima u vidu mikro kredita.
 - Formiranje **Zajedničkih fondova** i **Joint venture fondova**, takođe je planirano do kraja 2003.god.

¹²⁸ Do sada su osnovani Regionalni biznis centri u Podgorici, Bijelom Polju, Baru, Pljevljima, i lokalni u Rožajama i na Cetinju.

Cilj projekta je pružanje podrške preduzećima da se prilagode pravilima EU kroz dobijanje potrebnih informacija, savjeta i pomoći u oblasti biznisa.

Dakle, pri izboru institucionalne mreže prednost imaju one institucije koje u svojoj aktivnosti stavljaju akcenat na definisanje strategije razvoja malih i srednji preduzeća, kao i na osposobljavanje malih i srednjih preduzeća i preduzetnika. Tu se, prije svega, svrstavaju obrazovne, savjetodavne, finansijske i institucije za pružanje informacija.

2.2.2.4. Pojedinačni i sektorski projekti MSP

Osim stvaranja institucionalnog okvira pomoći malim i srednjim preduzećima Nacionalna Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća u saradnji sa ostalim relevantnim institucijama usmjerena je na realizovanje sledećih projekata:

- | | |
|--------------------------------------|----------------------------------------------|
| 1) Industrijske zone | 8) Podsticaj uspješnih |
| 2) Agropark | 9) Inicijativa za podršku preduzetništvu |
| 3) Internet park | 10) Preduzetnički klubovi u osnovnim školama |
| 4) Povećanje konkurentne sposobnosti | 11) Mladi u biznisu |
| 5) Velika preduzeća stvaraju mala | 12) Tam Bas projekat |
| 6) Razvoj MSP u poljoprivredi | 13) Fond za dijasporu |
| 7) Razvoj MSP u turizmu | 14) Made in Montenegro |

2.2.3. Legalizacija rada "na crno"

U cilju legalizacije rada »na crno«, a shodno Programu »Legalizacije postojećih i otvaranja novih radnih mjesta« aprila 2002. godine Vlada je donijela Uredbe i to: Uredbu o poreskim olakšicama za novozaposlene radnike koja je stupila na snagu 7.04.2003. godine i Uredbu o radnom angažovanju nerezidentnih fizičkih, koja je stupila na snagu 5.05. 2003. godine. Primjenom ove dvije Uredbe do 6.10.2003. godine novozaposleno je 24.766. lica, radno je angažovano 19.230 nerezidentnih fizičkih lica. Efekti primjene uredbe o poreskim olakšicama za novozaposlene radnike najbolje se mogu vidjeti kroz broj nezaposlenih, naime 6.10.2002 godine na evidenciji zavoda za zapošljavanje nalazilo se 80.830 nezaposlenih lica. Dana 6.10.2003. godine kod Zavoda je prijavljeno 67.407 nezaposlenih lica, odnosno 13.423 manje nego prije godinu dana, što u procentima iznosi 18% manje.

Primjena ovakvog načina legalizacije neformalnog rada stavila je u nepovoljniji položaj poslodavce koji su u proteklom periodu redovno i za sve zaposlene radnike plaćali fiskalne obaveze na zarade. S toga ima osnova da se, dugoročno posmatrajući izvrši redukcija i redistribucija fiskalnih obaveza na zarade svih zaposlenih. Istovremeno sa tim, neophodno je izvršiti inoviranje postojeće odnosno donošenje nove normativne regulative koja direktno ili indirektno u većoj ili manjoj mjeri utiče na rad i zapošljavanje.¹²⁹

Literatura:

1. M. Radovic, R. Bakrac, D. Djuric: Neformalna ekonomija i nezasticeni rad u Crnoj Gori, ILO, SSSCG, Podgorica 2003. godine.
2. G. Djurovic, M. Radovic, P. Boskovic: Analiza implementacije reformskih zakona u Crnoj Gori, Podgorica, 2002. godine.
3. ISSP: Istraživanja o prihodima i rashodima stanovništva br. 5 i 6, jul-oktobar 2002. godine.
4. ISSP: Životni standard i siromaštvo u Crnoj Gori u 2002. godini, jun 2003. godine.
5. Zavod za zapošljavanje Crne Gore interna dokumentacija, jun 2003. godine.
6. Nacionalna Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća: Politika Strategije razvoja malih i srednjih preduzeća, februar 2003. godine.
7. Zavod za zapošljavanje Crne Gore: Tržište rada i zapošljavanje, jun 2003. godine.
8. UNDP: Millenium Development, februar 2003. godine.

¹²⁹ Detaljnije vidjeti studiju: Neformalna ekonomija i nezaštićeni rad u Crnoj Gori, ILO, SSSCG, April 2003, Podgorica.

Borislav Uskoković

Aktivna turistička politika kao uslov

Abstrakt

Pro-active tourism policies as a condition

During the sixties, tourism in Montenegro got the status of one of the basic directions of economic development. Introducing different measures of economic (tourist) policy, the development of tourist industry for fostered. Due to the inadequate and inconsistent measures of stimulation, tourism did not have a continuous growth for years. This paper reviews the measures of tourist industry (policy of tourism development) whose application would be of greatest influence to the dynamics of tourism development in Montenegro. The final part of the papers systematizes the support measures. With their applications, tourism would justify the role of one of the strongholds of the Republic development.

Key words: tourism policy, development, support measures, growth

I. Uvod

Politika razvoja turizma ili, u osnovi, turistička politika (»ukupnost smišljnih akcija u turizmu«), predstavlja dio opšte ekonomske politike kojom se svjesno, putem posebnih instrumenata (mjera) usmjeravaju aktivnosti društva i pojedinih subjekata radi realizacije utvrđenih ciljeva koje može ostvariti turizam na osnovu svog djelovanja. Mada je uspon turizma veoma zavisano od ukupnih, opštih, mjera ekonomske politike (turizam je privreda ukupne privrede!), nesumnjivo je da ovaj privredni kompleks zahtijeva i uvođenje niza specifičnih mjera stimulacije, što, na žalost, u praksi njegovog razvoja u Crnoj Gori nije u potpunoj mjeri uvažavano, a što se, pored ostalog, odražavalo, na diskontinuitet u razvoju ovog, potencijalno, moćnog stuba društveno-ekonomskog razvoja Republike.

Karakter (socijalističkih) društvenih odnosa i otuda proizašlih ciljeva razvoja, s jedne, i raspoloživost resursne osnove, s druge strane, opredijelili su izbor metoda privrednog razvoja Crne Gore nakon drugog svjetskog rata. Njegove bitne komponente bile su napregnuti odnos raspodjele dohotke u korist akumulacije, forsiranje razvoja bazičnih grana industrije (industrijalizacija), zanemarivanje

poljoprivredne proizvodnje (deagrarijacija), te krupni napori u razvoju saobraćajnog sistema. Realizacijom takvog scenarija osiguravalo se dinamiziranje ekonomskog razvoja, odnosno nalazio (kakav-takav) izlaz iz »začaranog kruga siromaštva«. Ali, ostvarivanje procesa ubrzane sveukupne društveno-ekonomske transformacije, imalo je za posljedicu i određene teškoće, neusklađenosti, u razvoju. Otuda, u kasnijem razvojnom periodu, već od sredine 50-tih godina, razvojni scenario dobija obilježja uravnoteženog (tzv. balansiranog) razvoja, što znači da se stimuliše razvoj šireg spektra privrednih djelatnosti, kada i turizam postaje jedna od sve značajnijih aksi privrednog razvoja Crne Gore.

Od sredine šezdesetih godina turizam u Crnoj Gori dobija tretman jednog od osnovnih pravaca privrednog razvoja, a što znači da se, primjenom stimulativnih mjera ekonomske (turističke) politike, ovom privrednom kompleksu nastojao obezbijediti dinamičniji razvoj u odnosu na (prosječni) uspon ukupne privrede.

Opređenije na dinamiziranje turističkog razvoja bazirano je na raspoloživom bogatstvu turističko-rekreativnih resursa; zatim, na realnim mogućnostima kvalitetnog plasmana turističkih usluga na inostranom i domaćem tržištu, odnosno posljedičnim moćnim efektima na porast društvenog proizvoda, zaposlenosti, uspostavljanje aktivnijih ekonomskih odnosa sa inostranstvom, kao i zbog ostalih deriviranih socio-ekonomskih efekata. Zbog jasnih ekonomskih prednosti (povoljnijeg korišćenja kapaciteta, obimnije turističke potrošnje, željenog deviznog priliva) posebna pažnja usmjeravana je ka stvaranju uslova za obimniji prihvati inostranih turista.

Uprkos željama da se kontinuirano, u budućem dugom roku, obezbijedi dinamičnost uspona turističke privrede – sve do optimalnog korišćenja respektabilnih turističkih prirodnih i antropogenih vrijednosti – olakšano je utvrditi da je dolazilo da zastoja, pa i dubokih padova, u njenom razvoju. Katkad je to bilo uslovljeno nekonzistentnošću politike razvoja, odnosno nestimulativnošću mjera turističke politike (posebno u domenu odvijanja proširene reprodukcije), određeni uticaj imala su i oscilatorna kretanja na tržištu tražnje; zatim, štetno dještvo prirodne stihije (zemljotres, od 15. aprila 1979. godine), a posebno je duboko posrtanje crnogorskog turizma uzrokovala politička i ekonomska kriza tokom posljednje decenije XX vijeka. Na sreću, na samom početku novog milenijuma turizmu Crne Gore je, pored ostalog i donošenjem Strategije razvoja turizma do 2020. godine (Master plan), sasvim otvoren »strategijski prozor«, što znači da predstoji puna rehabilitacija njegovih već značajnih performansi, odnosno njegov uspješan rast i razvoj.

Imajući prethodno u vidu, izvjesno je da turizam nije u proteklom dugoročnom periodu (od 1965. godine) uvijek zasluživao atribut »osnovnog« ili »prioritetnog«

pravca razvoja Republike. Naravno, uprkos dubokih kriza koje su pokatkad »desetkovale« turizam, nije se, na sreću, gubilo uvjerenje u moćan uticaj turizma na privredni razvoj Crne Gore. S obzirom na opredjeljenje o temeljnom restrukturiranju privrede (na osnovama tzv. otvorene tržišne privrede), te definitivnim usvajanjem razvojnog koncepta kojim se napušta »tonska«, odnosno »dimnjačka« ekonomija, a otvara proces stvaranja Ekološke države, sa izvjesnošću se može govoriti o izglednim perspektivama daljeg razvoja turizma u Republici. Ne treba, naime, sumnjati da će Crnoj Gori u doglednom roku biti povraćen/bezbijeden ugled kvalitetne turističke destinacije, pri čemu se, dakako, treba pouzdati u uspostavljanje što stimulativnije politike njegovog razvoja.

2. Politika razvoja turizma u Crnoj Gori tokom proteklog perioda

Poznato je da je ukupan, pa i turistički razvoj Crne Gore, usmjeravan dugoročnim (strateškim), odnosno srednjoročnim planovima. Ali, realizovani sistem mjera podrške turističkom razvoju najčešće nije bio cjelovit, što se negativno odražavalo na ostvarivanje (uvijek ambicioznih!) planova u rastu turističko-komunalne infra- i suprastrukture, kao i turističkog prometa i obima potrošnje kao ciljne funkcije.

Ne upuštajući se u potpuniju sitematizaciju stimulativnih mjera kojima se tokom posmatranog perioda podsticao razvoj turizma u Crnoj Gori (podsticanje razvoja komponenti turističkog proizvoda, privlačenja turista, ostvarivanja obimnijeg »tihog izvoza« i dr.), pažnju zadržavamo na one mjere turističke politike čija je primjena bila od najvećeg uticaja.

Kako u prvim godinama poslije drugog svjetskog rata, sve do 1952. godine, turizam nije fungirao kao pravac razvoja Crne Gore, jasno je da nijesu bile pokretane iole značajnije aktivnosti u domenu njegovog uspona. Uvođenje izvjesnih pogodnosti za korišćenje godišnjih odmora domaćih turista nije moglo rezultirati ekspanziranje turizma. Iz ovog perioda poznate su sintagme »sindikalni turizam«, odnosno »nekomercijalni turizam«, što zorno ilustruje (inicijalni) nivo njegovog razvoja.

Sa prihvatanjem strategije uravnoteženijeg razvoja ukupne privrede tokom pedesetih godina pa sve do 1965. godine, počeo se značajnije podsticati razvoj turističke privrede (snaženje kapaciteta smještaja, iznad svega). Riječ je sljedećim mjerama stimulacije turističkog razvoja:

- dotacije i popusti domaćim turistima (do 1959. godine),
- premije ugostiteljstvu za usluge domaćim turistima (do 1961),
poseban paritet dinara i prim na zvanični kurs (1951-1952. i 1961-1962),
- kursne razlike (1959-1961),

- dotacije budžeta za investicije u kapacitete smještaja (1962),
- zajmovi pod povoljnim uslovima (od 1954),
- natprosječne retencione kvote (1951-1956),
- poreske olakšice davaocima turističkih usluga (od 1964).

Navedeni set mjera jasno pokazuje da se turizam počeo prihvatati kao važan činilac društveno-ekonomskog razvoja zemlje, posebno onih republika, među njima i Crne Gore, koje su imale natprosječno povoljne prirodne uslove za njegov razvoj. Uslovljeno i niskom startnom osnovom, riječ je periodu u kojem su u Crnoj Gori ostvarene dvocifrene stope rasta kapaciteta smještaja, turističkog prometa i potrošnje. Naime, u periodu 1956-1965. godine prosječna godišnja stopa rasta turističkog prometa (noćenja) iznosila je: 19% za ukupan, 17% za domaći, a ča 40% za inostrani promet. Time je Crna Gora uključena, slično ostalim mediteranskim destinacijama, u razvoj masovnog turizma (»industrije putovanja«).

Postignuti rezultati u razvoju turizma, opredjeljivali su Crnu Goru da u srednjoročnom planu 1966-1970. godine pozicionira turizam kao jedan od malog broja osnovnih pravaca privrednog razvoja. Da bi optimistički ciljevi u razvoju turističke privrede mogli biti ostvareni, bilo je nužno uvesti nove, naročito stimulative, mjere daljeg izrastanja ponude, kao bazične pretpostavke za ekspanziju inostranog turističkog prometa.

Pored zadržavanja nekih mjera stimulacije iz prethodnog perioda (obezbjeđivanje kredita pod povoljnim uslovima, poreskih olakšica za ostvarene devizne prihode sa konvertibilnog područja, ponovnog uvođenja obračuna povoljnijih retencionih kvota za turističko-ugostiteljska preduzeća), primjenjivane su, sa različitim trajanjem i efektima, još i sljedeće mjere: devizni primovi; utvrđen je novi paritet dinara; obezbjeđivane su vrlo stimulative beneficirane, regresne i anticipativne kamate na investiciona ulaganja u turizmu (1967-1971); reeskontni krediti; omogućeni su posebni uslovi zaduživanja poslovnih banaka u inostranstvu ako plasiraju sredstva u turističko ugostiteljstvo; uvedene su carinske olakšice za uvoz opreme; izdašnije je finansirana turistička promocija u inostranstvu; omogućena je i prodaja benzinskih bonova uz popust (ino-turistima) i dr. Treba istaći da je i kreditiranje izgradnje i opremanja stanova, uz davanje prava građanima da u okviru svog domaćinstva mogu pružati usluge smještaja turistima, veoma povoljno uticalo na povećanje komplementarne ponude. Prethodno notirane mjere podrške, istovremeno je pratila izgradnja drumskih saobraćajnica (Jadranska magistrala i dr.), uspon kapaciteta trgovine, izrastanje objekata kulture, zabave, sporta i dr.

Mada se ovaj period označava kao »zlatni« u evoluciji našeg turizma (izgradnja hotelskih kapaciteta, porast ino-prometa po prosječnoj godišnjoj stopi od 21,4% i dr.), bile su još uvijek sasvim vidljive značajne disproporcije u ponudi, njena sadržajno siromašna struktura, budući da izrastanje osnovnih kapaciteta smještaja (»teške industrije« u turizmu!) nije adekvatno praćeno dizajniranjem tzv. vanpansionske ponude. To je, razumljivo, imalo negativnog odraza na obim i strukturu turističke potrošnje, odnosno na efektivnost i efikasnost privređivanja u ovoj oblasti.

I u srednjoročnom periodu 1971-1975. godine, turizam je Crnoj Gori označavan kao »osnovni pravac razvoja«, ali ostvareni rezultati jasno pokazuju da su izostale najvažnije mjere podrške iz prethodnog perioda (prije svega riječ je o prestanku stimulacija vezanih za odvijanje proširene reprodukcije, odnosno ekspanzije materijalne osnove turizma). U stvari, bila su nerealna očekivanja da će, pored nekih mjera zadržanih na federalnom nivou (poreske olakšice, retencione kvote i ovlašćenja banaka da mogu obezbjeđivati kredite u inostranstvu) odgovarajuće dodatne stimulacije biti »instalirane« od strane Repulike. To, naravno, nije značilo rađanje sumnji u značaj turizma, već, jednostavno, ustavnim promjenama (1970) ukinute su funkcije federacije u domenu privrednih investicija, a Republika, preokupirana ulaganjima u kapital-intenzivnu industriju i saobraćajnu infrastrukturu, nije imala realnih mogućnosti da obezbijedi kvalitetnu stimulaciju investicija u turizmu. Prepušteno sebi, turističko ugostiteljstvo, zbog niske akumulativne, reproduktivne i reinvesticione sposobnosti, odnosno investicione iscrpljenosti (previsokog stepena zaduženosti), objektivno nije bilo u mogućnosti da realizuje usvojene ciljeve u domenu širenja materijalne osnove turizma Crne Gore.

Sljedstveno tome, investicije u turizmu (tačnije ugostiteljstvu i turističkom posredovanju) su svedene na učešće 5-6% ukupnih privrednih investicija Republike u periodu 1971-1975, dok je njihovo učešće u prethodnom (srednjoročnom) planskom periodu iznosilo čak 17,6%. To je, dakako, rezultiralo obaranje stope prosječnog rasta osnovnih kapaciteta smještaja na 7,4% (u prethodnom petogodištu, uslovljeno i nižim nivoom razvoja, ova stopa iznosila je 16,4%). Dinamično odvijanje turističkog prometa (stopa godišnjeg prirasta od 9,6%, za ukupna noćenja) ostvarivano je, pored ostalog, zahvaljujući osnaženoj inicijativi individualnog sektora, tj, snaženju kapaciteta u tzv. domaćoj radinosti. Posebno je pitanje, što je realizacijom ovakvog scenarija slabio, siromašio, prosječan kvalitet ponude (opadala formativna snaga osnovnih u ukupnim kapacitetima smještaja) sa posljedicom na bitno niže stope rasta ino-prometa (iznosile su 7,1% prosječno godišnje), odnosno na pojavu »krize rasta« kada je u pitanju inostrani turizam. Očigledno, planirana stopa prosječnog rasta ino-prometa od 19% nije bila realna, budući da njeno ostvarivanje nije podržano adekvatnim mjerama ekonomske/turističke politike, pa se, samim tim,

može se govoriti o deklarativnosti opredjeljenja da turizam, ako je riječ o ovom periodu, fungira kao »osnovni pravac razvoja«.

U Društvenom planu 1976-1980. godine, polazeći od njegovog značaja na opšti razvoj i još uvijek veoma niskog stepena korišćenja vrijednih atraktivnih činilaca ponude, turizam opet ima tretman jednog od »prioritetnih pravaca privrednog razvoja Crne Gore«. Tako je Dogovorom o osnovama Društvenog plana Crne Gore za razvoj turističke privrede (donesenim sa dvogodišnjim zakašnjenjem?!), bilo planirano da se na kraju posmatranog planskog perioda ostvari obim turističkog prometa od 9,5 miliona noćenja (sa učešćem ino-prometa od 31,6%), što je pretpostavljalo ne osobito optimističku stopu rasta od 6,4% (približno iste za domaći i za ino-promet).

Mjere turističke politike na nivou federacije (SFRJ) obuhvatale su: poreske olakšice, uvođenje carinskih olakšica za uvoz opreme, reeskontni krediti, učešće u finansiranju turističke promocije u inostranstvu, te uvođenje prodaje benzina na bonove ino-turistima. Nastojanje da se, umjesto ranije napuštenog (a veoma djelotvornog!) klasičnog kreditnog odnosa i intervencije države, afirmiše i sistem proširene reprodukcije u turizmu putem udruživanja sredstava zainteresovanih subjekata za njegov razvoj (pored usgostiteljskih, preduzeća iz oblasti poljoprivrede, saobraćaja, pa i neprivrede i dr.), nije dalo željene rezultate. U stvari, tokom ovog perioda na Crnogorskom primorju nije izgradjen ni jedan hotel! Nastavak trenda relativno dinamičnog porasta turističkog prometa uslovljen je, međutim, daljom invazivnom gradnjom objekata u domaćoj radinosti, kao i širenjem mreže »platnenih naselja« (kampova). Time se, naravno, dodatno pogoršavala globalna struktura smještaja, svodeći učešće osnovnih objekata na svega 17,7% u 1978. godini. Realno stanje je bilo i znatno nepovoljnije s obzirom na teškoće obuhvata/registracije smještaja u individualnom sektoru. Riječ je o krupnoj disproporciji u strukturi turističke ponude, sa negativnom posljedicom na kvalitet integrisanog turističkog proizvoda u Crnoj Gori, samim tim i na mogućnost obezbjeđenja zadovoljavajuće efikasnosti privređivanja u turističkom kompleksu. Otklon ovog problema moguć je tek u narednom dugom periodu.

Da nevolja bude veća, zemljotres od 15. aprila 1979. godine je na Crnogorskom primorju uništio značajan dio ponude. Uprkos izvanrednim naporima na restituciji brojnih elemenata ponude, turizam Crne Gore nije mogao izbjeći opadajuće stope osnovnih indikatora razvoja u periodu 1975-1980. godine.

Izuzimajući veoma uspješnu obnovu kapaciteta početkom osamdesetih godina (ostvarivala se posredstvom Fonda za obnovu i izgradnju područja postradalog od zemljotresa), očigledno je da ni u srednjoročnom planskom periodu 1981-1985. godine nije bio obezbijedjen zadovoljavajući sistem podrške koji bi osiguravao

kontinuirani rast i razvoj turističke privrede. Otuda ni proklamovani ciljevi i zadaci u razvoju turizma nijesu mogli biti u cjelosti realizovani. Pozitivno dještvo imale su sljedeće mjere ekonomske politike: devalvacija dinara (obezbjeđenje realnog kursa dinara kao uslov funkcionisanja ino-prometa), pravo na udruživanja sredstava za realizaciju turističkih investicija na bazi deviznog interesa (promjenom Zakona o deviznom poslovanju na kraju ovog perioda u najvećoj mjeri je splasnuo interes ostale privrede da sa turističkim organizacijama udružuje sredstva u obezbjeđivanja tzv. zajedničkih ulaganja), povećana izdvajanja na federalnom nivou za turističku promociju u inostranstvu, uvođenje dinarskih čekova, utvrđivanje popusta ino-turistima za benzin, povećanje izvoznih stimulacija (na registrovani devizni priliv) i dr.

Proizilazi, da ovaj period iznad svega karakteriše ubrzana restitucija materijalne osnove turizma stradale u zemljotresu, odnosno potpuna rehabilitacija dijelom osnaženih proizvodnih sposobnosti nosilaca privređivanja u turizmu. Ali, na žalost, period je »poznat« i po tome što je u 1982., u odnosu na prethodnu godinu, ino-turistički promet bio niži za 9,2%, što se može objasniti valadajućom krizom u domenu snabdijevanja, pa i kada je bila u pitanju nestašica osnovnih namirnica: deterdžent, ulje, šećer, kafa i dr.

U kasnijem periodu, nakon 1985. godine, ekonomska/turistička politika nije, na nivou SFRJ i/ili Crne Gore, utvrđivana srednjoročnim već jednogodišnjm planovima (tzv. rezolucijama). Naravno, usvajanje tekućih mjera podrške turističkom razvoju bilo je bazirano i na programima dugoročnog privrednog i, posebno, turističkog razvoja (na nivou zemlje, odnosno Crne Gore).

Posebno treba istaći značaj usvojene Strategije dugoročnog razvoja turizma Jugoslavije (1987), kojom je dogovoren opsežan program, sistem, mjera podrške turističkom razvoju zemlje, pa, samim tim, i za razvoj turizma Crne Gore. Na žalost, njihova primjena je samo djelimično ostvarena na kraju osamdesetih godina. Riječ je o (planiranom) uvođenju sljedećih stimulativnih mjera:

1. obezbjeđenju izvoznih stimulacija ino-turizmu slično izvozu roba visokog stepena obrade;
2. omogućeno je šire uključivanje ino-subjekata da ulažu u širenje materijalne osnove turizma;
3. manjim poreskim opterećenjima povećana je akumulativna sposobnost turističke privrede;
4. liberalizovan je rad slobodnih carinskih prodavnica sa posljedicom na porast turističke potrošnje;
5. pod povoljnim uslovima usmjeravan je dio bankarskih kredita za izgradnju kapaciteta potrebnih razvoju selektivnih vidova turizma;

6. planirao se obezbijediti značajniji obim deviznih sredstava (1% registrovanog deviznog priliva ostvarenog u prethodnoj godini) za promotivne aktivnosti u inostranstvu;
7. obezbijeđene su carinske pogodnosti za uvoz turističke opreme;
- i dr.

Navedene mjere, uz zadržavanje nekih iz ranijeg perioda (prodaja benzina stranim turistima uz popust od 10%, na primjer), imale su, naravno, pozitivan uticaj na uspon turističke privrede. Treba istaći i da je politika realnog kursa dinara, vođena tokom 1988-1989. godine, podsticajno djelovala na razvoj ino-turizma. Pa ipak, u cjelini posmatrano, može se govoriti o relativno skromnim efektima uvedenih mjera turističke politike, posebno kada je u pitanju ostvarivanje razvojnih ciljeva u domenu dinamičnijeg širenja bazične materijalne osnove (hotelijerstva, prije svega).

Umjesto daljeg kontinuiranog rasta i razvoja turističke privrede, uslijedila je, međutim, tokom devedesetih godina duboka kriza, involucija, u ovoj oblasti. Krizu su, poznato je, generisali društveno-politički i ekonomski problemi u području (bivše) SFRJ, sa posljedicom na formiranje nezavisnih država, uvođenje teške blokade SRJ od strane međunarodne zajednice, redistribuciju stanovništva i privrede i dr. Sve je to imalo za posljedicu svođenje turizma na sasvim nizak nivo. Dovoljno je to ilustrovati činjenicom da je inostrani turistički promet sa 3,8 miliona noćenja u 1987. godini opao na svega 285.000 u 1991, a u narednim godinama čak i na ispod 50.000 noćenja. Kako je mnogo problema bilo i u odvijanju domaćeg prometa, negativni učinci turizma po svim indikatorima bili su neminovni. Sa ukidanjem međunarodnih sankcija (krajem 1995.), dolazi do ubrzanog oživljavanja turističkog prometa, da bi oružani sukobi na tlu SRJ tokom prve polovine 1999. godine usloveli novo posrtanje turizma. Posljednjih godina ostvaruje se ponovni uspon, ali su rezultati i nadalje bitno ispod nivoa koji je ostvaren na kraju 80-tih godina, tako da se ova oblast u Crnoj Gori na početku novog milenijuma nalazi pred svojevrsnim »novim početkom«.

Teški politički problemi i ratni sukobi u okruženju, razbijanje prethodne Jugoslavije, brnenite međunarodne sankcije, ovladavanje ekonomskom krize (hiperinflacija i dr.), uvođenje viza kao recipročna mjera, blokiranje graničnih prelaza, uvođenje taksi za ulazak stranaca, otvaranje ratnog žarišta na Kosovu, oružani sukob sa dijelom međunarodne zajednice i dr., sasvim su sputali odvijanje turističkih tokova, posebno inostranih. Turizam u Crnoj Gori je opstajao zahvaljujući (skromnom) odvijanju domaćeg prometa i njegovoj objektivno niskoj potrošnji, i, naravno, uz kreditnu podršku Vlade RCG (praćeno fiducijarnim prenosom prava svojine turističkih

preduzeća), relativno značajno finansiranje promocijskih aktivnosti realizovanih aktivnošću Turističke organizacije Crne Gore i dr.

3. Mjere stimulacije budućeg razvoja turizma

Sljedstveno prethodnom uvidu, može se tvrditi da politika razvoja turizma (riječ je o mjerama stimulacije) nije tokom minulih decenija bila konzistentna i nije obezbjeđivala podršku koja se realno trebala očekivati ako je već ovom kompleksu bila opredijeljena uloga »jednog od osnovnih pravaca razvoja Republike«. To je imalo za posljedicu najčešću protivrječnost planiranih i ostvarenih rezultata u turizmu, pri čemu, naravno, treba posebno posmatrati štetnost uticaja na njegov razvoj djeinstvom prirodne stihije koja je »desetkovala« ponudu 1979. godine, takodje i veoma negativne egzogene faktore – uticaj duboke krize koja je zahvatila prostor SFRJ, odnosno SRJ tokom 90-tih godina.

Imajući u vidu činjenicu da je crnogorskom turizmu sada otvoren »strategijski prozor«, očekivati je da će, nadalje, biti uspostavljen cjelovit sistem stimulacije njegovog razvoja, ne treba sumnjati u njegovu brzu i punu rehabilitaciju, tj. tržišno pozicioniranje primjereno izdašnim turističko-rekreacionim potencijalima.

Kada je riječ o potrebi vođenja aktivne razvojne politike turizma, očekivati je obezbeđivanje sljedećih stimulativnih uslova (mjera):

Mjere u domenu privlačenja stranih, ali i domaćih, turista: ukidanje viznog režima, pojednostavljivanje graničnih procedura, uvođenje carinskih olakšica, standardizacija (sadržajno bogatih) usluga saglasno savremenim potrebama, uvođenje turističkih bonova sa olakšicama, obezbeđivanje sredstava za opštu promotivnu aktivnost, kreditiranje boravka i dr.;

Mjere kojima se stvaraju uslovi za kvalitetno odvijanje turističkog prometa uz istovremeno skladno (održivo) korišćenje prirodnih resursa: izrada kvalitetne prostorno-planske dokumentacije, utvrđivanje adekvatne zemljišne politike, blagovremena modernizacija i izgradnja infrastrukture i dr.;

Mjere u domenu kvalitetnog razvoja turističke suprastrukture i unapređivanja kadrovske osnove: stimulisane ekspanzije kvalitetnih vrsta smještajnih objekata putem povoljnog kreditiranja (obilni izvori – gostoljubivi uslovi za »ulazak« ino-kapitala, povoljni rokovi otplate, baneficirane kamate, produženi grace period), olakšavanje kupovine već pripremljenih lokacija, bescarinski uvoz opreme, uvođenje modernog upravljanja marketing aktivnostima i sl.;

Mjere kojima se podstiče obimnija i sadržajnija (inostrana) turistička potrošnja: izvozne premije pri kupovini razne robe, otvaranje slobodnih carinskih prodavnica, omogućavanje bezgotovinskog plaćanja, kreditiranje i dr.;

Mjere s ciljem poboljšanja ekonomskog položaja nosilaca hotelsko-turističkog privređivanja: uslovi vlasničkog i drugog restrukturiranja, poreske olakšice (ukidanje PDV-a), premiranje »nevidljivog« izvoza, promjene u utvrđivanju osnovice za obračun poreza na promet, povoljno kreditiranje pripreme sezone itd.

Pretpostavljajući, dakle, da će u kratkom roku biti otklonjeni negativni eksterni faktori koji su uveli turizma Crne Gore u duboku krizu i da će blagovremeno biti uspostavljen cjelovit sistem podrške njegovom marketinški kvalitetno utemeljenom razvoju, ne treba sumnjati u njegovu (dokazanu) sposobnost da bude »drvo blagorodno« koje nagrađuje izobiljem. Otuda i uvjerenje da ovaj sektor dugoročno, trajno, treba da fungira kao okosnica, stožer, u društveno-ekonomskom razvoju Republike.

Da se radi o privredi koja ima veoma izgledne perspektive, dovoljno je navesti osnovne smjernice iz nedavno donesene Strategije razvoja turizma Crne Gore do 2020. godine (Master plan). Naime, na kraju planskog perioda očekuje se da će biti formirana ponuda od oko 100.000 kvalitetnih ležaja u hotelima, ostvarena ukupna turistička potrošnja od oko 1,2 milijarde eura, te da će, pored ostalog, u turizmu i kroz turizam biti obezbijeđeno oko 75.000 dodatnih radnih mjesta i dr.

L i t e r a t u r a :

1. Uskoković, B.: Turizam kao faktor privrednog razvoja Crne Gore, Ekonomski fakultet - Institut za društveno-ekonomska istraživanja, Titograd, 1975.
2. Nejkov, D.: Politika na razvojot na turizmot vo Jugoslavija, Ekonomski fakultet, Ohrid, 1983.
3. Kobašić, A.: Turizam u Jugoslaviji, Informator, Zagreb, 1987.
4. Kobašić, A.: Politika razvoja turizma, Institut za turizam, Zagreb, 1990.
5. Uskoković, B.: Marketing-menadžment u turizmu Crne Gore, Ekonomski fakultet – Institut za društveno-ekonomska istraživanja, Podgorica, 2000.
6. Savezni komitet za turizam: Strategija dugoročnog razvoja turizma u SFRJ, Beograd, 1987.
7. Ministarstvo turizma RCG: Makroekonomske mjere podrške turističkoj privredi Crne Gore u 1998. godini, Podgorica, 1998.
8. Vlada RCG: Strategija razvoja turizma u Crnoj Gori do 2020. godine (Master plan), 2001.

Mirjana Kuljak

Proces empirijskog istraživanja u business-u i management-u

Abstract

Two reasons have inspired this writing – the first concerns the very beginning of empirical research in business and management in Montenegro, and the second is the risk of empirical research becoming meaningless as more sophisticated statistical packages of data processing are available. The second reason impose the necessity to consider the importance of good theory for the quality empirical research prior to explain the empirical research process itself, as it is usually approached in business and management.

Key words: *theory, research process, research problem, variables, research design, sampling, data collecting, data summarizing and presenting, qualitative research, conclusions, research writing*

Business i management, kao pojave koje su bitno određene kulturnim ambijentom, posebno su interesantne za istraživanje u postsocijalističkim zemljama, kada se istraživanja u društvenim naukama obavljaju u uslovima nedovršenog procesa izgradnje formalnih tržišnih i demokratskih institucija, uz naruseni sistem neformalnih institucija trajnih kulturnih vrijednosti. Iz tih razloga, problem empirijskih istraživanja u business-u i management-u u ovom radu bice u osnovnim crtama sagledan iz tri ugla: (1) **svrhe istraživanja**, (2) **svrhe teorije** i (3) **istraživačke etike** u procesu istraživanja business-a i management-a.

Svrha istraživanja

Kao i u drugim oblastima, svrha istraživanja u business-u i managementu je da se na **sistematican** način dodje do **spoznaja** u ovim oblastima. Sistematičnost podrazumijeva da se istraživanje bazira na logičkim relacijama, a ne samo na ubjedjenjima. Logičke relacije uključuju objasnjenje metoda za prikupljanje podataka, obrazlaganje smislenosti dobijenih rezultata i objasnjenje prepreka koje se javljaju tokom istraživanja. Spoznaja se odnosi na više mogućih svrha istraživanja. Jasno definisanje svrhe istraživanja može da ukljuci opisivanje, objasnjanje, razumijevanje, kritičko razmatranje i analiziranje.

Easterby-Smith *et al.* (1991.)¹³⁰ navode tri razloga zbog kojih su istraživanja u business-u predmet posebne pažnje:

nacin na koji se menadžeri (i istraživači) pozivaju na znanja iz drugih disciplina; činjenica da menadžeri, uglavnom, teže moći i da su zauzeti ljudi, što kao posljedicu ima da nisu voljni da dozvole istraživanja, ukoliko u njima ne vide materijalnu ili licnu korist; zahtjev da istraživanja moraju imati praktične posljedice, bilo da ona imaju potencijal za razvijanje nekog oblika aktivnosti ili da ukazu na praktične posljedice nalaza istraživanja.

Svakako, osvjetljavanje navedenih razloga u zemljama u tranziciji predmet je posebnih istraživanja. Ali, bez obzira na kulturne i institucionalne razlike, istraživanja u business-u i management-u, kako navode Gill i Johnson (1991.)¹³¹, treba da unaprijede znanje (da zadovolje intelektualnu radoznalost), kao i da pruže procedure za rješavanje menadžerskih problema u rješavanju pitanja u business-u.

I pored navedenih zahtjeva, svrha i kontekst istraživačkog projekta mogu bitno da variraju. U nekim slučajevima svrha istraživanja može biti da se razumije i objasni uticaj nečega, na primjer uticaj neke posebne politike u kontekstu jedne organizacije, sa predlogom odgovarajućih aktivnosti na osnovu nalaza istraživanja. U drugim svrha je da se istraže (otkriju i bolje razumiju) načini na koje različite organizacije funkcionisu u sirem kontekstu, obezbjeđujući tako bolje razumijevanje za ljude iz prakse. U nekim istraživačkim projektima moguće je kombinovati dublje istraživanje neke organizacije u kontekstu sirem razumijevanja procesa koji se u njoj odvijaju.

Bez obzira na moguće razlike, Saunders, Lewis i Thornhill¹³² navode da se sva istraživanja u business-u i management-u, s obzirom na njihovu svrhu i kontekst, mogu svrstati duž linije – akademska (teorijska) i primijenjena (empirijska), na sljedeći način:

¹³⁰ Saunders, M., Lewis, P., Thornhill, A. (1997.), *Research Methods for Business Students*, Financial Times

Pitman Publishing, London, str. 2.

¹³¹ Op. cit., str. 2.

¹³² Op. cit., str. 3.

Akadska istrazivanja	<----->	Primijenjena istrazivanja
<i>Svrha</i>		<i>Svrha</i>
<ul style="list-style-type: none"> - sirenje znanja o procesima business-a i management-a - za rezultate imaju univerzalne principe koji se odnose na proces i njegovu vezu sa posljedicama - nalazi su znacajni i vrijedni za drustvo uopste 		<ul style="list-style-type: none"> - unapredjenje pojedinih razumijevanja problema u business-u ili managementu - za rezultate imaju rjesenje problema - novo znanje je ograniceno na problem - nalazi imaju praktican znacaj i vrijednost za menadzere i organizaciju
<i>Kontekst</i>		<i>Kontekst</i>
<ul style="list-style-type: none"> - obavljaju ih ljudi sa univerziteta - izbor problema i ciljeva odredjuje istrazivac - fleksibilan rok za istrazivanje 		<ul style="list-style-type: none"> - obavljaju ih ljudi iz razlicitih organizacija ukljucujuci organizacije i univerzitate - o ciljevima se pregovara sa naruciocem - kratki rokovi za istrazivanje

Sl. 1. Akadska i primijenjena istrazivanja

Izvor: Iskustva autora; Easterby-Smith et al., 1991.; Hedrick et al., 1993; Johnson, 1996.

Svrha teorije

Korisnost teorije za istrazivanja u ekonomiji kao prakticnoj nauci u smislu mjera ekonomske politike, moze se analogijom prenijeti i na oblasti business-a i management-a. Varian¹³³ navodi nekoliko koristi od dobre teorije: ona moze biti supstitut za podatke, pokazuje koji su parametri bitni i kako ih mozemo mjeriti, omogucuje da se uoce koristi i troskovi, da se ukaze na naizgled nerjesive probleme, ona moze pruziti korisne uvide, pa cak i ako je pogresna jos uvijek moze da doprinese razumijevanju problema, pruza metode za rjesavanje problema, ona je ravnoteza subjektivnom promisljanju, ponekad potvrđuje da nesto sto se cini ociglednim nije tako, omogucuje kvantifikaciju i proracun i podložna je eksperimentalnoj verifikaciji.

Saunders et al.¹³⁴ navode da razmatranje teorije u istrazivanjima u business-u i management-u pomaze da se definise istrazivacko pitanje i ciljevi istrazivanja, a zatim i pristup istrazivackom dizajnu. Teorija podrazumijeva odnos uzroka i posljedice, koji jeste ili nije provjeren, a koji u business-u moze pomoci menadzerima prilikom donosenja odluka. Svaka ciljna odluka zasniva se na teoriji

¹³³ Varian, Hal R. "What Use is Economic Theory", u Medema, S.G. i Samuels, W.J. (1998.), *Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics*, Edward Elgar Publishing Ltd., UK, str. 238-247.

¹³⁴ Op. cit., str. 24-25.

da ce iz nje proisteci neke posljedice, tako da jedan od osnovnih poslova menadzera – donosenje odluka, predstavlja posao koji u potpunosti zavisi od teorije, bili menadzeritoga svjesni (eksplicitno uzimajuci teoriju u obzir) ili nesvjesni (implicitno je teorija sadrzana u njihovim odlukama). U istrazivanjima znacaj teorije mora biti prepoznat, odnosnona nju se mora eksplicitno ukazati.

Za razliku od pukog prikupljanja podataka, koja daju odgovor na pitanja “sto”, “koliko” (na pr. koliko se trosi na obuku po zaposlenom u organizaciji, koliko mali business ucestvuje u neotplacenim kreditima), sto predstavlja sadrzaj deskriptivnih istrazivanja, odgovori na pitanje “zasto” zahtijevaju vise od deskripcije, zahtijevaju analizu – objasnjenje fenomena, analizu relacije, poredjenja u razlicitim istrazivackim uslovima, predvidjanja ishoda i, generalizaciju (teoriju). Primjeri ovakvih pitanja su – zasto organizacije u jednoj zemlji trose manje na obuku od organizacija u nekoj drugoj zemlji, zasto neki putnici koriste voz, a ne avion?

Istrazivacka etika

Hart¹³⁵ navodi da je uloga etike I vrijednosti aksiolosko pitanje koje se bavi licnim vrijednostima, moralnoscu I etikom istrazivaca. Na primjer pitanje – na cijoj strani istrazivac uopste treba da bude, potlacenih ili elite? Ili, da li bi tebalo ignorisati moralna pitanja I licna osjecanja istrazivaca koja su u vezi sa predmetom istrazivanja, ili bi ih trebalo ukljuciti u istrazivanje? Takodje, sa filozofskog stanovista, interesantano je misljenje Max-a Weber-a¹³⁶ o mjestu vrijednosti u istrazivanjima. Iako smatra da istrazivanje u drustvenim naukama treba da bude vrijednosno neutralno, on razlikuje razmatranje vrijednosti od donosenja vrijednosnog suda, pri cemu razmatranje vrijednosti moze da bude ukljuceno u naucno istrazivanje, dok donosenje vrijednosnih sudova ne moze, buduci da je ono imanento politickoj sferi drustvenog zivota, koju karakterise donosenje odluka.

Medutim, sa stanovista same tehnike sprovedjenja istrazivackog procesa, pitanja postenja I preciznosti su bitan aspekt istrazivacke disciplinovanosti istrazivaca, kao I svakog intelektualnog poduhvata.¹³⁷ To podrazumijeva odredjeni stepen samokontrole. Obicno istrazivaci imaju unaprijed predstavu (namjeru) o ishodu istrazivanja. Disciplina u ovom smislu utice na to da process istrazivanja bude sto je moguće vise objektivn – da nacin na koji postavljamo istrazivacko pitanje ne bude pod uticajem predubjedjenja, da se podaci korektno prikupljaju I da se rezultati posteno prezentuju. Drugim rijecima, istrazivacka etika u procesu istrazivanja

¹³⁵ Hart, C. (1998.), *Doing a Literature Review*, Sage Publications, London, str. 86.

¹³⁶ Weber, M. (1998.), *Duhovni rad kao poziv*, Izdavacka knjizarnica Zorana Stojanovica, Sremski Karlovci, Novi Sad.

¹³⁷ Bouma, G.D., Atkinson, G.B.J. (1996.), *Social Science Research*, Oxford University Press, Oxford, UK, str. 17-19.

business-a i management-a podrazumijeva adekvatnost ponasanja istraživaca u odnosu na prava onih koji su predmet istraživanja, tokom svih faza procesa istraživanja – definisanja istraživačkog dizajna, prikupljanja podataka i analize i interpretacije rezultata.

Mnogi istraživaci¹³⁸ iz oblasti menadžmenta navode bi se etičkim problemima trebalo pozabaviti u početnoj fazi dizajniranja istraživačkog projekta, podesavajući istraživačku strategiju i izbor metoda etičkim principima. Takođe, etički problem treba razmotriti i prilikom utvrđivanja načina na koji će se pristupati prikupljanju podataka, vodeći računa o pravu na privatnost, odnosno prihvatajući mogućnost da će neki učesnici odbiti da učestvuju u istraživanju. Da bi se dobio pristanak, koristi se informisanje potencijalnih učesnika o ciljevima i prirodi istraživanja, ko sprovodi, ko finansira istraživanje, njegovo trajanje, zbog čega se ono sprovodi, koje su moguće posljedice istraživanja, i kako će rezultati biti objavljeni.

U fazi prikupljanja podataka, etički princip privatnosti znači ne samo pravo da se odbije ili učestvuje u istraživanju, već i pravo da se ostane anonimn, ukoliko se pristane na učestvovanje, kao i pravo da se za svako proširivanje istraživanja mora tražiti naknadni pristanak. Sljedeći princip odnosi se na objektivnost, odnosno na tačno i potpuno prikupljanje podataka, bez subjektivne selekcije o tome o čemu treba prikupljati podatke. Objektivnost je značajna zbog toga što je ona osnov za validnost i pouzdanost istraživanja. Takođe, objektivnost u prikupljanju podataka utiče kasnije na kvalitet analize i prezentiranja rezultata. Naravno, izmišljanje rezultata je potpuno neprihvatljivo i neetičko ponasanje.

Održavanje objektivnosti je od vitalnog značaja za fazu analize i interpretacije rezultata. Podaci ne smiju da budu pogrešno interpretirani i ne smije se vršiti selekcija koji će podaci biti interpretirani. Ovo je pitanje koje je duboko povezano sa integritetom istraživaca. Obaveza postenog interpretiranja podataka prevazilazi značaj same faze analize i interpretiranja rezultata. Nedostatak objektivnosti u ovoj fazi iskrivice zaključke i pravce akcije koji bi trebalo da slijede nakon istraživanja. I u ovoj fazi treba voditi računa o principu anonimnosti i povjerljivosti. Posebno teško etičko pitanje je kako sačuvati učesnike u procesu istraživanja od aktivnosti koje mogu da imaju negativan efekat na njih, a koje eksplicitno ili implicitno slijede iz istraživanja. Ako takva opasnost postoji, onda je etički da se na nju unaprijed ukaze, bez obzira što to može uticati na pristup podacima. Da bi se ovo izbjeglo, moguće je da se istraživačko pitanje i ciljevi istraživanja formulišu tako da eventualne odluke, koje će biti donijete na bazi istraživanja, mogu imati samo pozitivan uticaj na interese učesnika.

¹³⁸ Saunders *et al.* Op.cit., str. 110-116.

U pokusaju da se doprinese kvalitetu i efektivnosti empirijskih istraživanja u oblasti business-a i management-a u crnogorskom istraživačkom ambijentu, u ovom radu su navedene tri grupe osnovnih pitanja na koja bi trebalo obratiti pažnju prilikom istraživačkog procesa. One su odabrane prema kriterijumu kritičnosti, odnosno njihovog značaja za uspješnost istraživanja u navedenim uslovima. Svrha istraživanja, svrha teorije i istraživačka etika su pitanja o kojima nužno treba promisliti prije svakog istraživačkog poduhvata, ukoliko se želi da prikupljanje i obrada podataka imaju smisla, ma koliko oni bili sofisticirano urađeni.

Literatura

1. Saunders, M., Lewis, P., Thornhill, A. (1997.), *Research Methods for Business Students*, Financial Times
2. Pitman Publishing, London, str. 2. Op. cit., str. 2. Op. cit., str. 3.
3. Varian, Hal R. "What Use is Economic Theory", u Medema, S.G. i Samuels, W.J. (1998.), *Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics*, Edward Elgar Publishing Ltd., UK, str. 238-247. Op. cit., str. 24-25.
4. Hart, C. (1998.), *Doing a Literature Review*, Sage Publications, London, str. 86.
5. Weber, M. (1998.), *Duhovni rad kao poziv*, Izdavačka knjižarnica Zorana Stojanovića, Sremski Karlovci, Novi Sad.
6. Bouma, G.D., Atkinson, G.B.J. (1996.), *Social Science Research*, Oxford University Press, Oxford, UK, str. 17-19.
7. Saunders *et al.* Op.cit., str. 110-116.

Dragana Ostojić

Dolarizacija

Abstract

This paper gives an idea about different exchange arrangements and monetary options. It discusses recent trends of dollarization and its pros and cons, through advantages as stabilization and integration into world markets and costs as loss of seigniorage, autonomy of monetary policy and function of lender of last resort. It also argues what is in or not in dollarization for issuing country.

Key words: *Currency, currency regime, currency board, legal tender, unofficial dollarization, official dollarization, seigniorage, exit option*

Uvod

Izbor prave politke deviznog kursa je konstanto aktuelna tema, koja posebno dobija na značaju sa sve većom otvorenšću tržišta i sa trendom globalizacije.

Istorijski raspravljano pitanje je šta je bolje za zemlju zlatni standard, fiksni, fleksibilni kurs. Nove politka liberalizacije kapitalnih računa, koja je neizbježna i koju je nemoguće zaobići u tendu globalizacije, nameće pitanje osjetljivosti i ranjivosti zemlje na promjenu vrijednosti valute.

Posebno se postavlja pitanje za male ekonomije, koje su u cilju opstanka osudjenje na otvorenost. U slučaju perfektne mobilnosti kapitala bilo bi mnogo lakše.

Medjutim, svi smo svjedoci kriza u bankarskim i finasijskim sistemima zemalja koje su dovele do valutne supstitucije i dolarizacije finasijske imovine.

Sve češće se vode debate oko de facto ili pune dolarizacije. A kako je počela priča oko najboljeg deviznog režima?

Iako je izgledalo da se 1945. godine u Bretton Woods-u sve riješilo, kada je većina tržišno orijetisanih zemalja potpisala dogovor oko sistema fiksnih kurseva, već 1953. godine Milton Fridman sa neo-klasičnim esejima sve dovodi u pitanje. Tokom 1973. Bretton Woods-ki sistem je kolapsirao i većina zemalja je počela da primjenjuje fleksibilne režime. Ali 1979 nekoliko zemalja Zapadne Evrope je usvojilo fiksne

režime deviznog kursa između sebe, i 1999¹³⁹. godine, uprkos skepticizmu među ekonomistima, otišlo jedan korak dalje i uvelo zajedničku valutu.

U međuvremenu debate i eksperimenti u zemljama van zapadne Evrope se nastavljaju i inteziviraju. Polovinom '80-tih je stupio na snagu »Washington Consensus« (formiran u IMF i drugim institucijama u Washingtonu) koji u suštini znači da »emerging« ekonomijama najbolje odgovara fiksiran ili u najmanju ruku upravljani devizni kurs, jer se sa ovim, na prvom mjestu mogu disciplinovati njihove centralne banke i inflacija zadržati na jednocifrenom nivou. Već polovinom '90-tih »Washington Consensus« je okončan sa pojavom Meksičke krize krajem 1994. Pojavio se novi radikalno drugačiji konsenzus, koji odražava ideju da u svijetu viske mobilnosti kapitala samo »automatizam« može spriječiti pojavu kriza. Ovo znači da se režimi automatski prilagođavaju tržišnim silama bez intervencije države. Tu postoje dvije opcije: potpuno fleksibilni (slobodno plivajući) devizni režim ili fiksirani režimi koji su obavezujući – valutni odbori.

Od kraja 1999, poslije Azijske, Ruske i Brazilske krize, mišljenja ekonomista šta odgovara ekonomijama u razvoju su podjeljena između ove dvije opcije. Međutim, javljaju se i neka mišljenja kojima se predlaže zajednička valuta, slično modelu Evropske Unije, za regione kao što su Bjelorusija i Rusija i Kanada i Sjedinjene Američke Države. U Latinskoj Americi prvenstveno, a i u drugim regionima, proponentni »dolarizacije« se otvoreno zalažu za uvođenje US dolara, sa implikacijama kako za Latinsku Ameriku tako i SAD, koje su daleko veće nego samo zajednička valuta. Nekoliko ekonomista plasira ideju da se sve zemlje u razvoju dolarizuju. Debate o dolarizaciju su sve češće poslije krize u Argentini 2002. godine, koja je primjenjivala valutni odbor, koji je vjerovatno jedan od najviše izučavanih u svijetu. Pitanje je da li se kriza mogla izbjeći sa pomjeranjem »u desno« ka punoj dolarizaciji ili »u lijevo« ka režimu slobodno plivajućeg kursa.

Izvjesno je da se u svim zemljama svijeta, poslije uvođenja eura u EMU i brojnih kriza tokom '90-tih, preispituju režimi deviznog kursa. U potpunosti je prihvaćen stav da poslije ratni režimi prilagodljivih fiksiranih kurseva u svijetu visoke mobilnosti kapitala su recept za krizu. Većina zemalja, makar privremeno se pomjerila ka fleksibilnim kursevima, a jedan broj ide ka potpuno fiksnim režimima – zajedničkoj valuti, valutnom odboru ili dolarizaciji¹⁴⁰. Najčešće korišteni primjer dolarizacije su Latino Američke zemlje, ali u i Evropi postoje slučajevi i sve su

¹³⁹ 1999. godine su neopozivo utvrđeni i fiksirani kursevi za razmjenu nacionalnih valuta za euro, euro je postao valuta za knjigovodstvene transakcije, Evropska Centralna banka je preuzela odgovornost za vođenje monetarna politike na teritoriji EMU. Ova faza (B) je trajala 3 godine, do januara 2002. kada je euro uveden kao zvanično sredstvo razmjene.

¹⁴⁰ Osnovni primjer su tri Latino Američke zemlje (El Salvador, Equador I Gz+uatemala), ali se govori o dolarizaciji čitave Latinske Amerike, čak i o valutnoj uniji za Sad, Kanadu i Meksiko.

češće rasprave o unilateralnom uvođenju eura (sa ili bez dozvole ECB ili EU), kao i rasprave o jen zoni u nekim djelovima Istočnoj Aziji.

Dolarizacija je vrlo aktualna makroekonomska tema u posljednje tri godine. Čuje se dosta stavova za i protiv. Ja ću u ovom radu pokušati da prikazem osnovne teze oko dolarizacije, počevši od klasifikacije deviznih režima, preko pojašnjenja pojma dolarizacija i zašto se javlja, koji su razlozi za i protiv dolarizacije za zemlju koja uvodi stranu valutu kao zvanično sredstvo plaćanja, kao i efekti za zemlju koja emituje valutu.

U svim ovim raspravama oko izbora deviznog režima treba imati na umu da na ovo utiču i politički faktori, i da sve ove rasprave oko deviznih režima i dolarizacije imaju političku pozadinu i odluku. Ja ću se u ovom radu baviti samo ekonomskim aspektima dolarizacije.

Klasifikacija režima deviznog kursa

Koje su sve opcije zemlji na raspolaganju kada donosi odluku o deviznom režimu? Teorija i praksa prepoznaju jedanaest oblika deviznih režima:

1. Dolarizacija – korišćenje strane valute kao zvaničnog sredstva plaćanja
2. Valutna unija
3. Valutni odbor
4. Fiksirani peg za jednu valutu
5. Fiksirani peg za grupu valuta
6. Horizontalni prsten (band)
7. Puzeći peg (Crawling peg)
8. Puzeći prsten (Crawling band)
9. Čvrsto upravljeni plivajući kurs (Tightly managed float)
10. Ostali plivajući kursevi (Other managed float)
11. Slobodno plivajući kurs (Independently float)

Koji režim deviznog kursa zemlje najčešće primjenjuju?

Shodno klasifikaciji Međunarodnog monetarnog fonda, koja uzima u obzir samo politički potpuno nezavisne zemlje i zemlje članice MMF, 41 zemlja ne koristi svoju valutu. Tu se uključuje 9 zvanično dolarizovanih zemalja, 6 zemlja koje koriste karibski dolar koji je u aranžmanu valutnog odbora, 14 zemalja franc zone u Africi i 12 zemalja Evropske monetarne unije. Sedam zemalja je klasifikovano da koristi aranžman valutnog odbora (6 potpuno nezavisnih i Hong Kong).

Shodno različitim izvorima postoji više vrsta podataka. Ukoliko bi se u analizu krenulo isključivo od deviznih režima, a ne uzimajući potpunu političku nezavisnost kao kriterijum, trenutno su 32 zemlje¹⁴¹ u svijetu oficijelno dolarizovane i 12 zemalja primjenjuje valutni odbor (tabela 4 i 5). Pored toga, iako je dosta teško iznijeti tvrdnju o neoficijelnoj dolarizaciji, 52 zemlje u svijetu su neoficijelno dolarizovane, od čega 18 jako dolarizovane, a 34 umjereno dolarizovane¹⁴².

Tabela 1. Zemlje i devizni režimi (stanje na dan 31. decembar 2002.)

Klasifikacija	Broj zemalja	Procenat
Aranžmani bez posebnog sredstva plaćanja (1 i 2)	41	22
Aranžmani valutnog odbor (3)	7	4
Konvencionalni peg ¹⁴³ aranžmani (4 i 5)	42	22
Peg aranžmani u okviru horizontalnog prstena ¹⁴⁴ (6)	5	3
Puzeći peg (7)	5	3
Puzeći prsten (8)	5	3
Upravljanje plivajući kurs bez unaprijed određenih smjernica za devizni kurs (9 i 10)	45	24
Slobodno plivajući kurs (11)	37	20
Ukupno	187	100

Izvor: Obrada shodno "Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2003", International Monetary Fund

Iz navedenih podataka može se jasno uočiti polarizacija ka fiksnim aranžmanima (opcije 1,2,3,4 i 5) koje primjenjuje 48% i fleksibilnim aranžmanima (9,10 i 11) koje primjenjuje oko 44% zemalja.

Ekstremne slučajeve kao potpuni fiksirani (26%) ili potpuno slobodni devizni kurs (20%) primjenjuje oko 46% zemalja u svijetu. Njihova jasna poruka je da sa monetranom politikom ne žele uticati na devizni kurs i da je njena diskreciona uloga minimalna (jedino u slučaju valutnog odbora), već su formiranje deviznog kursa ili prepustili drugoj zemlji ili dozvolili tržištu da formira devizni kurs. U sledećoj tabeli su data pojašnjenja pojedinih deviznih režima.

¹⁴¹ www.dolatization.org. Podaci zaključno sa 30 junom 2002.

¹⁴² www.dollarization.org. Podaci shodno IMF straživanju o stranoj valuti u opticaju. Jako dolarizovane imaju preko 30% depozita u stranoj valuti, a umjereno dolarizovane preko 26% depozita u stranoj valuti. U umjereno dolarizovane zemlje su uključene neke koje imaju aranžmane valutnog odbora.

¹⁴³ Peg – u monetranom smislu znači održavati cijenu na istoj visini, inače zakucati, kočiti itd.

¹⁴⁴ Band – prsten, obruč, kolut, vrpca, itd.

Tabela 2. Klasifikacija deviznih režima po IMF

Klasifikacija	Objašnjenje
Aranžmani bez posebnog sredstva plaćanja (1 i 2)	Valuta druge zemlja cirkuliše kao jedino zvanično sredstvo plaćanja (formalno dolarizacija), ili je zemlja članica monetarne ili valutne unije u kojoj članice koriste isto zvanično sredstvo plaćanja.
Aranžmani valutnog odbor (3)	Monetarni režim baziran na eksplicitnoj zakonskoj obavezi da se domaća valuta razmjenjuje za određenu stranu valutu po fiksiranoj stopi, uz ograničenje da monetarna vlast mora da ispuni svoje zakonske obaveze. Ovo znači da se domaća valuta može emitovati samo na osnovu deviznih rezervi i da mora biti u potpunosti pokrivena aktivom u stranoj valuti, čime se eliminišu klasične funkcije centralne banke kao što je monetarna kontrola i uloga zajmodavca u krajnjoj instanci. Ovo ostavlja malo prostora za diskecionu monetarnu politiku, iako je izvjesna fleksibilnost moguća, zavisno koliko su »stroga« pravila odbora.
Konvencionalni aranžmani (4 i 5)	Zemlja "vezuje" svoju valutu (formalno ili de facto) po fiksnom deviznom kursu za drugu valutu ili korpu valuta. Korpa se formira na osnovu valuta najvećih trgovinskih partnera, a pojedinačni ponderi se određuju tako da odražavaju geografsku distribuciju trgovine, usluga ili kapitalnih tokova. Kompozicija korpe se može standardizovati kao npr. SDR (SPV) ¹⁴⁵ . Nema obaveze da se pariteti valuta neopozivo održavaju. Devizni kurs može fluktuirati u okviru uske margine od manje od +/-1% oko centralnog kursa, ili maksimalna i minimalna margina kursa moraju ostati u margini od 2% tokom tri mjeseca najmanje. Monetrane vlasti održavaju fiksni paritet kroz direktne (kupovina/prodaja valuta na deviznom tržištu) ili indirektno intervencije (agresivna politika kamatnih stopa, regulisanje deviznog režima, ograničenja u deviznim transakcijama ili intervencije drugih organa). Fleksibilnost monetarne politike, iako ograničena, je veća nego kod fiksnog deviznog kursa (čvrstog pega), jer su tradicionalne funkcije centralne banke još uvijek moguće i monetrane vlasti mogu prilagođavati devizni kurs, iako ne baš često.
Peg aranžmani u okviru horizontalnog prstena (6)	Vrijednost valute se održava u određenim marginama fluktuacije od najmanje +/- 1% oko formalno ili de facto fiksnog centralnog kursa. Ova kategorija takođe uključuje aranžmane zemalja koje učestvuju u mehanizmima deviznog kursa (ERM) ¹⁴⁶ Evropskog Monetarnog Sistema (EMS), koji je zamijenjen sa ERM II od 1. januara 1999. Postoji limitirani stepen diskrecije monetarne politike koji zavisi od širine prstena.
Puzeći peg (7)	Valuta se periodično prilagodjava u malim inkrementima fiksirane stope ili kao reakcija na promjene određenih kvantitativnih indikatora kao što su razlika u stopi inflacije naspram najvećih trgovinskih partnera, razlika u targetiranoj i očekivanoj stopi inflacije kod najvećih trgovinskih partnera itd. Kurs se može postaviti da odražava promjene u vauti uslijed inflacije (gledanje unazad) ili po unaprijed najavljenom kursu i/ili ispod projektovane razlike u stopama inflacije (gledanje unaprijed). Održavanje kredibilnog puzećeg pega nameće ograničenja monetarnoj politici slična onima u režimu fiksnog pega.

¹⁴⁵ Special Drawing Rights (Specijalna prava vučenja)

¹⁴⁶ ERM - exchange rate mechanism

Tabela 2 (nastavak). Klasifikacija deviznih režima po IMF

Klasifikacija	Objašnjenje
Puzeći prsten (8)	Vrijednost valute se održava u okviru određenih margina fluktuacije od najmanje +/- 1% oko centralnog kursa, koji se preiodično prilagođava po fiksnoj stopi ili kao reakcija na promjene određenih kvantitativnih indikatora, Stepen fleksibilnosti deviznog kursa zavisi od širine prstena, gdje prsten može da se ostane simetričan oko puzećeg centralnog kursa ili da se širi postepeno sa asimetričnim promjenama gornje i donje granice (obično nije unaprijed najavljen centralni devizni kurs). Obaveza da se održi devizni kurs u okviru prstena i dalje nameće ograničenja monetranj poltici, gdje stepen nezavisnosti politike zavisi od širine prstena.
Upravljanje plivajući kurs bez unaprijed određenih smjernica za devizni kurs (9 i 10)	Monetarne vlasti utiču na promjene deviznog kursa kroz aktivne intervencije nasuprot dugoročnom trendu deviznog kursa bez specifičnih unaprijed određenih smjernica ili bez specifičnog targeta deviznog kursa. Indikatori za upravljanje deviznom kursom su uglavnom – pozicije bilansa plaćanja, devizne rezerve, kretanja na paralelnom tržištu, a prilagođavanja ne moraju biti automatska. Intervencije mogu biti direktne ili indirektno. Pravi se razlika između “čvrsto upravljanog plivajućeg kursa” – gdje su intervencije u obliku veoma čvrstog monitoringa što generalno rezultira u stabilnom deviznom kursu bez čistih smjernica kretanja deviznog kursa, sa ciljem da se vlastima dozvoli dodatni stepen fleksibilnosti oko izbora taktike za postizanje željenih smjernica – i “ostalnih upravljanih plivajućih kurseva” gdje se na devizni kurs utice ad hoc.
Slobodno plivajući kurs (11)	Devizni kurs se određuje na tržištu, gdje je svaka intervencija usmjerena na ublažavanje stope promjena i sprečavanje neumjerenih fluktuacija deviznog kursa prije nego na uspostavljanje nivoa deviznog kursa. U ovim režimima, monetarna politika je, u pricipu, nezavisna od politike deviznog kursa.

Izvor: “Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2003”, International Monetary Fund, 2003

Dolarizacija – šta je to?

Dolarizacija u najširem smislu predstavlja zvanično uvođenje strane valute (valute koju emituje druga zemlja) kao zvaničnog sredstva plaćanja. Zemlja se odriče svoje valute i koristi tuđu valutu za obavljanje svih transakcije, kao jedinicu za obračun i kao mjeru čuvanja vrijednosti.

Kod korištenja termina dolarizacija treba imati na umu nekoliko stvari. Dolarizacija se koristi kao opšti pojam za korištenje bilo koje strane valute kao zvaničnog sredstva plaćanja, a ne samo dolara. Ovo se odnosi i na regione koji koriste euro, kao i na regione u Africi koji koriste Južno Afrički rand.

Takodje se koristi pojmovi oficijelna ili puna dolarizacija, neoficijelna ili skoro dolarizovana ekonomija, kvazi dolarizovana ekonomija. Svi se vezuju za korištenje strane valute kao zvaničnog sredstva plaćanja.

Oficijelna ili puna dolarizacija podrazumjeva zvanično usvjanje tuđe valute kao sredstva plaćanja. Ovo je prilično fiksno monetarno uređenje koje je teško ili skoro nemoguće promjeniti.

Neoficijelna ili skoro dolarizovana ekonomija podrazumjeva ekonomije u kojima je veliki obim strane valute u opticaju i nezvanično se neka valuta koristi kao sredstvo plaćanja. Ovo je najčešće slučaj sa nestabilnim ekonomija koje imaju visoke stope inflacije, nestabilnu valutu, bankarske i finansijske krize. To je slučaj u Južnoj Americi, Centralnoj i Istočnoj Evropi, Jugoistočnoj Aziji, nekim regionim regionima Afrike. To je normalna reakcija stanovništva da zaštiti svoju imovinu i sačuva njenu vrijednost.

Neoficijelna dolarizacija se vezuje za zakonsko i nezakonsko držanje strane valute. Zakonsko držanje strane valute je u obliku depozita u stranoj valuti u banakama. Sve je više istraživanja o stranoj valuti u optrcaju. Prema nekim istraživanjima¹⁴⁷ krajem devedesetih je preko 60% USD i preko 40% DEM bilo u opticaju van ovih zemalja. Neoficijelna dolarizacije uključuje držanje active nominirane u stranoj valuti, kao npr.:

- držanje obveznica i nemonetrane imovine u inostranstvu,
- držanje depozita u inostratsvu (u stranoj valuti),
- držanje depozita u stranoj valuti u domaćim bankama,
- držanje novčanica u stranoj vaulti u novčaniku I u “slamaricama”.

Kod neoficijelne dolarizacije se javljaju dva motiva – substitucija imovine i substitucija valute. Substitucija imovine je obično prva faza. Ona se zasniva čisto na procjeni rizika i prinosa u domaćoj i stranoj imovini. Istorisjki gledano, držanje neke imovine u stranoj valuti je disperzija rizika i osigurava stanovništvo protiv makroekonomskih ili drugih rizika u zemlji

Substitucija valute - kao što samo ime kaže je zamjena valute gdje se strana valute koristi kao sredstvo plaćanja. Stanovništvo najčešće prvo drži depozite u domaćim bankama u stranoj valuti, pa potom i strane novčanice. Najčešće se dešava u uslovima visoke i hiperinflacije kada su troškovi držanja domaće valute previsoki i transakcije je skoro nemoguće i neispaltivo obavljati osim u stranoj valutri. Počinje se od obavljanja malih transakcija u domaćoj valuti, a većih i vrijednijih transakcija u stranoj valuti. Kako stope inflacije rastu, strana valuta je sve više prisutna, cijene se indeksiraju u stranoj valuti i stanovništvo počinje da razmišlja u stranoj valuti¹⁴⁸. Kada se jednom prihvati strana valuta za obavljanje transakcija, dosta teško se i

¹⁴⁷ Basic of Dollarization, Joint Economic Committee Stff Report

¹⁴⁸ Iskustvo iz Jugoslavije tokom 1993. godine.

napušta. U Latinskoj Americi i Aziji, čak i pored stabilizacije ekonomije, i dalje raste upotreba dolara.

Kvazi dolarizovana ekonomija je dosta često drugi naziv za valutni odbor, jer se u stvari preko njega vrši kvazi dolarizacija – kvazi uvođenje strane valute kao sredstva plaćanja¹⁴⁹. U većini zemalja koje primenjuju valutni odbor, je dosta visok procenat depozita u stranoj valuti u novčanoj masi.

Tabela 3. Evolucija procenta depozita u stranoj valuti u odnos na ukupne depozite

Region	Broj zemalja	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Južna Amerika	8	45,8	46,1	49,4	53,2	54	55,9
Zemlje u tranziciji	26	37,3	38,9	43,5	44,3	46,9	47,7
Bliski Istok	7	36,5	37,2	37,7	37,5	38,2	41,9
Afrika	14	27,9	27,3	27,8	28,9	32,7	33,2
Azija	13	24,9	28	26,8	28,8	28,2	28,2
Centralna Amerika i Meksiko	7	20,6	20,8	22	22,1	22,5	24,7
Karibi	10	6,3	7,6	6,8	6,7	6,1	6,2
Razvijene zemlje	14	7,4	7,5	7,5	6,7	7	6,6

Izvor: IMF Working Paper, Nicolo, Honohan, Ize: Dollarization of the banking system: Good or Bad?

Često se postavlja pitanje kada i zašto dolazi do dolarizacije? Ekonomski motivi pojedinaca su najjači argument. Želja da se sačuva imovina. Za dolarizovane zemlje se vezuje prethodno slaba makroekonomska politika i nestabilno okruženje, najčešće okarakterisano sa visokom stopom inflacije i slabom valutom koja stalno devalvira. Stanovništvo nema povjerenja u domaću valutu, bankarski sistem i monetarnu vlast. Nadalje kada postoji već značajan iznos strane valute u opticaju i istorijski formirana sklonost stanovništva ka držanju strane valute, što već predstavlja neoficijelnu dolarizaciju. Manje više svuda je ovo bio model. Čak je i karakteristična pojava bankarskih kriza. U takvom okruženju, stanovništvo vođenje ekonomskim i egzistencijalnim motiva počinje sa neoficijelnom dolarizacijom i ona je sve intenzivnija. Potom je na vlastima da odluče o modelu deviznog režima, koji su spomenuti u prethodnom poglavlju.

¹⁴⁹ kvazi ovdje treba shvatti relativno. U valutnom odboru I strana I domaća valuta su u opticaju, ali je to neka blaža forma dolarizacija koja dozvoljava malo veću fleksibilnost monetarne politike I potencijalno ima exit opciju.

Zašto dolarizacija?

U ovom poglavlju ću pokušati da objasnim ekonomske razloge za i protiv dolarizacije. Evidentni razlozi su eliminisanje valutnog rizika i smanjivanje rizika zemlje, pri čemu se zemlja može zaduživati po nižim kamatnim stopama, bolje privući strane investitore, kao i integrisati u svjetska tržišta. Kao osnovni efekat se očekuje stabilizacija međunarodnih tokova kapitala. Osnovni razlozi protiv dolarizacije su gubljenje "seigniorage", ne postojanje »exit opcije« ili strategije izlaska, kao i najčešće gubljenje funkcije zajmodavca u poslednjoj instanci.

Premija rizika, rizik valute i rizik zemlje

Direktna neposredna prednost je smanjivanje premije rizika – smanjivanje rizika valute i rizika zemlje uopšte.

Prvenstveno to je pozitivan signal za strane investitore i kreditore. Stabilnost valute, pored garancije svojinkih prava je jedan od prvih zahtjeva stranih investitora. Nadalje, zemlja može dobiti kredite po nižim kamatnim stopama. Izvjesne su niže kamatne stope i veća stabilnost međunarodnih tokova kapitala.

Servisiranje međunarodnih dugova je mnogo lakše i eliminiše se valutni rizik koji zemlju dosta često mnogo košta. Eliminiše se potreba za formiranjem i struktuiranjem deviznih rezervi shodno ino obavezama¹⁵⁰. Iskustvo Crne Gore je u ovom dijelu pozitivno. Dok je još bila dio SFRJ, otplata ino dugova koja je najčešće bila vezana za korpu valuta je konstanto izazivala velike i neprđvidene troškove. Poslije euroizacije Crne Gore, veći dio duga je u eurima i mnogo su stabilniji tokovi.

Dolarizacija utiče kako na kamatne stope po kojima se zemlja zadužuje u inostranstvu, tako i na pad kamatnih stopa u zemlji. U Crnoj Gori su kamatne stope od 2000. do 2003. godine, opale za oko 50%¹⁵¹. Smanjivanje kamatnih stopa nije automatsko, kao što ni stabilizacija međunarodnih tokova kapitala nije automatska. I danas su kamatne stope u Crnoj Gori znatno veće (oko 15%) nego u eurolendu (3-5%), a ni nema značajnijih tokova kapitala.

¹⁵⁰ Normalno zavisi i od strukture ino obaveza, mada se polazi od pretpostavke da su ino obaveze najčešće u nekoliko osnovnih valuta koje su sve međusobom konvertibilne i gdje je lako izvršiti valutni swap. Iskustvo Crne Gore u ovom pogledu možda još nije dovoljno za ovakvu argumentaciju, jer nije počela otplata obaveza u većem obimu, ali neminovna izvjesna stabilizacija tokova i inosioobaveza su izvjesni.

¹⁵¹ Analize CBCG.

Sama dolarizacija ne znači automatsko eliminisanje rizika zemlje, već njegovo značajno smanjivanje. Neophodno je par godina da bi se kompletni rizik zemlje stabilizao. Na ovo utiče više faktora političkog i ekonomskog karaktera.

Stabilnost i integracija

Uvođenjem stabilne valute uvozi se kredibilna monetarna politika, uvozi se stabilnost i finansijska tržišta se integrišu.

Sama dolarizacija znači mnogo više nego uvođenje stabilne valute. To je prije svega signal za nepovratno opredjeljenje za nisku inflaciju, fiskalnu odgovornost i transparentost.

Niska inflacija ne mora da nastupi neminovno i automatski. U Crnoj Gori je tokom tri godine inflacija značajno snižena. U 2000. godini sa nivoa od 24% na 9,4% u 2002. godini, i ispod 8% u 2003. Iako se uvozi stabilnost i kredibilna monetarna politika to ne znači automatsko eliminisanje inflacije, jer u privredi postoji još faktora koji utiču na rast cijena, a koji nisu neminovno monetarne prirode, pri čemu su mehanizmi za regulisanje novčane mase i viška novčane mase koji izaziva rast cijena ograničeni. Ovo je prije mehanizam koji uz otvoreno tržište treba da dovede do stabilizacije i izjednačavanj cijena sa okruženjem u dužem roku. Jedini zaključak je da dolarizovana ekonomija mora biti otvorena i liberazivotai tokove da mi mogla da osjeti efekte dolarizacije.

Uvođenjem strane valute monetarna politika gubi na značaju, ali se znatno povećava značaj fiskalne politike i fiskalna odgovornost. U dolarizovanoj ekonomiji fiskalna odgovornost je preduslov za stabilnost, jer svaki fiskalni deficit, finansiran eksterno ili interno, je uzročnik inflacije.

Dolarizacija znači daleko veću transparentnost, jer nema zamagljivanja deficita putem manipulacije deviznim kursom. Svi troškovi postaju itekako vidljivi.

Nadalje, sami transakcioni troškovi razmjene sa inostranstvom se značajno smanjuju, kao rezultat eliminisanja provizija na konverziju valute, a i kao što je prethodno spomenuto valutnog rizika. Dolarizacija pospješuje integraciju i lak pristup tržištu zemlje čija se valuta uvodi, ukoliko nema nekih posebnih carinskih i vancarinskih ograničenja.

Integracija finansijskih tržišta je takođe jedan od značajnih efekata dolarizacije. Valutni rizik može biti jedan od osnovnih rizika ranjivosti bankarskog i finansijskog sistema. Na primjeru dolarizacije u Panami, upravo najveći pozitivni efekti su nastali uslijed integracije finansijskog sistema sa finansijskim sistemom USA.

»Seigniorage«

Ukoliko se analiziraju troškovi dolarizacije, prvi i osnovni trošak je »seigniorage«, tj. gubitak profita po osnovu štampanja novca. Profit po osnovu štampanja novca nastaje jer zemlja ili monetarna vlast izdaje novac, koji jeste de facto njena obaveza, ali obaveza koja ne nosi kamatu. Svaka centralna banka »mora« u svakom momentu nadoknaditi vrijednost novca. Sama mogućnost da stvara nekamatonosni dug je izvor prihoda za centralnu banku. Najčešće i obavezna rezerva (bez obzira da li je nekamatonosna ili kamatonosna – po kamata koje su u praksi uvijek niže od tržišnih) je takođe izvor prihoda za centralnu banku. Zašto, jer je centralna banka u mogućnost da stekne neku kamatonosnu imovinu i da je plasira po tržišnim uslovima. Znači centralna banka izdaje novac – ne kamatonosni dug, i za to može kupiti stranu valutu, obveznice i plasirati ih i zarađivati na taj način.

Međutim, postavlja se pitanje koliko stvarno »seigniorage« iznosi? »Seigniorage« se najčešće mjeri kao povećanje monetarne baze (novo odštampana valuta i obavezna rezerva banaka). »Seigniorage« se može upotrijebiti za sticanje neke imovine – na osnovu čega se zarađuje, za davanje kredita bankama ili za finansiranje budžetskog deficita. Upravo prednost dolarizacije je što eliminisanjem »seigniorage« eliminiše i ove druge dvije funkcije koje najčešće u »nedisciplinovanim« ekonomijama stvaraju nestabilnost i makroekonomske probleme.

Kod uvođenja strane valute su implicitna dva troška. Prvi trošak uvođenja strane valute, je trošak povlačenja i otkupa sopstvene valute. Ovo je jednokratni trošak. Ovaj trošak varira i zavisi od količine domaće valute u opticaju, ali s obzirom da je u ovim zemljama obično strana valuta već prisutna u velikom obimu, ovaj trošak i ne mora da bude previsok. Drugi trošak, je gubitak budućeg »seigniorage«. U praksi centralne banke dolarizovanih zemalja zadržavaju obaveznu rezervu kao instrument monetarne politike, zadržavajući na taj način izvor zarade. U ovakvim slučajevima »seigniorage« se vezuje samo za iznos gotovine koji bi se godišnje odštampao kao rezultat rasta tražnje za novcem.

Međutim, ni »seigniorage« ne mora se u potpunosti izgubi, jer postoje mogućnosti za aranžmane o podjeli »seigniorage« sa zemljom koja izade novac. Normalno, ne može se očekivati potpuna kompezacija, ali se uvijek može postići dogovor za dio »seigniorage«. Npr. pozitivan primjer je slučaj Paname, koja učestvuje u »seigniorage« SAD.

Autonomnost monetarne politike i opcije izlaska

Uvođenje strane valute neminovno znači i gubljenje autonomnosti monetarne politike. Monetarna politika i politika deviznog kursa se prepuštaju nekoj drugoj zemlji. Zemlja na prvom mjestu nema ili ima vrlo ograničene mogućnosti da kontroliše novčanu masu. Međutim, kada nema mogućnost da štampa novac postavlja se pitanje da li je to uopšte i potrebno?

Dolarizacija je u principu ireverzibilan proces. Teoretski je moguće, ali u praksi malo vjerovatno uvesti novu ili vratiti svoju valutu. Na prvom mjesrtu se postavlja pitanje povjerenja stanovništva u novu valutu i monetranu vlast, koja se iz istih razloga prethodno dolarizovala.

Kod dolarizacije skoro da ne postoji tzv. »exit opcija« ili opcija izlaska. Kod valutnog odbora »exit opcija« je moguća, mada isto u praksi malo vjerovatna.

Zašto je bitna »exit opcija«? Osnovni argumenti su da zemlja gubi mogućnost prilagođavanja ili apsorpcije drugih makroekonomskih šokova preko devalvacija deviznog kursa. Ne želeći da ulazim u detaljniju makroekonomsku raspravu, samo ću se pozvati na uvodni dio u kojem se govori o dokazanoj neefikasnosti ovih mehanizama.

Kao upozorenje za gubitak ove opcije je da se nominalne plate na manje fleksibilnim tržištima moraju striktno držati pod kontrolom., jer su one najčešće bile uzročnik problema. Međutim, gledano u aspektu globalizacije i integracije tržišta ni ovaj argument ne ostaje na mjestu.

Funkcija zajmodavca u krajnjoj instanci i stabilnost finansijskog sistema

Centralna banka je obično u krajnjem odgovorna za likvidnost i stabilnost finansijskog sistema. Funkcija zajmodavca u krajnjoj instanci je kod dolarizacije znatno oslabljena. Ova funkcija se može podijeliti na dvije osnovne funkcije: (1) funkcija diskontnog prozora, kada centralna banka obezbjeđuje kredite za likvidnost bankama i (2) funkcije zajmodavca u krajnjoj instanci u slučaju zapadanja banka u veće finansijske probleme koje mogu izazvati šokove u čitavom sistemu.

Prva, funkcija, kao diskontni prozor za obezbjeđivanje likvidnosti ne bi trebalo da je ugrožena. Centralne banke koje se odlučuju na ovu varijantu moraju imati neke rezerve sa kojima bi intervenisale u krizama likvidnosti.

Druga funkcija, za koju se najčešće daju argumenti protiv dolarizacije je funkcija zajmodavca u krajnjoj instanci, kada centralna banka u slučaju zapadanja banaka u

veće probleme, reaguje sa kreditiranjem. U normalnim uslovima, kada postoji emisiona funkcija, to se i najšepće radi iz nove emisije ili iz rezervi i koristi za saniranje banaka.

Sudeći po iskustvu bivše Jugoslavije, ovo je i najopasnija funkcija centralne banke. Igranje sa monetranom bazom ili vrućim novcem, pogotovu kod banaka sa problemima pokreće monetrani multiplikator i stvara daleko veće probleme.

U ovom slučaju jedna od opcija je restrukturirati bankarski sistem, tj. likvidirati problematične banke uporedo sa uvođenjem strane valute kao zvaničnog sredstva plaćanja.

Nadalje, u cilju sprečavanja budućih kriza jako je bitno uspostaviti funkciju supervizije banaka, koja je pogotovo bitna u prvim godinama dok se ne stekne disciplina u bankarskom sistemu. Jedna od opcija zaštite je i uvođenje sistema osiguranja depozita, pomoću kojeg se ovakvi problemi rješavaju. Kao krajnja, mada malo vjerovatna opcija, je i ugovaranje funkcije zajmodavca u krajnjoj instanci sa centralnom bankom koja izdaje novac. Kao mogućnost se pominje i ugovaranje kreditnih linija iz inostranstva, preko kojih bi centralne banke kreditirale banke sa problemima. Po mom mišljenju, ostavljanje kreditne funkcije centralnim bankama u dolarizovanim ekonomijama nije dobra opcija, jer s jedne strane može dovesti do makroekonomskih problema koji nastaju zbog finansiranja budžetskog deficita i pokretanje kreditnog multiplikatora, a sa druge strane može ugroziti i solventnost same centralne banke.

Ovo su u principu teoretske elaboracije potencijalnih prednosti i troškova dolarizacije. Najveća prednost je u stvari stabilizacija i integracija tržišta koja potencijalno stvara preduslove za rast. Postoje razne teorije optimalnih valutnih područja i za koje zemlje je isplativo da se dolarizuju. To u mnogome zavisi od trgovinskih tokova.

Nažalost, dolarizacija je istorijski skoro nova pojava, da bi postojao veći broj pokazatelja koji bi empirijski podržali raspravu za i protiv dolarizacije. Nadalje, iako postoji dosta veliki broj zemalja koje su dolarizovane, to su uglavnom male zemlje kojima se dolarizacija manje više nametnula kao neizbježno rješenje.

Na svakoj zemlji je da pojedinačno, na osnovu analize individualnih troškova i prednosti donese odluku o dolarizaciji.

Šta dolarizacija znači za zemlju koja izdaje valutu?

Dolarizacija se najčešće raspravlja sa aspekta zemlje koja usvaja tuđu valutu kao zvanično sredstvo plaćanja. Međutim, postoje i neki efekti i za zemlju koja emituje valutu. Zavisno od ekonomskih efekata (ukoliko zanemarimo političke aspekte) zemlja koja izdaje valutu može različitno reagovati – pospješiti ili obeshrabriti namjee zemlje koja uvodi njenu valutu kao zvanično sredstvo plaćanja. Ne želim da govorim o zabrani, jer je to malo vjerovatno u svijetu slobodne trgovine. Da bi se vidio krajnji ekonomski efekta neophodno je izanalizirati troškove i prednosti za zemlju koja izdaje valutu.

Da li zemlja koja izdaje novac gubi dio »seigniorage« kada druga zemlje uvede njenu valutu?

Seigniorage, ukoliko uzmemo model zatvorene privrede, je čisti profit za zemlju koja izdaje valuta, najčešće monetarnu vlast, zasnovan na razlici u vrijednosti novca, tj. vrijednostiimovine koju može steći za vrijednost obaveze bet kamate.

Da bi došli do rasprave oko »seigniorage« u otvorenoj privredi, moramo prvo pogledati na osnovu čega neka druga zemlja može doći do valute zemlje koja je izdaje. Na osnovu čega može tražiti da uvede tuđu valutu kao sredstvo razmjene? Na osnovu strane valute koja se već nalazi u zamlji. Na osnovu čega ona dobija tu stranu valutu? Na osnovu razmjene dobara i usluga. Zemlja koja uvodi tuđu valutu prodaje neka dobra i usluge zemlji čiju valutu namjerava da koristi i na taj način stiče potraživanja (devize). To je osnova za početak procesa dolarizacije.

Za zemlju koja izdaje valutu to znači čistu dobit, jer mijenja papir koji je izdala za vrijednost dobara i usluga. Posmatrano ekonomski zemlja ne bi imala razloga da se odupire korišćenju svoje valutu u nekoj drugoj zemlji. Međutim, tu se javljaju dva aspekta: podjela “seigniorage” i veličina “seigniorage”.

Zemlja koja izdaje valutu može postići dogovor da dio svog “seigniorage” ustupa zemlji koja koristi njenu valutu. To predstavlja neku vrstu nadokande za dio izgubljenog “seigniorage” za zemlju koja se odrekla svoje valute i koja koristi tuđu valutu.

Da bi se pristupilo potpunoj analizi ekonomski efekata za zemlju koja izade treba uzeti u obrzir »neto seigniorage« vrijednost “seigniorage” po osnovu razmjene za određenom zemljom umanjenu za iznos datog “seigniorage”.

Ukoliko iznos ovog »neto seigniorage« nije značajan onda ekonomski efekti nisu odlučujući.

Pitanje je koliko su stvrano prihodi po osnovu »neto seigniorage«?

Na osnovu nekih proračuna¹⁵², ukoliko bi se Južna Amerika i Meksiko dolarizovali prihodi za USA bi bili u rangu od 0,2 – 0,8 % GDP. Ovo nisu baš mali iznosi. Normalno, možda i krajnji efekat ne bi bio u potpunosti 0,8%, jer je ovaj dio svijeta već u velikoj mjeri dolarizovan, a i zbog potencijalnih aranžmana o podjeli "seigniorage".

Sam "seigniorage" nije dovoljan za ekonomsko odlučivanje o dolarizaciji u drugoj zemlji.

Javlja se još dva faktora koja su obično osnova za odlučivanje za zemlju koja uvodi tuđu valutu, a mogu se primjeniti i na zemlju koja izdaje valutu. Jedan od faktora je eliminisanje deviznog rizika u trgovinskim odnosima, a drugi je uvođenje kredibilne monetarne politike ili kupovina finansijske stabilnosti. Zemlja koja uvodi tuđu valutu se odriče monetarne politike i ne može direktno uticati na ova dva faktora. Da li ti znači potencijalnu opasnost kod dovoljno velikih trgovinskih partnera da se neki makroekonomski rizici ili inflacija mogu prelići u zemlju koja izdaje valutu?

Prema nekim ekonomistima, u obimu u kojem dolarizacija promovira rast, stabilnost i integraciju finansijskih tržišta u zemlju koja uvodi tuđu valutu, benefiti su istog obimu i za zemlju koja izdaje valutu¹⁵³.

Postoji dosta argumenta da upravo integracija finansijskih tržišta sa kojom dolazi veća odgovornost i veća izloženost riziku u ostatku svijeta nisu pozitivni za zemlju koja izdaje valutu, tj. da šokovi u drugim zemljama upravo dominiraju monetarnom politikom zemlje koja izdaje valutu.

Međutim, ovaj argument nije postojan ukoliko se uzme u obzir da su finansijska tržišta već integrisana i da su to rizici sa kojima se nekoliko zemalja u svijetu, čije su valute osnovna sredstva razmjenjane u svjetskoj trgovini, već nekoliko godina sučeljavaju. Ovi troškovi bi mogli da postoje, ali bi vjerovatno bili marginalni.

Poslije analize potencijalnih efekata moguće reakcije zemlje koja izdaje valutu su:

1. da pasivno prihvati odluku zemlje koja usvaja valutu,
2. da aktivno ohrabri zemlju koja uvodi valutu,
3. da aktivno obeshrabri ili se odupire drugoj zemlji koja treba da uvede valutu.

¹⁵² Altig, Nosal: "Dollarization: What's in it (or not) for the issuing country"

¹⁵³ Isto

Pasivno prihvatanje, znači da zemlja koja izadaje valutu niti ohrabruje¹⁵⁴ niti obeshrabruje¹⁵⁵ inicijativu zemlje koja uvodi valutu. To je bio npr. stav Evropske Centralne banke (ECB u daljem tekstu) prema malim zemljama u Evropi koje su se jednostrano euroizovale, kao i stav SAD prema nekim zemljama u Južnom Americi.

Aktivno ohrabrivanje znače neki aranžmani koji dolarizaciju čine atraktivnijom za zemlju koja uvodi valutu kao što su podjela “seigniorage” i drugi. Podjela “seigniorage” je na primjer stav SAD prema dolarizaciji u Panami. Drugi aranžmani možda imaju više političku pozadinu i možda ih je teže primjeniti u praksi, a to su: pomoć u superviziji bankarskog i finansijskog sektora, uloga zajmodavca u poslednjoj instanci banka iz druge zemlje i sl.

Treća strategija je aktivan otpor ili zemlja koja izdaje svjesno stvara prepreke uvođenju svoje valute u drugu zemlju. Koji su joj tu mehanizmi na raspolaganju? Uzimajući u obzir otvorenost svjetskih tokova trgovine, teško se može spriječiti da valuta ide u neku drugu zemlju. Znači onda mora postojati neki kredibilni mehanizam prijetnje – koji bi mogao štetiti zemlji koja uvodu valutu. Ovo bi bio mogao biti slučaj ECB koja obeshrabruje uvođenje eura u zemljama koje se pridružuju Evropskoj Uniji, dajući kao argument neispunjavanje Mاستrihtskih kriterijuma¹⁵⁶. Tu bi mogao postojati i vrlo diektan mehanizam – ukoliko se unilaterarno euroizujete put ka EU neće biti jednostavan. Zašto ECB koristi taj mehanizam? Uzimajući u obzir prethodnu analizu teško je naći obrazloženje za stav ECB. Prvenstveno, ukoliko zemlje koje se pridružuju ocjenjuju da bi imale korsi od euroizacije, shodno prethodnoj analizi, postojale bi i koristi za zemlje EMU. Međutim, obrazloženje se može naći u činjenici da je euro nova valuta i sve institucije eurolenda su nove institucije čiji se kredibilitet tek gradi. S druge strane, zemlje koje se pridružuju ne ispunjavaju Mاستrihtske kriterijume i nisu toliko disciplinovane u sprovođenju makropolitika i mogle bi direktno ili indirektno uticati na euro. Jedino u analizi da bi ovi uticaju bili negativni može se naći obrazloženje za stav ECB da obeshrabri uvođenje eura u zemlje koje se pridružuju EU.

U principu, zemlje koje izdaju valutu imaju koristi od korištenja njihovih valuta u drugim zemljama, mada treba uzeti u analizu i kredibilitet same valute kao i kredibilitet i ekonomsku snagu zemalja koje žele da se dolarizuju.

¹⁵⁴ Može ohrabriti u vidu podjele “seigniorage” i nekih donacija.

¹⁵⁵ Može obeshrabriti u vidu nametanje ograničenja za trgovinu ili pokretanja carinskog rata.

¹⁵⁶ Obrazloženje je da kada se ispune Mاستrihtski kriterijumi ona se I formira optimalno valutno područje.

Umjesto zaključka

Na samom kraju neću puno govoriti za ili protiv dolarizacije, već ću iznijeti brojke: 32 zemlje su dolarizovane, 32 zemlje su u različitim valutnim unijama, 12 zemalja koristi valutni odbor, preko 40 zemalja vezuje devizni kurs svoje valute za vrijednost druge valute.

Sasvim je izvjesno da se već osjeća polarizacija u politikama deviznog kursa. To je neminovno u trendu otvaranja zemalja i slobodne trgovine koju diktira globalizacija. Trend globalizacije dovodi do uvezivanja čitavog svijeta i nameće nove standarde. Međutim šta nam globalizacija nameće u monetarnom pogledu. Dovodi do sve manjeg broja valuta.

Sasvim se legitimno može postaviti pitanje da li u svijetu treba da bude 5 ili 105 valuta?

Javlja se ideje za sve veća i veća optimalna valutna područja. Sve su češće i intenzivnije teoretske diskusije oko ideje da će u svijetu preovladati svega tri valute: euro, dolar i jen.

Normalno, prilikom donošenja ovakvih odluka i politika igra ulogu. Pitanje je da li su zemlje spremne da se odreknu nečega što je dugo vremena smatrano nacionalnim obilježjem. Umnogome zavisi od nivoa samosvjesti nacije i stepena individualizma.

U krajnjem, u dužem roku ekonomski interesi neminovno preovladavaju nad političkim interesima. To je u biti svakog ljudskog bića.

»Preduzetnička ekonomija«

Tabela 4. Zvanično dolarizovane zemlje (30.jun 2002)

Zemlja	Stanovništvo	Politički status	Valuta	Godina usvajanja
Andora	63.000	Nezavisna	EUR	2002
			FRF i ESP	1278
Channel Island	140.000	Britanski protektorat	GBP	1797
Cocos Island	600	Australijska spoljna teritorija	AUD	1955
Cyprus, Northern	180.000	De facto nezavisan	TIL	1974
Greenland	56.000	Danski samo-upravljajući region	DKK	Prije 1800
Guam	150.000	US teritorija	USD	1898
Kiribati	80.000	Nezavisna	AUD	1943
Kosovo	2.000.000	Administracija Ujedinjenih nacija	EUR	2001
Licheinstain	31.000	Nezavisna	CHF/EUR	1921
Marshall Island	60.000	Nezavisna	USD	1944
Micronesia	120.000	Nezavisna	USD	1944
Monaco	30.000	Nezavisna	EUR	1999
			FRF	1865
Montenegro	700.000	Polu nezaisna	EUR	2002
			DEM	1999
Nauru	8.000	Nezavisna	AUD	1914
Niue	2.000	Samo-upravljajuća teritorija Novog Zelanda	NZD	1901
Norfolk Island	2.000	Australijska spoljna teritorija	AUD	Prije 1900
Northern Mariana Islands	48.000	US komonvelt	USD	1944
Palau	18.000	Nezavisna	USD	1944
Panama	2.500.000	Nezavisna	Balboa / USD	1904
Pitcairn Island	56	Britanski protektorat	NZD USD	1800
Puerto Rico	3.500.000	US komonvelt	USD	1899
Saint Helena	6.000	Britanska Kolonija	GBP	1834
Samoa, American	60.000	US teritorija	USD	1899
San Marino	24.000	Nezavisna	EUR	1999
			(ITL)	1897
Tokelau	1.600	Teritorija Novog Zelanda	NZD	1926
Turks and Caicos Islands	14.000	Britanska kolonija	USD	1973
Tuvalu	10.000	Nezavisna	AUD	1892
Vatican City	1.000	Nezavisna	EUR	1999
			(ITL)	1929
Virgin Islands, British	17.000	Britanski protektorat	USD	1973
Virgin Islands, US	100.000	US teritorija	USD	1973
Ecuador	12.900.000	Nezavisna	USD	2000
El Salvador	6.100.000	Nezavisna	USD	2001

Izvor: www.dollarization.org i Yeyati, Sturzenegger, Dollarization: Debates and Policy Alternatives, 2003, Massachusetts Institute of Technology

Tabela 5. Zemlje koje primjenjuju valutni odbor (stanje na dan 30. jun 2002.)

Zemlja	Stanovništvo	Politički status	Devizni kurs	Godina usvajanja
Bermuda	63.000	Britanski proktetorat	1 Bermuda \$ = 1 US\$	1915
Bosna i Hercegovina	3.800.000	Nezavisna	1,95583 KM = 1 EUR 1 KM = 1 DEM	2002 1997
Brunei	336.000	Nezavisna	1 Brunei \$ = Singapore 1\$	1952
Bugarska	7.800.000	Nezavisna	1,95583 lev = 1 euro 1 lev = 1 DEM	2002 1997
Cayman Island	35.000	Britanski proktetorat	1 Cayman \$ = 1,20 US\$	1972
Djibouti	450.000	Nezavisna	177,72 Djibouti francs = 1 US\$	1949
Estonia	1.400.000	Nezavisna	8 EKR = 0,51129 EUR	1992
Falkland Islands	2.800	Britanski protektorat	1 Falklands £ = 1 UK £	1899
Faroe Islands	45.000	Danski protektorat	1 Faroese kroone = 1 DKR	1940
Gibraltar	29.000	Britanski protektorat	1 Gibraltar £ = 1 UK £	1927
Hong Kong	7.100.000	Kineski protektorat	7,80 Hong Kong \$ = 1 US\$	1983
Lithuania	3.600.000	Nezavisna	3,4528 litai = 1 EUR	1994

Izvor: www.dollarization.org

Literatura:

1. Yeyati, Sturzenegger, Dollarization: Debates and Policy Alternatives, 2003, Massachusetts Institute of Technology
2. Salvatore, Dean, Willett, The Dollarization Debate, 2003, Oxford University Press.
3. Altig, Nosal "Dollarization: What's in it (or not) for the issuing country?"
4. The Dollarization Debate (Andrew Berg and Eduardo Borensztein)
5. IMF Economic Forum on Dollarization: Fad or Future for Latin America
6. Berg, Borensztein: Full Dollarization: The Pros and Cons
7. www.dollarization.org

Dr Danijela Vojinović Jaćimović

Kontrola kapitala, mogućnosti i ograničenja : da ili ne?

Abstract

Generally speaking, foreign capital inflow supplements domestic savings, and increasing the investment level in the country. They speed up and have a positive impact on long term economical development but capital inflow could have destabilization effects. Prevention and problem solution demand cooperation and coordination among different national controlling mechanisms. However, conclusion is that capital control can't substitute good macropolicy.

Key words: *foreign capital inflow, economic development, capital control.*

1. Strani kapital i zemlje u razvoju

Manje razvijene zemlje stalno su suočene sa oskudicom kapitala, potrebnog za razvoj. Poslije drugog svjetskog rata, opšte prihvaćena je bila ideja i veliki broj organizacija i institucija bio je osnovan u cilju potpomaganja priliva kapitala u zemlje u razvoju. U tom cilju osnovana je Svjetska banka, sa svojim afilijacijama, zatim su tu regionalne banke, članice OECD-a sa svojim nacionalnim finansijskim institucijama u cilju davanja podrške investicijama domaćih firmi u zemljama u razvoju. Međutim, rad ovih organizacija imao je ograničeno dejstvo.

Posljednja dekada XX vijeka karakteristična je po značajnom prilivu privatnog kapitala u formi direktnih i portfolio investicija u zemlje u razvoju, uslovljenom liberalizacijom u svim domenima međunarodnog poslovanja. Korijeni se nalaze u propisima OECD-a, gdje je još 1961.godine prihvaćen "Zakon o liberalizaciji kretanja kapitala", zatim je tu Evropska unija koja je od 1992.godine formirala zajedničko tržište bez ograničenja za kretanje roba, usluga ljudi i kapitala, zatim Svjetska trgovinska organizacija koja je obezbijedila slobodnu trgovinu za robu, usluge i intelektualna dobra.

Pored liberalizacije razlozi značajnog priliva kapitala nalaze se u eksternim i internim faktorima. Najvažniji među eksternim faktorima je svakako smanjenje kamatne stope na dolarske depozite, kao i depozite ostalih važnih valuta. Smanjenje pritiska kamatnih stopa uticalo je na smanjenje obima spoljnog duga, što je uticalo na povećanje njihove solventnosti i kreditnog rejtinga.

Drugo, recesija i pad kamatnih stopa u industrijskim zemljama smanjili su prinose na domaći kapital i investicije, što je uticalo da investitori iz ovih zemalja, kao i investitori iz ZUR-u, preusmjere svoje kapitalne tokove u područja, gdje su prihodi bili veći, a solventnost poboljšana.

Treće, recesija u najrazvijenijim zemljama rezultirala je značajnim deficitima u platnom bilansu zemalja u razvoju, što se posebno odrazilo na zemlje Latinske Amerike i Azije osamdesetih godina. Deficiti su uslijedili: zbog pogoršanja odnosa razmjene, pada cijena nafte i drugih proizvoda, ili različitog privrednog ciklusa u kojem su se našle razvijene i zemlje u razvoju, ili povećanog uvoza opreme i kapitalnih dobara neophodnih za modernizaciju proizvodne strukture, poslije više godina niske investicione aktivnosti. Nastali deficit zahtijevao je značajna finansijska sredstva za finansiranje.

Četvrto, povećana konkurencija i globalizacija međunarodnog tržišta nametnula je potrebu proizvodnim i uslužnim kompanijama industrijskih zemalja da relociraju svoje aktivnosti u zemlje niskih nadnica. Sama liberalizacija finansijskih tržišta industrijskih zemalja omogućila je manje razvijenim zemljama i njihovim preduzećima da budu prisutni u većoj mjeri.

Interni faktori koji utiču na priliv inostranog kapitala ne podrazumijevaju samo veličinu i nivo industrijskog i finansijskog razvoja zemlje domaćina, već dominantni postaju faktori koji određuju domaću ekonomsku politiku. Velike razlike u prilivu kapitala među zemljama nastaju usljed međusobnih razlika u vođenju ekonomske politike.

Sve zemlje koje su najveći apsorberi privatnog kapitala dostigle su značajan nivo makroekonomske stabilnosti, uspješno primjenjuju adekvatnu fiskalnu politiku i programe stabilizacije cijena, sprovode institucionalne reforme, liberalizuju tržišta, stalno smanjuju trgovinske i investicione barijere, a što je najvažnije učinile su važan korak ka privatizaciji državne imovine i deregulaciji finansijskih tržišta. Provođenje pomenutih mjera značajno je uticalo na povećanje kredibiliteta ovih politika i na povećanje stope prinosa na investiciona sredstva. Prema podacima UNCTAD-a, u posljednjoj deceniji oko 150 zemalja je sprovelo reforme u režimu investicija, a od toga oko 130 je svoje režime posebno prilagodilo zahtjevima direktnih investicija.

Nekoliko zemalja koje nijesu sprovođile neophodna fiskalna prilagođavanja, ali su ograničile obim domaćih kredita ili povećale domaću kamatnu stopu, uz stabilan devizni kurs, uspjele su da privuku značajna, ali špekulativna inostrana sredstva. Riječ je o sprovođenju neadekvatne ekonomske politike koja se ne zasniva na programima stabilizacije cijena i trgovinske liberalizacije.

Međutim, teško je odrediti da li su eksterni ili interni faktori dominantni, kada je u pitanju priliv inostranog kapitala u zemlju apsorbera. Ako dominantno mjesto imaju samo eksterni faktori, tada kapitalni tokovi treba da budu kratkoročni, sa visokom stopom povraćaja. Ukoliko su dominantni interni faktori, tada priliv kapitala treba do potpomožne ostvarivanje i održavanje makroekonomske ravnoteže, povećanje deviznih rezervi, što pozitivno utiče na one zemlje koje su u režimu fiksnih deviznih kurseva i povećavaju kredibilitet njihovih stabilizacionih politika. Ako je osnovni interni razlog za priliv inostranog kapitala visoka domaća kamatna stopa, prouzrokovana nekonzistentnom ekonomskom politikom, tada je riječ o špekulativnom inostranom kapitalu, koji slabo utiče na domaće investicije i razvoj.

Generalno gledajući, priliv inostranog kapitala dopunjava domaću štednju, čime se povećava obim investicija u zemlji, što ubrzava i pozitivno utiče na ekonomski razvoj na dugi rok, ali priliv kapitala na kratki rok ima destabilizatorne efekte. Inostrani kapital povećava obim kapitala koji je na raspolaganju u zemlji, utiče na smanjenje njegove cijene, što omogućava domaćim investitorima da nađu neophodna sredstva za svoje investicione ideje i odluke, a domaćim potrošačima da zadovolje svoje potrebe.

Mnoga empirijska istraživanja, urađena posljednjih godina, ukazuju na vezu između priliva privatnog kapitala i privrednog rasta u zemljama u razvoju. Među najznačajnijima nalaze se radovi Rejsena koji ukazuju da sa povećanjem priliva inostranog kapitala od 3-4% od DBP-a, dolazi do povećanja stope privrednog rasta za pola procentnog poena. Tako je empirijskim putem dokazano da je značajan priliv privatnog kapitala u zemlje u razvoju ključni faktor privrednog rasta, bez obzira na razne kontradikcije.

2. Karakteristike kontrole kapitala

Stalna nestabilnost u prilivu kapitala u manje razvijenim zemljama i razni nepovoljni efekti koje strani kapital donosi, nameću, primjenu odgovarajućih mjera zaštite. Ove mjere zaštite treba da omoguće zemlji otvorenost za priliv kapitala, ali i da minimizuju odgovarajuće nepovoljne efekte, ili smanje odliv kapitala u kriznim situacijama, a time omoguće stabilan privredni rast uz prisustvo neophodnog kapitala. U tom cilju primjenjuje se kontrola kapitala, koja ima mnogo argumenta za i protiv. Među argumentima koji opravdavaju upotrebu kontrole kapitala je taj da kontrola kapitalnog računa poboljšava ekonomsku dobrobit, kompenzirajući nedostatke finansijskog tržišta, usljed informacionih asimetrija.

Efikasnost primjene kontrole kapitala može se ocijeniti na osnovu uticaja na održavanje stabilnosti deviznog kursa, kao i obezbjeđenja veće autonomije monetarne politike ili očuvanja domaće makroekonomske i finansijske stabilnosti. Kontrola kapitala podrazumijeva korišćenje različitih i često specifičnih mjera, koje imaju dva osnovna oblika: (a) direktne ili administrativne mjere i (b) tržišno orijentisane ili indirektno mjere.

Direktna ili administrativna kontrola kapitala ograničava kapitalne transakcije, koristeći pravo zabrane, direktna kvantitativna ograničenja i procedure odobrenja. Administrativne kontrole direktno utiču na obim relevantnih međunarodnih finansijskih transakcija i nameću administrativne obaveze bankarskom sistemu da kontroliše priliv novca.

Indirektna ili tržišno orijentisana kontrola obeshrabruje kretanje kapitala i povezane transakcije, praveći ih skupljim za preduzimanje. Takve kontrole mogu imati različite oblike, uključujući dvojne ili mnogostruke sisteme deviznog kursa, direktno ili indirektno oporezivanje finansijskih tokova koji prelaze granicu kao i druge mjere koje se baziraju na cijenama. Možemo reći da indirektni vid kontrole može uticati na cijene, ili i na cijene i na obim transakcija.

Dvojni ili mnogostruki sistemi deviznog kursa podrazumijevaju primjenu različitih deviznih kurseva za različite vrste transakcija. Dvojni sistem deviznog kursa se primjenjuje u uslovima visokih domaćih kratkoročnih kamatnih stopa, koje stvaraju neprihvatljiv teret za domaće stanovništvo u cilju razdvajanja tržišta. Od domaćih finansijskih institucija zahtijeva se da ne pozajmljuju sredstva koja mogu biti uključena u špekulativne transakcije. Trgovinske transakcije, strane direktne investicije i equity investicije su isključene iz ovog ograničenja. U suštini, sistem dvojnih deviznih kurseva pokušava da podigne cijenu špekulatorima domaćih kredita, dok nešpekulativna domaća kreditna tražnja treba biti zadovoljena po normalnim tržišnim uslovima. Dvojni sistemi mogu da podnesu prekomjerni priliv kapitala i spriječe snažno osciliranje deviznog kursa za tekuće transakcije. Ovaj sistem kontrole utiče i na kvantitet i na cijenu kapitalnih transakcija. Sistem dvojnih i višestrukih deviznih kurseva, kao vid administrativne kontrole, zahtijeva evidentiranje deviznih transakcija rezidenata i transakcija u domaćoj valuti nerezidenata, posebno za tekuće i kapitalne transakcije.

Direktno oporezivanje tokova podrazumijeva nametanje taksi na spoljne finansijske transakcije, što ograničava njihovu atraktivnost i obeshrabruje ulaganja, utičući na smanjenje stope povraćaja i troškova investicija. Poreske stope se razlikuju od tipa transakcija.

Indirektno oporezivanje priliva u obliku traženja uloga je jedna od najčešće korišćenih mjera indirektno kontrole. Od banaka i nebankarskih institucija koje rade za sopstveni račun traži se da polože depozit sa nulnim interesom kod centralne banke u domaćoj ili stranoj valuti, koji odgovara prilivu kapitala. Ova mjera kontrole predstavlja ograničenje odliva kapitala iz zemlje.

Druge mjere indirektno kontrole su mjere zasnovane i na cijenama i na kvantitetu, uključujući diskriminaciju između različitih tipova transakcija ili investitora. Iako one mogu uticati na obim i prirodu priliva kapitala, ove mjere mogu biti motivisane uvođenjem kontrole domaće monetarne politike. U ovu grupu mjera kontrole ulaze i provizije za neto spoljnu poziciju komercijalnih banaka, procjena kreditnog rejtinga potraživanja u inostranstvu i sl.

Kontrola kapitala, uglavnom, usmjerena je ka ograničavanju ili smanjivanju, prije svega, priliva kratkoročnog kapitala. Brazil (1993-97.godine), Čile (1991-98.godine), Malezija (1994.godine) i Tajland (1995-97.godine) upotrebljavali su kontrolu kapitala radi ograničenja kratkoročnog priliva kapitala. Kratkoročni priliv kapitala, iako viđen kao manje rizičan iz perspektive individualnih banaka ili drugih ulagača, često je smatran špekulativnim, destabilizujućim na agregatnom nivou. Dugoročni priliv kapitala se smatra više povezanim sa realnom ekonomijom, a time su i ovi tokovi stabilniji i povoljniji.

Teško je razlikovati dugoročne i kratkoročne tokove kapitala. Od stepena razvoja finansijskih tržišta zavisi i razlika između kratkoročnih i dugoročnih priliva. Obiman i stalan priliv kapitala u većini zemalja Azije komplikovao je adekvatnu primjenu monetarne politike usljed nedostatka adekvatnih monetarnih instrumenata (Tajland). U većini su operacije sterilizacije bile prvi odgovor ekonomske politike na prilive, što izaziva dodatne troškove centralne banke. Osim toga, operacije sterilizacije utiču na dalji priliv kapitala, jer ove operacije održavaju visoku kamatnu stopu.

Da bi se smanjili nepovoljni efekti sterilizacije u ovim zemljama uvedena je kontrola kapitala. Sprovođenje mjera kontrole kapitala praćeno je primjenom odgovarajućih ekonomskih politika, uključujući liberalizaciju kontrole odliva kapitala, koja je uglavnom napušten vid kontrole kapitala (što je bilo sa Čileom i Kolumbijom) podešavanje ili progresivno povećavanje fleksibilnosti deviznog kursa (Čile i Kolumbija) i dalje jačanje finansijskog sistema (Čile, Kolumbija i Malezija).

Osnovni cilj uvođenja kontrole kapitala je očuvanje ili jačanje autonomije domaće monetarne politike. Monetarna politika bila je orijentisana istovremeno prema smanjenju inflacije, kao i prema stabilnosti deviznog kursa u okviru relativno slobodnog kretanja kapitala, što je onemogućavalo realizaciju monetarne i kursne politike nezavisno.

Glavna makroekonomska motivacija za primjenu kontrole kapitala je razdvajanje domaćih i stranih kamatnih stopa i smanjenje pritisaka na devizni kurs. U svim posmatranim zemljama u početku sprovođenja kontrola kapitala je davala početne rezultate, ali ni u jednoj od pet zemalja nijesu postignuta oba cilja. Većina zemalja uspjela je da održi razliku u kamatnim stopama, ali neke zemlje su morale da prilagode devizni kurs usljed rastućeg pritiska tržišta (Brazil, Čile i Kolumbija).

Međutim, primjena mjera kontrole nije bila efikasna u smanjenju ukupnog neto priliva (izuzev u Maleziji i na Taljandu), ali je makar djelimično bila uspješna u smanjenju kratkoročnog priliva kapitala. Operacije sterilizacije su morale da nastave da apsorbuju stalni priliv kapitala u nekim zemljama (Brazil i Čile).

Politički argumenti za kontrolu kapitala odnose se na mogućnost izmirenja konfliktnih ciljeva, kada je devizni kurs fiksiran ili se teško njime upravlja. Ovi argumenti uključuju: *očuvanje autonomije monetarne politike* da bi monetarna politika bila usmjerena prema domaćim ciljevima, a zatim *smanjenje pritisaka na devizni kurs*. Dopunska ali srodna motivacija za kontrolu kapitala, bila bi i *zaštita monetarne i finansijske stabilnosti* uslijed stalnog i obimnog priliva kapitala, i nepovoljnosti koji on donosi: (i) pritisaka inflacije i (ii) neadekvatne procjene rizika od strane banaka ili korporativnog sektora. Na kraju, kontrola kapitala se upotrebljava kao sredstvo podrške politikama finansijskog suzbijanja *jeftinog finansiranja* vladinih budžeta i prioritarnih sektora.

Bez obzira u kojoj je mjeri kontrola kapitala djelotvorna, njena primjena stvara određene troškove. Prvo, ograničenje na priliv kapitala, ukoliko je širokog opsega, može ograničiti i neželjene i željene kapitalne i tekuće transakcije. Drugo, kontrola može iziskivati nesevakidašnje administrativne troškove za efikasnu implementaciju. Treće, rizik od odlaganja neophodnih prilagođavanja, uslijed zaštićenosti domaćeg finansijskog tržišta kontrolom, sputava prilagođavanje privatnog sektora na promjene međunarodnih uslova.

3. Argumenti za primjenu kontrole kapitala

Primjena kontrole kapitala u ovim zemljama bila je uslovljena, makroekonomskim implikacijama uslijed obima i promjenljivosti obilnog priliva kapitala, u ove zemlje tokom devedeseti. Međutim, priliv inostranog kapitala povećava potencijalne troškove domaće politike i stvara probleme pregrijavanja privrede, apresijacije realnog deviznog kursa i deficita tekućeg bilansa i sl. Veliki odliv kapitala iz zemlje uticaće na smanjenje investicija i recesiju. Značajni priliv kapitala nepovoljno će uticati i na monetarnu politiku u zemlji domaćina: dovešće do ekspanzije monetarne i

kreditne ekspanzije, nasuprot odžavanom nivou inflacije u zemlji, a odliv kapitala uticaće na rast kamatne stope i uvođenje dodatnih ograničenja u bankarskom sektoru. Zemlje, a posebno zemlje u razvoju kojima je potreban strani kapital, u značajnoj mjeri, primjenjuju različite mjere, kako bi eliminisali ili minimizirali nepoželjne efekte priliva kapitala, i zato koriste različite mjere kontrole kapitala.

Kao što vidimo za primjenu kontrole kapitala postoji veliki broj razloga, a mjere koje se primjenjuju su različite. Osnovni cilj uvođenja mjera kontrole kapitala je bio stvaranje razlike između domaće i inostrane kamatne stope i smanjenje pritiska na devizni kurs. U samom početku primjenjivane mjere davale su rezultate, ali ni u jednoj od pomenutih zemalja nisu ostvarena oba cilja. U većini slučajeva, zemlje su uspjevale da ostvare značajnu razliku u kamatnim stopama, dok su devizni kurs morale da prilagođavaju na gore, uslijed snažnog pritiska tržišta. Realni devizni kurs je apresirao (a samo u manjoj mjeri u Tajlandu i Maleziji) sa većim ili manjim pogoršanjem tekućeg bilansa. Kontrola nije bila efikasna u smanjivanju ukupnog nivoa *neto inflows* izuzev u Maleziji i Tajlandu, a djelimično je bila uspješna u smanjivanju priliva kratkoročnog kapitala.

Veliki broj faktora pored kontrole kapitala, utiče na smanjenje obima priliva kapitala, dospelost i kompoziciju tokova i to:

- prilagođavanje monetarne politike uskoj razlici kamatnih stopa i smanjenju operacija sterilizacije (Malezija);
- fleksibilniji devizni kurs obeshrabruje spekulativne tokove kapitala (Čile i Kolumbija);
- dalje jačanje razumnih regulativa i nadzora (Čile, Kolumbija i Malezija);
- smanjenje povjerenja investitora (Tajland);

Pored ovih zemalja, niz zemalja kao što je Malezija (1998-do danas), Španija (1992) i Tajland (1997-98) koristile su kontrolu kapitala za izlazne finansijske tokove, što je trebalo da utiče na izbjegavanje kriznih situacija. Treba istaći da su ove zemlje prije preduzetih mjera kontrole, imale veoma liberalizovan režim za međunarodne kapitalne transakcije. Ove zemlje primjenile su mjere kontrole, zbog smanjenja pritiska na vrijednost domaće valute, a aktivnosti su bile usmjerene na djelatnost nerezidenata. Iskustvo ovih zemalja koje su primjenjivale kontrolu kapitala u periodu velike finansijske krize, govori da efikasnost kontrole zavisi od snage njene primjene i istovremenog sprovođenja potrebnih reformi i prilagođavanja ekonomske politike, odnosno mjere kontrole kapitala nijesu dale željene rezultate.

S druge strane, zemlje kao što su Kina i Indija pokazale su se imune na azijsku krizu (1997-98), odnosno bile su mnogo manje izložene negativnim efektima nego ostale zemlje u regionu. Relativno zatvoreni režimi za kapitalne transakcije, ograničili su širenje finansijske "zaraze", uz velike sopstvene potencijale, velike domaće privrede i velike devizne rezerve. Dok je ostatak azijskih zemalja bio suočen sa recesijom i

bankarskim problemima, Kina i Indija su se suočile sa neznatnim smanjenjem stope rasta, dok je uticaj krize na finansijski sistem je bio ograničen. Ove zemlje sa istorijski zatvorenom privredom i državno regulisanom ekonomijom, sa razvojem finansijskog tržišta u početnoj fazi, sprovodile su liberalizaciju svoje ekonomije, a u isto vrijeme primjenjivale su kontrolu kapitala. Kontrola kapitala bila je više orjentisana na obim nego na cijenu, stimulišući priliv dugoročnog kapitala. Naizgled efikasna kontrola kapitala imala je svoje mane u pogledu visine administrativnih troškova, otežavanje legitimnih transakcija i smanjenje efikasnosti u alokaciji resursa. Iz iskustva ovih zemalja može se zaključiti da dugogodišnja kontrola kapitalnih transakcija, daje pozitivne rezultate. Međutim, kod ovih zemalja karakterističan je niz drugih faktora koji su usloveli, da finansijski tajfun zaobiđe ove zemlje. To su: jake devizne rezerve, relativno velika domaća tržišta u odnosu na ostale azijske zemlje, slabije trgovinske i finansijske veze sa ostatkom svijeta, niže faze u razvoju finansijskog tržišta, manji obim finansijskog posredovanja bankarskog sistema, jak administrativni mehanizam i sl.

U situacijama velikog priliva kapitala, domaće finansijske institucije nalaze se pred velikim problemom, kako usmjeriti ove tokove da daju pozitivne efekte na privredni rast, a da u isto vrijeme se sterilišu svi nepovoljni efekti. Veoma važan problem koji se javlja u zemlji domaćinu, koja apsorbuje velike tokove inostranog kapitala, je snažno povećanje inostranih sredstava domaćih banaka i to uglavnom u formi depozita. Tada lokalna centralna banka otkupljuje devizna sredstva od banke recipienta sredstava, tako da rastu devizne rezerve zemlje. Sa učestalim prilivom stranog kapitala, rastu u devizne rezerve sve dok ne dostigne iznos veći od zvaničnog minimuma. Ako u takvoj situaciji, centralna banka ne preduzme mjere sterilizacije monetarne baze, tada će poslovne banke iskoristiti priliku povećanja svojih rezervi i povećati emisiju kredita u stranoj valuti.

Slično se dešava kada inostrani kapitala ulazi kroz nebankarska finansijska tržišta. To je slučaj sa većinom portfolio tokova u formi obveznica, koji dominiraju u zemljama u razvoju, poslednjih godina. Uglavnom se radi o Euro tržištu i Euro obveznicama, koje su denominirane u nekoj od vodećih valuta. Kada nerezidenti kupuju ove obveznice, koje izdaju zemlje u razvoju, oni transferišu devizne depozite izdavačima obveznica. Ukoliko se ovako dobijena sredstava drže u domaćem bankarskom sistemu, kupovina obveznica ima isti uticaj na domaći finansijski sistem kao i direktno povećanje deviznih sredstava domaćih banaka. Ukoliko nerezidenti investiraju u lokalnu nebankarsku finansijsku imovinu, moraju koristiti depozite u lokalnoj valuti, što znači da moraju izvršiti konverziju deviznih depozita u depozite lokalne valute. Kroz ove transakcije, depoziti i rezerve domaćeg bankarskog sistema rastu, bar privremeno. Bez obzira u kojoj formi dolazi inostrani kapital: u formi direktnih investicija, portfolio investicija, obveznica, pozajmica od banaka,

povećava nivo depozita i rezervi banaka, što sve vodi pojačanoj kreditorskoj aktivnosti banaka.

Međutim, priliv inostranog kapitala ne mora uvijek voditi ka ekspanziji domaćeg bankarskog sektora. Ukoliko se priliv sredstava koristi za finansiranje ekvivalentnog tekućeg deficita, ili za kupovinu sredstava od rezidenata, koja se koriste za potrebe uvoza, tada se tokovi ponovo preusmjeravaju van zemlje, ne dovodeći do ekspanzije domaćih kredita. Ali u većini slučajeva priliv neto kapitalnih tokova, prevazilazi nivo tekućeg deficita ili se kombinuje sa ostvarenim suficitom, što uglavnom rezultira ekspanzijom likvidnih sredstava, denominiranih u lokalnoj ili stranoj valuti, domaćeg bankarskog kredita. U većini zemalja, centralna banka otkupljuje veliki dio ovih tokova, u cilju sprečavanja apresijacije sopstvene valute. Tako dolazi do povećanja rezervi u stranoj valuti i kod komercijalnih i kod centralne banke, što multiplikovano utiče na ekspanziju ponude novca. Više od dvije trećine ukupnog priliva kapitala u periodu 1991-94.godine, apsorbirale su centralne banke (IMF, 1995. str. 94) Najveće povećanje deviznih rezervi, bilo je u Maleziji, gdje je centralna banka agresivno branila devizni kurs, tako da su devizne rezerve rasle po stopi koja je dostizala i 18% godišnje. U ostalim zemljama, gdje priliv kapitala nije bio tako značajan, a postojao je izraženi tekući deficit, povećanje deviznih rezervi nije bilo obimno.

Politika sterilizacije korišćena je agresivno u većini zemalja u razvoju, koje su se suočavale sa velikim neto prilivom kapitala, želeći da izoluju svoj bankarski sistem. Tehnike sterilizacije podrazumijevaju operacije na otvorenom tržištu, povećanje zahtjeva za rezervama, obavezna kupovina vladinih hartija od vrijednosti ili centralne banke od finansijskih institucija, transferi vladinih depozita (uključujući transfere vladinih preduzeća) centralnoj banci ili holdinzima vladinih hartija od vrijednosti. Kroz mjere sterilizacije rizik se sa bankarskog sistema prenosi na centralnu banku. U zemljama gdje je bankarski sistem zdrav i efikasan, gdje postoje efikasni kontrolni mehanizmi, to je manja mogućnost da priliv kapitala izazove dodatne rizike finansijskog sistema. U ovim uslovima, banke imaju mogućnost da u određenom obimu utiču na kapitalne tokove, da se u što manjoj mjeri koncentrišu u one sektore koji su najosjetljiviji na priliv inostranog kapitala i sl.

U zemljama gdje kreditne institucije nisu dobro regulisane i kontrolisane, gdje su slabe kazne za lošu alokaciju kredita, tada priliv inostranog kapitala povećaće kreditorske mogućnosti banaka, a time izložiti finansijski sistem još većem gubitku. U veoma slabom sistemu sa lošim menadžmentom, sa smanjenjem priliva inostranog kapitala banke će dospjeti u nelikvidnost ili nesolventnost, a u slučaju obustave kapitalnih tokova i onako slab bankarski sistem biće još više ranjiviji (što je bio slučaj kod zemalja azijskog regiona u periodu 1997-98.godine).

Najznačajnija multilateralna nadzorna bankarska organizacija je Bazelski komitet za nadzor banaka (Basle Committee in Banking Supervision), zatim Evropska unija koja se bavi nadzorom i koordinacijom članica Unije, zatim druge multilateralne organizacije kao što su: Offshore grupa za bankarsku kontrolu (Offshore Group of Banking Supervisors), Asocijacija za kontrolu banaka za Latinsku Ameriku i Karibe (Association of Banking Supervisory Authorities of Latin America and Caribbean) i mnoge druge. Među multilateralnim privatnim organizacijama tu je Institut za međunarodne finansije (Institute of International Finance), koji predstavlja asocijaciju finansijskih institucija: komercijalnih banaka, investicionih banaka i drugih multinacionalnih firmi i organizacija. Pored velikog broja multilateralnih organizacija, razmjena informacija između nadležnih organa za provođenje kontrole i regulacije, može se obavljati i bilateralnim kanalima. Većina bilateralnih komunikacija su neformalne prirode.

Kontrola kapitala ne može biti uspješno sredstvo za sve zemlje u svim periodima, a efikasnost kontrole zavisi od domaćih faktora. Drugo, primjena mjera kontrole kapitala limitira određene specifične transakcije, ali tržišni učesnici mogu naći načina da ostvare svoje ciljeve nerestriktivnim kanalima. Zato svaka zemlja koja primjenjuje kontrolu, mora imati jak sistem praćenja, anticipiranja i mjerenja tržišnog odgovora na primjenu restriktivnih mjera, kao i mogućnost prilagođavanja kontrole novonastalim okolnostima. Treće, na izbor tipa kontrole kapitala moraju se uzeti u obzir administrativne mogućnosti zemlje i nivo razvoja finansijskog tržišta. Tržišno orijentisana kontrola je dobar izbor, koji unosi manje distorzija u sistem, gdje je finansijsko tržište razvijeno u značajnoj mjeri i liberalizovano. Direktna kontrola dala je značajne rezultate u relativno zatvorenim privredama i u finansijskim tržištima koja su u početnim fazama razvoja. Ali kontrola kapitala ima značajne troškove. Kod primjene direktne kontrole, koja može uspješno zemlju da izoluje od eksternih šokova i pritisaka, ali istovremeno usporava dalji razvoj finansijskog tržišta i smanjuje njegovu efikasnost. U zemljama sa razvijenijim sistemom finansijskih tržišta, primjena veoma jake kontrole kapitala, može značajno da smanji efikasnost tržišta. Tako da postaje veoma teško koncipirati i mjere kontrole kapitala, koje bi limitirale nepovoljne kapitalne tokove, a da se u isto vrijeme ne ograniče i poželjne transakcije, priliv inostranog kapitala i sl.

Kontrolisanje kratkoročnog kapitala, što je najčešća pojava, može se zamjeniti uvođenjem domaćih institucija koje bi pratile i kontrolisale tokove na tržištu. Uvođenjem finansijskih institucija za kontrolu i prudentalnu regulativu, može se uspješno upravljati rizikom međunarodnih kapitalnih tokova, djelovanjem na obim, kompoziciju i nepostojanost ovih tokova. Jaka prudentalna politika može igrati važnu ulogu u liberalizaciji kapitalnog računa zemalja, smanjivanju nepovoljnih dejstava eksternih šokova i može time biti alternativa kontroli kapitala. Prudentalna politika

ne može sama umanjiti rizik, ali udružena sa odgovarajućom makroekonomskom politikom može dati značajne rezultate.

Na kraju, teorijski stavovi su poznati da nivo liberalizacije kapitalnog računa u zemlji je usko povezan sa nivoom ekonomskog razvoja, što je sve povezano sa opštim nivoom otvorenosti zemlje. Taj proces je veoma složen, zahtijeva promjene u svim dimenzijama: razvoj tržišta, upravljanja u zemlji, prudentalne regulacije i kontrole, monetarne operacije i cijele finansijske infrastrukture. U ovakvom okruženju teško je dati generalne zaključke i smjernice, u kojem domenu kapitalnih tokova treba primjenjivati kontrolu kapitala, a u kojem je libealizovati.

4. Zaključak

Pored niza mjera koje zemlje apsorbiraju preduzimaju da privuku inostrani kapital, strani kapital može imati niz neželjenih efekata na privredu. Priliv inostranog kapitala utiče na apresijaciju realnog deviznog kursa, stalno smanjivanje konkurentnosti, povećanje deficita u trgovinskom i tekućem bilansu, što tjera zemlju na prinudno prilagođavanje u cilju dostizanja neophodnog nivoa konkurentnosti. U principu, postoji logična tendencija da priliv inostranog kapitala povećava deficit u tekućem bilansu i suficit u kapitalnom bilansu koji je znatno veći od deficita u tekućem bilansu, što dovodi do rasta deviznih rezervi. Priliv kapitala može imati špekulativnu prirodu, što može dovesti do pregrijavanja privrede, što monetarne autoritete tjera da kupuju dio ovih tokova čime se povećava obim deviznih rezervi i državnih hartija od vrijednosti.

Nepovoljni efekti koji prate priliv kapitala, novode zemlju domaćina da primjenjuju različite ekonomke politike. Glavna dilema između ekonomskih politika je da li dati prioritet stabilizaciji cijena ili konkurentnost ili kombinaciji ove dvije. (apresijacija deviznog kursa, povećanje rezervi i održanje stabilnost cijena idu na štetu konkurentnosti).

Integracijom finansijskih tržišta i brzim napredovanjem informacione tehnologije, ni jedna institucija ni nacionalna privreda ne može biti izolovana od udara finansijskih kriza, koje postaju sve češće. Prevencija i rješavanje problema zahtijevaju kooperaciju i koordinaciju između različitih nacionalnih kontrolnih mehanizama. Možemo zaključiti da kontrola kapitala ne može zamijeniti dobro postavljenu makroekonomsku politiku. Zemlje sa ozbiljnim makroekonomskim neravnotežama, gdje se ne nazire moguće poboljšanje u kratkom roku, ne mogu pravilno da upravljaju velikim prilivom kapitala ili nepovoljnim ekonomskim efektima, korišćenjem kontrole kapitala. To znači da stroga administrativna kontrola ne može uvijek zaštititi zemlju od neravnoteže u platnom bilansu ili od finansijske krize. Ali,

kontrola kapitala, udružena sa nekim mjerama ekonomske politke, kao što je primjena fleksibilnog deviznog kursa, prudentalne politike i liberalizacije odliva (u slučaju obimnih priliva kapitala) može dati određene pozitivne rezultate.

Literatura:

1. Quirk, Peter J. and Owen Evans.1995. "Capital Account Convertibility, Review of Experience and Implications for IMF Policies", International Monetary Fund.
2. Dehesa, de la Guillermo.1998. "The Recent Surge in Private Capital Flows to Developing Countries. Is it Sustainable?". *Working Paper No. 165, International Monetary Fund.*
3. Borenstein, Eduardo, Jose de Gregorio and Jong-Wha Lee. 1997. "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?" *NBER Working Paper 5057. Cambridge, Mass.*
4. Litan, Robert E.1998."A Three-Step Remedy For Asia's Financial Flu". *The Brooking Institution.*
5. Solnick, B.H. 1974. "Why Not Diversify Internationality Rather Than Domestically?" *Financial Analysts Journal.*
6. IMF,1997, *World Economic Outlook.*
7. IMF,1996.*International Capital Market, Developments, Prospects and Policy Issues.*
8. UNCTAD, 1998, *World Investment Report.*
9. UNCTAD, 2001, *World Investment Report.*

Jelena Jauković

Direktne strane investicije i njihov značaj za zemlje u tranziciji Case study: ProMonte GSM¹⁵⁷

Abstract

Foreign direct investments (FDI) are an integral part of an international economic system. They differ from other forms of external sources of finance because they are motivated by investors' long-term plans and perpetual profit generation. However, benefits of entrance from foreign investors are not limited to inflow of new capital. Investors introduce new technologies, implement training programs for employees and through work with local business associations impact the development of a new business environment. Global integration of capital markets contributes to dissemination of best practices in corporate governance, accounting, law, and marketing policies. By contributing to the economic development of a country, FDI influences reduction of the poverty level and contributes to successful transition.

The object of this paper is to analyze the many benefits of FDI, and through the ProMonte GSM case study, demonstrate the specific benefits of the entrance of the first significant foreign investor in Montenegro.

Key words: *investments, economic development, improvement of business environment, global market integration.*

1. Uvod

Direktne strane investicije (FDI) su integralni dio međunarodnog ekonomskog sistema. One se razlikuju od ostalih oblika eksternih izvora finansiranja jer su motivisane dugoročnim planovima investitora za pravljenje profita. Međutim, benefiti ulaska stranih investitora nisu limitirani na upliv novog kapitala. Investitori uvode nove tehnologije, implementiraju programe obuke zaposlenih, i kroz rad u biznis asocijacijama utiču na kreiranje novog poslovnog okruženja. Globalna integracija tržišta kapitala doprinosi širenju najboljih praksi u korporativnom upravljanju, računovodstvu, pravu i marketingu. Doprinoseći ekonomskom razvoju

¹⁵⁷ Autor se zahvaljuje Ivaru Sliperu, Izvršnom direktoru i Radi Drobnjak, Finansijskom direktoru kompanije ProMonte GSM.

zemlje, direktne strane investicije smanjuju nivo siromaštva i doprinose uspješnom procesu tranzicije.

Shvativši značaj koji FDI mogu imati za ekonomski razvoj zemlje, zemlje u tranziciji su usmjerile svoje politike ka privlačenju stranih investitora: kroz stvaranje transparentnog zakonodavnog okvira, razvoj institucija, ljudskog kapitala i razvoj ekonomskih sloboda.

2. Šta su direktne strane investicije?

Direktne strane investicije su prekogranične investicije u kojima rezident jedne države (direktni investitor) stiče trajan interes u preduzeću koje posluje u drugoj državi. Dugoročni interes implicira dugoročnu vezu između direktnog investitora i preduzeća u koje se investira i obično daje investitoru pravo glasa, ili mogućnost učestvovanja u menadžmentu preduzeća. Po konvenciji, direktna investicija je ostvarena kada investitor posjeduje 10% ili više akcija preduzeća ili prava glasa u preduzeću.

Direktne strane investicije mogu da budu ostvarene kroz osnivanje novog preduzeća (greenfield investicije), joint venture investicije, ili akviziciju postojećih preduzeća u drugoj državi (prekogranični merdžeri i akvizicije).

Direktne investicije ne uključuje samo inicijalnu transakciju kojom se stvara relacija između stranog investitora i preduzeća u koje se investira, već i sve ostale naknadne transakcije između njih. Nadalje, kada se jednom realizuje direktna strana investicija, povećanje investicije može da se realizuje kroz:

- priliv dodatnog akcijskog kapitala,
- reinvestiranje profita koji nije distribuiran kroz dividendu od strane ogranaka ili povezanih preduzeća, kao i
- različitih potraživanja među kompanijama, kao što je ekstenzija kredita ili pozajmica od strane dobavljača, koji predstavljaju FDI kapital.

FDI ne podrazumijeva kontrolu nad preduzećem u koje se investira, jer je samo 10% vlasništva dovoljno da bi se realizovao FDI. Takodje, FDI ne podrazumijeva 10% vlasništva od strane “nepovezane grupe” investitora koji dolaze iz iste zemlje – dakle, mora da se radi o jednom investitoru ili “povezanoj grupi”. FDI se ne bazira na nacionalnosti ili državljanstvu stranog investitora, već na principu rezidencije. Takodje, pozajmice od drugih lica iz inostranstva koja nisu u vezi sa stranim investitorom ali on daje garanciju, takodje ne predstavljaju direktne strane investicije.

FDI se ne odnosi na cjelokupnu imovinu preduzeća u koje se investira, već samo dio koji je finansiran od strane stranog investitora ili stranih podružnica i afilijala stranog investitora koja su dio grupe.

3. Direktne strane investicije i zemlje u tranziciji

Strane direktne investicije su postale značajan eksterni izvor finansiranja za zemlje u tranziciji. FDI doprinose investicijama i razvoju zemlje domaćina po više osnova. Neki od najznačajnijih benefita koje zemlje domaćini imaju od prisustva stranih investitora su:

- FDI doprinose **formiranju kapitala**. Ulaskom stranog investitora zemlja domaćin dobija kapital neophodan za dalji rast i razvoj. FDI su motivisane dugoročnim interesom investitora, i priliv kapitala po ovom osnovu je mnogo stabilniji, čak i u periodima kriza, u odnosu na druge vidove stranih privatnih tokova kapitala. Portfolio investicije ili krediti stranih komercijalnih banaka nisu plasirani u aktivnosti koje su pod direktnom kontrolom investitora, i najčešće ih motiviše mogućnost ostvarivanja profita na kratki rok.

Posredno, kroz ostvaranje mogućnosti za nove poslove koji su u većoj ili manjoj vezi sa aktivnostima stranog investitora, FDI imaju multiplikativni efekat na dalje formiranje kapitala.

- FDI omogućava **transfer tehnologije**. Multinacionalne kompanije poklanjaju veliku pažnju *Istraživanju i razvoju* i generalno posjeduju savremeniju tehnologiju od one koja je dostupna u zemljama u koje investiraju. Koliki će benefiti biti od ulaska stranog investitora po pitanju transfera tehnologije zavisi od sektora aktivnosti.

Tehnološki transfer se najčešće odvija kroz sledeće kanale: vertikalnim povezivanjem sa dobavljačima ili kupcima u zemlji domaćinu, horizontalnim povezivanjem sa konkurentskim ili komplementarnim kompanijama iz iste industrije i migracijom obučene radne snage.

Najznačajniji kanal tehnološkog transfera je vertikalno povezivanje, posebno kada je riječ o povezivanju stranog investitora sa lokalnim dobavljačima. Multinacionalne kompanije često pomažu svojim lokalnim dobavljačima - domaćim biznisima, u povećanju kvaliteta njihovih proizvoda i usluga. Oni najčešće obezbjeđuju tehničku pomoć, obuku zaposlenih, itd. Efekti horizontalnog povezivanja su skromniji, s obzirom da strani investitori često pokušavaju da spriječe širenje know-how-a ka njihovoj konkurenciji. Ovo navodi na zaključak da je horizontalno povezivanje značajnije između preduzeća koja posluju u nepovezanim sektorima.

- FDI pomaže *integrisanju zemlje domaćina u međunarodne ekonomske tokove*. Kontakti investitora mogu u potpunosti da izmijene dotadašnji pristup tržištima. Prisustvo stranog investitora doprinosi povećanju izvoza i uvoza zemlje. Uvozne aktivnosti investitora vremenom se smanjuju, jer domaći biznisi, posle izvjesnog vremena, postaju osposobljeni da kao sub-kontraktori servisiraju investitora i po tom osnovu supstituišu uvoz. Ukoliko strani investitor dolazi u već postojeće preduzeće, svojim kontaktima može otvoriti vrata za pristupanje svjetskim marketing mrežama.
- FDI utiču na *konkurenciju* na domaćem tržištu, i posredno i na povećanje produktivnosti, povećanje kvaliteta proizvoda i usluga, snižavanje cijena i boljoj alokaciji resursa, što dalje utiče na:
 - *Povećanje životnog standarda građana* zemlje domaćina. Njihova ponuda kupcima omogućava veći izbor, bolji kvalitet proizvoda, po nižim cijenama. Svojom prisustvom strani investitori "tjeraju" domaće firme da iznova usavršavaju svoje proizvodne programe, u korist kupaca.
 - FDI direktno i indirektno doprinose *razvoju ljudskog kapitala*. Iskustvo je pokazalo da strani investitori poklanjaju veliku pažnju kontinuiranoj obuci i usavršavanju zaposlenih, što direktno doprinosi razvoju radne snage. Često multinacionalne kompanije svojim zaposlenima omogućavaju specijalizacije u zemlji i inostranstvu, i tako omogućavaju razmjenu znanja. Druge strane, kroz praktičan rad u samoj kompaniji dolazi do razmjene iskustava iz oblasti menadžmenta, organizacije, marketinga. Efekti ovog razvoja se ne završavaju u samoj kompaniji jer često zaposleni mijenjaju radna mjesta ili osnivaju osvoje biznise, i u novim sredinama šire stečena znanja.

Indirektno, strane investicije doprinose razvoju ljudskog kapitala kroz napore države da kroz obrazovanje i usavršavanje radne snage doprinese procesu privlačenja stranih investitora.
- Profit koji se generiše kroz FDI *doprinosi poreskim prihodima* zemlje domaćina.
- Strani investitori mogu doprinijeti *zaštiti životne sredine* zemlje domaćina, kroz uvođenje tehnologija koje su "ekološki prihvatljivije" u odnosu na one koje su do tada bile dostupne. Iako postoje primjeri da investitori u zemlju domaćina dovode tehnologiju koja nije prihvatljiva u njihovim zemljama, ovih primjera je relativno malo.
- Ukoliko se radi o ulasku stranog investitora u već postojeće preduzeće, oni značajno mogu da doprinesu *razvoju preduzeća*. Strani investitor doprinosi širenju najbolje prakse u poslovanju, korporativnom upravljanju, organizaciji i internim sistemima izvještavanja, marketingu, itd. Često investitori imaju mrežu svojih preduzeća kćeri u regionu ili šire, i iskustva iz njihovog poslovanja se primjenjuju na lokalno preduzeće. Sve ovo utiče na poboljšanje performansi preduzeća.

- Investitori svojim djelovanjem mogu da utiču na *poboljšanje poslovnog okruženja* u kome posluju biznisi. Direktno ili kroz rad u lokalnim biznis asocijacijama, oni mogu da utiču na kreiranje novih zakona, i drugim aktivnostima utiču na se čuje glas biznisa pri donošenju odluka koje ih se tiču.
- Strani investitori doprinose *razvoju društvene zajednice* kroz sponzorstva, uključivanje u različite humanitarne akcije, donacije itd.

Benefiti ulaska stranog investitora se ne pojavljuju odmah a često variraju od zemlje do zemlje. Naime, kapacitet zemlje da iskoristi u punoj mjeri prisustvo stranog investitora može biti limitiran lokalnim uslovima. Neki od njih su: nepovoljno biznis okruženje u zemlji, nerazvijena infrastruktura, institucije, nerazvijeno finansijsko tržište, raspoloživi proizvodni kapaciteti.

Jedan od najznačajnijih faktora koji utiču na benefite ulaska stranog investitora su razvijenost institucija i unaprijed poznata pravila igre. Da bi investitori implementirali svoje planove, potrebno je da im budu obezbijedjeni osnovni preduslovi. Što je okruženje u kome posluju atraktivnije, to će oni više biti usmjereni na poslovanje i širenje svojih aktivnosti, a manje na eliminisanje barijera koje im stoje na putu. Pozitivna iskustva investitora u jednoj zemlji mogu značajno uticati na tok priliva kapitala u budućnosti.

Da bi FDI imali pozitivan uticaj na ekonomiju zemlje domaćina potrebno je da postoji odredjen nivo tehnološke razvijenosti zemlje, odnosno da "tehnološki gep" između domaćih preduzeća i stranog investitora bude limitiran. Ukoliko to nije slučaj, lokalna preduzeća neće biti u mogućnosti da u značajnoj mjeri absorbuju stranu tehnologiju.

Jedna od bitnih determinanti benefita stranih investicija je i razvijenost finansijskog tržišta i mogućnost dobijanja kredita. Investitori dovode najbolje prakse, a kroz preduzetništvo one mogu da se dalje implemetiraju u zemlji. Ukoliko ne postoji pristup kreditima i drugim finansijskim sredstvima, razvoj preduzetništva je limitiran, a samim tim i širenje najboljih praksi i korišćenje mogućnosti koje se otvaraju prisustvom stranog investitora.

Takodje, mora postojati odredjen nivo razvijenosti ljudskog kapitala. Što je više radna snaga u zemlji domaćinu obrazovana, to će u većoj mjeri moći da se iskoristi prisustvo stranih investitora, ima veće benefite od rada u stranoj kompaniji.

4. Strane direktne investicije u Crnoj Gori

Kao i u ostalim tranzicionim zemljama, i u Crnoj Gori je najveći dio direktnih stranih investicija kanalisan kroz proces privatizacije. Pozitivni pomoci po pitanju političke stabilnosti u regionu, implementacija ekonomskih reformi, usvajanje reformskih zakona i druge aktivnosti koje su promovisale razvoj ekonomskih sloboda uticale su da Crna Gora bude jedna od atraktivnijih zemalja za investiranje po tom osnovu u regionu.

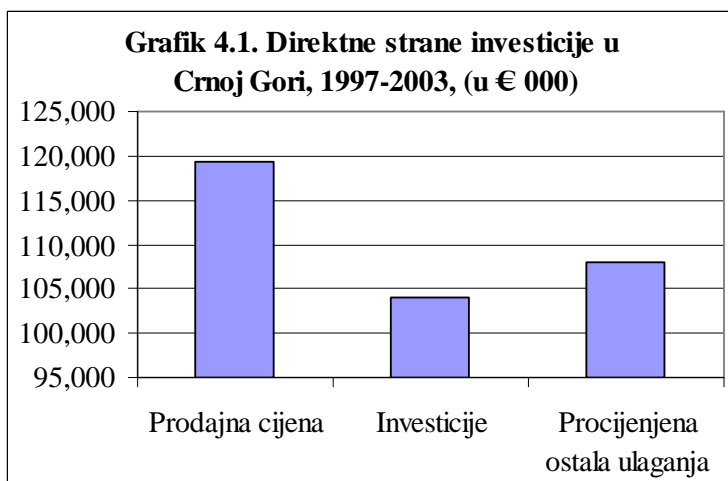
U cilju privlačenja stranih investitora Vlada Crne Gore je kreirala atraktivan pravni okvir koji uključuje "nacionalni tretman stranaca". Po *Zakonu o stranim ulaganjima*, usvojenom 2000. godine, stranim državljanima i kompanijama su data ista prava kao domaćim. U slučaju izmjene zakona na osnovu koga je zaključen ugovor o stranom ulaganju, primjenjuje se zakon koji je važio na dan zaključenja ugovora, ukoliko je to povoljnije za stranog ulagača.

Izuzev dolaska prvog stranog investitora, grčko-norveškog konzorcijuma ETL i osnivanja prvog operatera mobilne telefonije u Crnoj Gori, ostale značajnije direktne strane investicije su realizovane kroz proces privatizacije.

Medju najznačajnijim investitorima koji su po ovom osnovu došli u Crnu Goru su japanska kompanija kliznih ležaja Daido Metal Company, grčka naftna kompanija Hellenic Petroleum, belgijski Interbrew i slovenačko hotelsko preduzeće HIT i Nova Ljubljanska Banka.

U priodu od 1997 do septembra 2003 direktne strane investicije u Crnu Goru iznosile su €331.376.140,75¹⁵⁸.

¹⁵⁸ Izvor: Agencija za prestrukturiranje privrede i strana ulaganja Crne Gore, Oktobar 2003. Iznos uključuje prodajnu cijenu po osnovu privatizacije preduzeća, planirane trogodišnje investicije i procijenjena ostala ulaganja.



5. Case study - ProMonte GSM

ProMonte GSM je prvi i najveći operator mobilne telefonije u Crnoj Gori. Kompanija je osnovana 1996. godine dolaskom prvog stranog investitora u Crnu Goru, grčko-norveškog konzorcijuma ETL (European Telecom Luxembourg), koji čine Telenor Mobile Communications AS, Wcom Investments, West South Tel i TopStar Shipping.

Telenor je vodeća telekomunikaciona kompanija u Norveškoj, zemlji koja ima jedno od najrazvijenijih telekomunikacionih tržišta u svijetu. Kompanija ima značajne investicije van matične zemlje, u Mađarskoj, Rusiji, Jugoistočnoj Aziji kao i u Crnoj Gori.

U novembru 1995. godine, PTT Crna Gora i European Telecom Luxembourg potpisali su ugovor o osnivanju društva sa ograničenom odgovornošću u cilju dobijanja licence za mobilnu telefoniju u Crnoj Gori. U januaru 1996. godine, konzorcijum ETL - PTT Crna Gora od Vlade Republike Crne Gore dobio je koncesiju na 20 godina za uspostavljanje GSM 900 mobilne mreže u Crnoj Gori, a u martu 1996. godine osnovana je kompanija ProMonte GSM. U decembru 2001. godine, ProMonte je kupio od strane Agencije za telekomunikacije Republike Crne Gore petnaestogodišnju licencu za GSM 900 i DCS 1800. U isto vrijeme, PTT Crne Gore je svojih 9% vlasništva u ProMonte-u prodao ETL-u.

5.2. Benefiti ulaska prvog stranog investitora

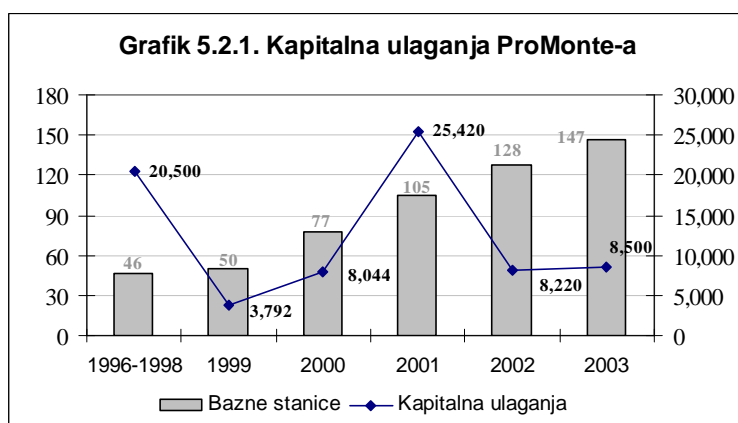
ProMonte GSM je bio prvi značajniji strani investitor koji je došao u Crnu Goru sredinom devedesetih. Biti prvi značilo je veliki potencial za uspjeh, ali i veliki rizik.

Taj period karakterisali su nestabilna politička situacija, nedostatak informacija, nestabilna valuta kao zvanično sredstvo plaćanja i visoka stopa inflacije, međunarodne sankcije. Ali, i početak otvaranja zemlje i začeci procesa privatizacije.

Biti prvi značilo je »probijanje leda«, što se posebno odrazilo kod primjene zakona i propisa koji su se odnosili na strane investicije. Crnogorske institucije, zakonodavci i administracija nisu imali iskustva na ovom polju a postojeći propisi su se tumačili različito. U tom smislu, može se reći da je postojala edukacija okruženja od strane menadžmenta kompanije, u skladu sa evropskim standardima poslovanja.

Tokom 7-godišnjeg poslovanja, kompanija ProMonte je značajno uticala na privredu Crne Gore i na poboljšanje okruženja u kome posluju crnogorska preduzeća. Neke od determinanti poslovanja kompanije koje su interesantne sa ovog stanovišta su: dosadašnje ostvarene investicije, transfer tehnologije, nova radna mjesta i razvoj ljudskog kapitala, isplaćene poreske obaveze kompanije, uticaj na poslovno okruženje i postavljanje standarda poslovne uspješnosti, socijalna odgovornost.

- **Nove investicije.** Tokom 7 godina poslovanja kompanija je investirala preko €74 miliona. Najveći dio investicija odnosio se na razvoj telekomunikacione mreže (oko €60 miliona), softvere (€7 miliona), petnaestogodišnju licencu za rad (€4,5 miliona) i računarsku i prateću opremu (oko €3 miliona).



- **Transfer tehnologije.** Sa dolaskom stranog investitora u Crnu Goru je došla GSM tehnologija. Mobilna telefonija je donekle promijenila život ljudi i uticala na povećanje njihovog standarda života. Procenat stanovništva koji je posjedovao mobilne telefone je već nakon nekoliko godina dostigao evropske standarde.

Prvi poziv putem mobilne telefonije u Crnoj Gori ostvaren je 10. jula 1996. godine.

Najveći vlasnik ProMonte-a, Telenor, došao je sa stručnim timom i ekspertima u Crnu Goru kako bi obrazovao domaći kadar i osigurao uspješan transfer tehnologije. Transfer znanja kao i iskustva sa drugih područja na kojima Telenor posluje je nastavljen do danas.

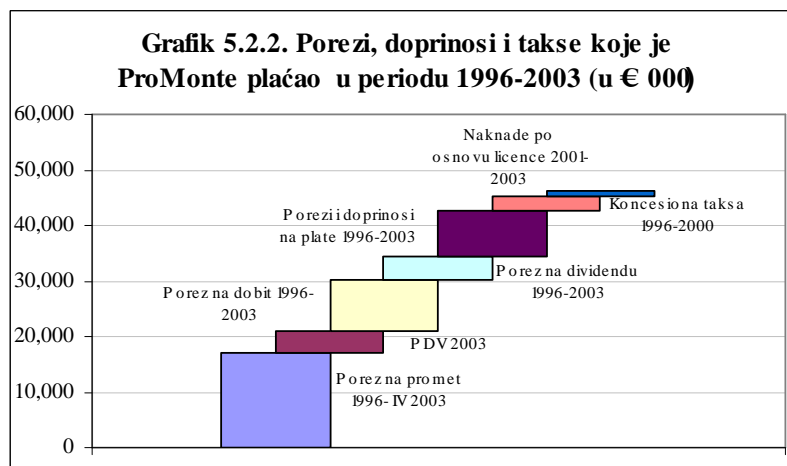
- ***Nova radna mjesta.*** Kada je otvorena kompanija zapošljavala je 30 radnika. U proteklih 7 godina taj broj se povećao na 225 stalno zaposlenih i u nekim periodima je rastao i po stopi od 100% godišnje. Danas, kompanija je u fazi razvoja u kojoj se više poklanja pažnja povećanju poslovne i organizacione efikasnosti, doobuci i prekvalifikacijama.
- ***Razvoj ljudskog kapitala.*** Kompanija ProMonte GSM je poznata po tome što veliku pažnju poklanja usavršavanju zaposlenih. Tokom 7-godišnjeg perioda izdvojeno je blizu €1 milion na razne trening programe i specijalizacije u zemlji i inostranstvu.

U prvih 5 godina postojanja kompanije najveća pažnja poklanjana je obuci inženjerskog kadra. Permanentna edukacija na ovom polju stvorila je kadar tražen na domaćem i lokalnom tržištu, što je u jednom periodu dovelo do značajnog odliva kadrova u inostranstvo. U posljednje dvije godine, shodno preorijentaciji kompanije na korisnike, sve više se poklanja pažnja usavršavanju u oblasti prodaje i marketinga.

Stalna edukacija i usavršavanje zaposlenih doveli su do toga da kompanija danas ima stručan domaći kadar na najodgovornijim funkcijama u kompaniji. Izuzev izvršnog direktora, svi zaposleni su domaća radna snaga.

- ***Doprinos poreskim prihodima zemlje.*** Od osnivanja do danas, ProMonte je izdvojio oko € 48 miliona po osnovu poreza, doprinosa, taksi i naknada.

Poredjenje sa ukupnim prihodima države po osnovu poreza daje jasnu sliku doprinosa kompanije. Naime, u prvih 9 mjeseci 2003. godine, ukupni uplaćeni porez na dobit kompanije je bio 34% ukupno uplaćenog poreza na dobit u Crnoj Gori. Kada je u pitanju porez na dodatu vrijednost (PDV), ukupan PDV koji je kompanija uplatila za prvih šest mjeseci primjene Zakona o PDV-u je oko 5,3% ukupnog prihoda države po ovom osnovu.



- **Uticaj na poslovno okruženje.** ProMonte je jedan od osnivača Montenegro Biznis Alijanse (MBA)¹⁵⁹. Kroz rad u MBA, kompanija je u značajnoj mjeri uticala na okruženje u kome posluju crnogorska preduzeća. Kompanija je podržala veliki broj inicijativa MBA koje su implementirane u cilju uticanja na politike koje se tiču privatnog sektora. Menadžment kompanije je imao značajan udio u kreiranju Nacionalne Biznis Agende, koja predstavlja zvaničan dokument MBA, odnosno njenu politiku za 2003. godinu.

Predstavnici kompanije kroz učestvovanje u radnoj grupi za izmjenu i dopunu Zakona o telekomunikacijama utiču da se pozitivna iskusta razvijenih zemalja primijene u Crnoj Gori.

- **Uspostavljanje standarda poslovne uspješnosti.** ProMonte je među najuspješnijim kompanijama u Crnoj Gori prema pokazateljima profitabilnosti¹⁶⁰. Profitabilnost kompanije je i na nivou rezultata evropskih operatera mobilne telefonije.
- **Doprinos razvoju zajednice** – Od svog osnivanja kompanija veliku pažnju poklanja socijalnoj odgovornosti. Kroz ulaganja u sport, kulturu, umjetnost, obrazovanje, ekologiju nastoji da doprinese društvu u kome posluje. Primjeri ovih akcija su sponzorstva crnogorskog rukometnog kluba, podržavanje dječijih sportskih i kulturnih manifestacija, muzičkih festivala kao i

¹⁵⁹ Montenegro Biznis Alijansa je asocijacija koja obuhvata preduzetnike, mala i srednja preduzeća, strane investitore, banke i asocijacije, sa ciljem da saradjuje sa javnim i privatnim sektorom, međunarodnim organizacijama i individualnim ekspertima kako bi doprinijela razvoju, stabilnosti i održivosti ekonomije Crne Gore. MBA je osnovana u septembru 2001. godine.

¹⁶⁰ Izvor: Biznis Rejting Montenegro, 2000,2001,2002.

sponzorisanje projekata u okviru nacionalnih parkova Durmitor i Skadarsko jezero.

Procjenjuje se da su ukupna sponzorstva za sedam godina poslovanja iznosila oko €1 milion.

Nakon prvih 7 godina poslovanja menadžment ProMonte-a je zadovoljan svojim trenutnim položajem u Crnoj Gori. Situacija sa stanovišta stranih investitora se popravlja, što menadžment kompanije ističe prilikom razgovora sa novim, potencijalnim investitorima u razvoj crnogorske infrastrukture i privrede uopšte, javnih nastupa i gostovanja u stranim ekonomskim časopisima. Ipak, mnogo toga još treba uraditi na približavanju standarda poslovanja onim koji postoje u razvijenim ekonomijama.

6. Zaključak

Direktne strane investicije predstavljaju važan faktor razvoja jedne zemlje, a pogotovu ako se radi o zemlji u tranziciji. Njihovo prisustvo ima multiplikativni efekat koji ide mnogo dalje od upliva novog kapitala.

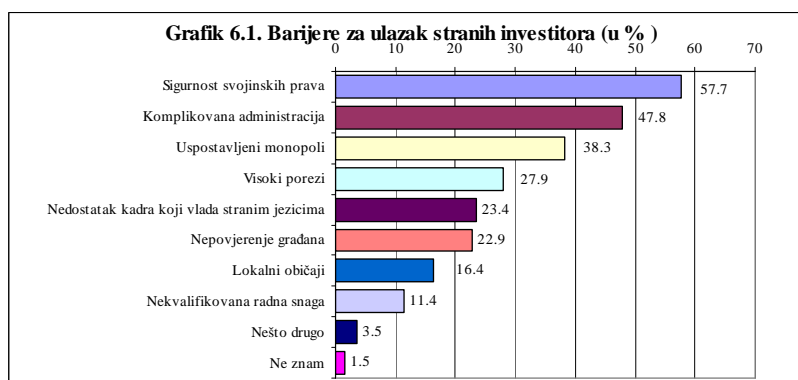
Osim što svojim ulaskom direktno doprinose ekonomskom razvoju ekonomije zemlje, oni i posredno utiču na okruženje jer primoravaju kreatore ekonomske politike da usvajaju najbolje prakse poslovanja u svijetu kako bi privukli strane investitore. Većina ovih mjera se tiče i domaćih investitora, tako da FDI posredno utiču na poboljšanje investicionih uslova i generisanje investicija uopšte.

Najveći priliv stranog kapitala u Crnu Goru do sada realizovao se kroz privatizacioni proces. U narednom periodu naglasak treba staviti na podsticanje priliva stranog kapitala po osnovu ulaganja u nova preduzeća (greenfield investicije) i postojeća privatna preduzeća. Da bi se osigurao uspjeh ovog procesa potrebno je raditi na uklanjanju barijera za ulazak stranih investitora¹⁶¹ i mjerama podsticanja investicija.

¹⁶¹ Izvor: Istraživanje o poslovnom okruženju, Avgust 2003, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj. Prema mišljenju direktora i menadžera iz uzorka – 57,7%, sigurnost svojinskih prava je najveći problem za strane investitore u Crnoj Gori; po mišljenju 47,8% menadžera u pitanju je komplikovana administracija, zatim uspostavljeni monopoli (38,3%), visoki porezi (27,9%) i nedostatak radne snage koja vlada stranim jezicima (23,4%).

Neki od najvažnijih koraka koji predstoje u cilju stvaranja makroekonomskog okvira za privlačenja investitora su:

- **Razvoj institucija**; jačanje postojećih i kreiranje novih - formiranje servisa namijenjenog pružanju informacija investitorima; servis kao “one stop shop” za investitore.
- Dalje osiguravanje **konzistentnosti i poštovanja procedura i pravila**. Investitori moraju biti sigurni da se “pravila igre” neće mijenjati, a ako se i promijene to neće biti na njihovu štetu.
- **Razvoj ekonomskih sloboda**, smanjenje poreskih stopa, posebno poreza na dobit pravnih lica i lične dohotke; dalje aktivnosti u cilju zaštite svojinskih prava; dalje pojednostavljivanje procedura registrovanja biznisa i dobijanja dozvola za rad; pojednostavljivanje uvozno-izvoznih procedura.
- Stvaranje **više mogućnosti za pronalaženje kapitala** za finansiranje investicije; stvaranje uslova za smanjenje kamatnih stopa na kredite preduzećima; razvoj tržišta kapitala u cilju širenja mogućnosti za finansiranje, usvajanje zakona koji proširuju mogućnosti ulaganja.
- **Investicije u infrastrukturu** i rješavanje infrastrukturnih problema.
- **Investiranje u obrazovni sistem** i stalno unapredjenje i usavršavanje radne snage.
- Povećanje **nivoa informisanosti** o Crnoj Gori; publikovanje redovnih biznis outlook-a namijenjenih domaćim i stranim investitorima, raditi na ažuriranju postojećih web-sajtova namijenjenih investitorima, formiranje investicionog foruma.



Literatura:

1. *Agencija za prestrukturiranje privrede i strana ulaganja Crne Gore*
2. *Barijere za razvoj biznisa u Crnoj Gori, 2002*
3. *Biznis Rejting Montenegro, 2000,2001,2002*
4. *Foreign Direct Investment and Development, 2002, OECD*
5. *Obstacles to trade, growth, investment and competitiveness, Institute for strategic studies and prognoses, The Balkan network competitiveness project*
6. *ProMonte GSM, Podgorica*
7. *Private capital flows and development, 2001, Deepak Mishra, Ashoka Mody and Antu Panini Murshid, International Monetary Fund*
8. *World Investment Report, 1999, United Nations*
9. www.imf.org
10. www.worldbank.org

Nikola Vulić

Strane direktne investicije: blagoslov ili prokletstvo

Abstract

This paper deals with the subject of foreign direct investments (FDI). Considering the small number of papers written on this topic, the goal of this paper is to shatter some myths related to FDI and to offer a new perspective of looking at this very important element of today's world economy.

FDI is a specific type of investment, which also involves management of assets for a longer period. There are many types of FDI and a number of things can drive them. General trends in the world today show a global increase in FDI in both the developed countries and the developing countries. Newer papers show that FDI have an especially strong positive effect on transition economies - they increase capital stock, lower unemployment, allow for the transfer of technology...

The experiences of Estonia and other transition economies show how big of an effect FDI can have on the development of a transition economy. These experiences can be implemented in Montenegro as it faces a number of similar problems. Solving of these problems together with the increase of FDI inflows will make the transition period in Montenegro much easier as well as create a firm foundation for a stable economic system.

Keywords: *Foreign Direct Investments, Economic Growth, Reinvestment of Profits, Institutions, International Trade, Transition Economy*

Uvod

Ovaj rad se bavi temom stranih direktnih investicija o kojoj se danas u svijetu mnogo govori. Postoji zaista mnogo naučnih radova koji se bave ovom problematikom i većina njih se ne slaže po mnogim pitanjima. Ono što je interesantno je da u Crnoj Gori ima vrlo malo toga napisanog na ovu temu i rasprave o njoj se vrlo teško mogu čuti u stručnim krugovima. Ovo predstavlja svojevrsan paradoks, s obzirom na to da je Crna Gora zemlja u tranziciji, za koju su strane direktne investicije od izuzetnog značaja.

Rad je zamišljen kao pokušaj uvođenja jedne nove perspektive kada su u pitanju strane direktne investicije, kao i rušenje nekih mitova vezanih za ovaj pojam.

Rad je strukturiran u 6 osnovnih djelova. Prvi dio je ovaj uvod. U drugom dijelu su date osnovne informacije o pojmu stranih direktnih investicija, njihova tipologija kao i neki mitovi vezani za ovaj pojam. U trećem dijelu se ukratko navode iskustva Kine i Estonija vezana za strane direktne investicije. U četvrtom dijelu se u kratkim crtama opisuje trenutno stanje u Crnoj Gori, a date su i neke preporuke kako da se to stanje poboljša. Peti dio predstavlja zaključak ovog rada, dok se u šestom dijelu može naći korišćena literatura.

1) Strane direktne investicije

1.1 Definicija

Osnovni razlog za većinu nedoumica ili neslaganja oko stranih direktnih investicija jeste sami pojam odnosno njegova tačna definicija. Strane direktne investicije (SDI) ili *Foreign Direct Investment* (FDI) predstavljaju "dugoročnim interesom iniciranu investiciju koja stvara dugoročnu povezanost u kojoj privredni subjekt (pojedinaac ili pravno lice) iz jedne zemlje investira u sredstva i time stiče **kontrolu** nad preduzećem iz neke druge zemlje koja nije zemlja investitora" (definicija Međunarodnog Monetarnog Fonda). "Strane direktne investicije (SDI) predstavljaju slučaj kada investitor iz jedne zemlje (matične zemlje) kupuje sredstva u drugoj zemlji, **sa namjerom da dugoročno upravlja tim sredstvima**. Ta namjera je ono što razlikuje SDI od portfolio investicija u akcije, obveznice i druge finansijske instrumente" (definicija Svjetske trgovinske organizacije). Ili, kraće rečeno, kada subjekt iz jedne zemlje investira u drugu zemlju sa interesom da u dugom roku ostvari profit. Kompanija koja investira postaje multinacionalna kompanija (*multinational enterprise* ili MNE). Kontrola se definiše kao udio od 10% ili više u preduzeću u koje se investira. Preduzeće u koje se investira može biti postojeće ili novoformirano. Kompanija iz inostranstva koja investira se još naziva i "roditeljska" ili "osnovna" (*parent company*), a kompanija u koju se investira se naziva "vezana" ili "domaća" (*subsidiary, domestic*).

Ono po čemu se strane direktne investicije razlikuju od drugih vrsta investicija je činjenica da one ne predstavljaju kupovinu akcija preduzeća već, kao što definicija sama kaže, investiciju u sredstva tj. u samo preduzeće sa namjerom da se tim sredstvima raspolaže u dugom roku.

Udio od 10% koji se mora ostvariti i koji se postavlja kao prag koji razgraničava **direktne** od ostalih vrsta investicija je dat kao međunarodni standard (koristi se u

SAD-u i zemljama EU), ali može da varira u nekim državama (npr. Japan). OECD ima pravilnik od preko 50 strana o tome da li neka investicija predstavlja SDI ili ne.

Pored prvobitne transakcije pod SDI se podrazumijevaju i sve buduće transakcije između ova dva privredna subjekta, kao i ostalih stranih subjekata koji investiraju u "domaću" kompaniju. SDI se mogu podijeliti na tri vrste:

1. Inicijalna investicija (*initial investment, equity capital*) - početna investicija od strane inostranog preduzeća u domaće preduzeće
2. Reinvestirani profit (*reinvested earnings*) - profit domaćeg preduzeća koji se reinvestira u preduzeće se smatra novom stranom direktnom investicijom u onom procentu reinvestiranog profita koliki je udio stranog investitora u domaćem preduzeću (ukoliko se reinvestira 100.000€ profita, a udio stranog investitora iznosi 20%, nove SDI će iznositi 20.000€)
3. Pozajmice unutar kompanije (*intra-company loans*) - radi se o kratkoročnim ili dugoročnim pozajmicama od strane investitora prema domaćoj kompaniji

1.2 Tipovi SDI

Strane direktne investicije se u literaturi najčešće dijele na horizontalne, vertikalne i SDI konglomeratskog tipa.

1. Horizontalne strane direktne investicije su investicije u preduzeća koje se nalaze u istoj grani. Osnovni cilj ovakvih investicija jeste povećanje globalnog tržišnog učešća i ostvarivanje sinergije između više privrednih subjekata (korišćenje tehničkih rješenja, iskustava, mreža dobavljača i kupaca...). Dobar primjer za ovakvu vrstu investicija su investicije Volkswagena (Njemačka) u Škodu (Češka) i Seat (Španija).
2. Vertikalne strane direktne investicije su investicije u preduzeća koja se nalaze u istom lancu reprodukcije, kao dobavljači ili kupci. Njihova povezanost je zasnovana na tehnološkom postupku. Motiv za ovakve investicije jeste smanjenje rizika i transakcionih troškova. Najbolji primjer za ovu vrstu investicija jesu investicije naftnih kompanija kao što su Exxon Mobil, Chevron-Texaco i Royal Dutch Shell.
3. Strane direktne investicije konglomeratskog tipa predstavljaju investicije u kompanije u nepovezanim granama. Preduzeće proširuje svoju djelatnost na grane koje nemaju nikakve veze sa postojećom djelatnošću preduzeća. Motiv za ovakve investicije je diverzifikacija rizika kao i želja za daljim rastom, odnosno nemogućnost daljeg razvoja u postojećoj grani. Primjer za ovakve investicije jesu investicije General Electrica.

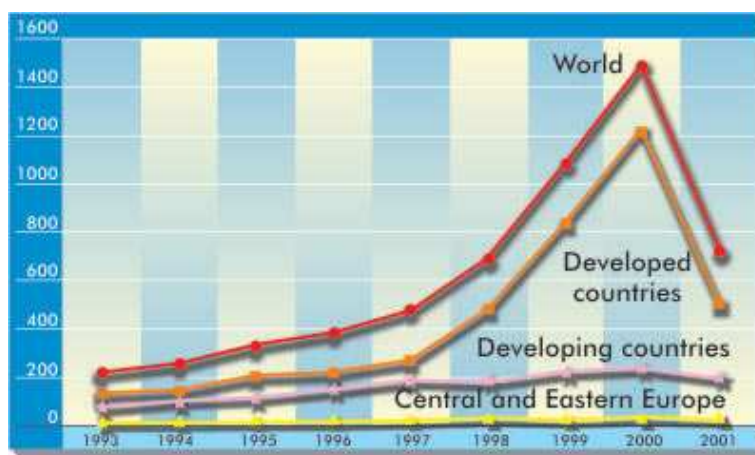
1.3 Šta pokreće SDI?

Vrlo važno pitanje vezano za strane direktne investicije je **šta ih pokreće?** Odnosno, koji je to interes koji strani investitori pronalaze da bi svoj kapital plasirali u inostranstvo u vidu stranih direktnih investicija. Teoretičari se po ovom pitanju uglavnom slažu i daju sljedeće grupe motiva:

1. Traženje novih tržišta (*market seeking*) - Kompanija investira u neku zemlju kako bi značajnije proširila svoje poslovanje i na teritoriju te zemlje (i/ili regiona) i tako povećala tržište. Motiv može biti i praćenje lidera u određenoj grani kako se ne bi zaostajalo na tržištu (*the bandwagon effect*). Najbolji primjer je japanska auto-industrija u '80-im godinama kao i kompjuterska i telekomunikaciona industrija danas (HP-Compaq, Vodafone).
2. Eksploatacija resursa (*Resource seeking*) - Investiranje sa ciljem da se stekne kontrola nad eksploatacijom strateških resursa. Resursi mogu biti materijalni (najbolji primjer je nafta) ili ljudski (investiranje u zemlje sa jeftinom radnom snagom kao što su Kina i Indija). Opredjeljujući faktor predstavlja i bogatstvo resursima zemlje iz koje potiče kompanija koja investira.
3. Povećanje efikasnosti (*efficiency seeking*) - Ovakva vrsta investicija se obavlja sa ciljem smanjenja transportnih i svih drugih transakcionih troškova, kao i zbog "kupovine tehnologija i znanja". Investiranjem u neku kompaniju "roditeljska" kompanija može da dođe do određene tehnologije i znanja koje "domaća" kompanija posjeduje. Najbolji primjer za ovu vrstu strategije je kompanija Microsoft.
4. Ostali motivi:
 - a. SDI sa ciljem bjekstva (*Escape FDI*) - SDI koje su motivisane bjekstvom od nepovoljne ekonomske politike matične zemlje. Može biti bjekstvo od carina (*tariff-jumping FDI*) putem otvaranja proizvodnje u drugim zemljama, bjekstvo od subvencija "preseljenjem" u druge zemlje itd.
 - b. SDI sa ciljem podrške (*Support FDI*) - SDI koje za cilj imaju podršku već postojećim kompanijama i njihovom poslovanju. Mogu se sastojati u proširenju istih ili u investiranju u povezane kompanije.

- c. Pasivne SDI (*Passive SDI*) - zovu se još i lažne SDI (*fake FDI*) i motivisane su profitom na kraći rok najčešće putem prodaje firmi ili korišćenjem njihovih sredstava u svrhu koja je različita od one za koju su prvobitno namijenjena.

1.4 Trendovi vezani za SDI



Rast stranih direktnih investicija predstavlja jedan od najprepoznatljivijih trendova u svijetu u posljednjih 20 godina. Danas postoji oko 54.000 multinacionalnih kompanija koje vrše strane direktne investicije. Kao što se vidi iz tabele, u periodu od 1980-97. SDI na globalnom nivou su rasle po prosječnoj stopi od 13%, što je više nego svjetski izvoz roba i nefaktorskih usluga (7%) ili svjetski GDP po tekućim cijenama (7%) u istom periodu. Godine 1998. nivo SDI je porastao sedmu godinu uzastopno i iznosio je oko 430-440 milijardi dolara. Godine 2000. iznosio je 1,3 biliona dolara.

Osim što rastu u ukupnom iznosu, SDI postaju zastupljenije u svim djelovima svijeta. Udio zemalja u razvoju u svjetskom nivou SDI je porastao sa 26% 1980. godine na 37% 1997. godine. Međutim, među samim zemljama u razvoju raspodjela SDI je vrlo neravnomjerna. Na primjer, 1997. godine udio zemalja u razvoju Azije je bio 22%, a Afrike samo 1% (Centralna i Istočna Evropa oko 2% na svjetskom nivou).

Indikatori SDI i međunarodne proizvodnje, 1986–97						
	Vrijednost po	tekućim	cijenama	Godišnja	stopa	rasta
	(milijarde dolara)			(procenti)		
	1996	1997	1986-90	1991-95	1996	1997
priliv SDI	338	400	23.6	20.1	1.9	18.6
odliv SDI	333	424	27.1	15.1	-0.5	27.1
ukupna imovina stranih ogranaka	11,156	12,606	18.3	24.4	12.0	13.0
GDP po faktorskim cijenama	28,822	30,551	12.1	5.5	0.8	6.0
Izvoz roba i nefaktorskih usluga	6,245	6,432	14.6	8.9	2.9	3.0

Izvor: UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*, Table I.1, p. 2.

SDI su postale značajan izvor finansiranja za zemlje u razvoju. S obzirom da su SDI motivisane dugoročnim interesom one mogu postati osnova održivog rasta i razvoja u ovim zemljama. SDI ne samo da donose novi kapital već i nove tehnologije, znanja, inovacije kao i organizacione i menadžerske vještine. One takođe tjeraju vlade zemalja u razvoju da se prilagođavaju međunarodnim standardima kako bi njihove ekonomije ostale konkurentne na međunarodnom tržištu i opstale u trci za stranim kapitalom.

1.5 Neki mitovi vezani za SDI

Na početku rada sam istakao da se o stranim direktnim investicijama ne raspravlja dovoljno u naučnim krugovima. Međutim, svjedoci smo da se ovaj pojam dosta zloupotrebljava u svakodnevnoj upotrebi pri čemu mu se ponekad pridaju čudotvorne karakteristike - bilo u pozitivnom ili negativnom smislu. S tim u vezi želim da razbijem neke mitove vezane za strane direktne investicije, odnosno stvari koje se često uzimaju kao "činjenice" kada je ovaj pojam u pitanju.

1.5.1 SDI podstiču privredni rast

Netačno! Još niko nije uspio da empirijski dokaže i kvantifikuje uticaj SDI na privredni rast jednog ekonomskog sistema. Postoje brojni teorijski "dokazi" kako bi ovo trebalo da bude slučaj, međutim, u praksi to još niko nije uspio da dokaže. Ili kao što je ekonomista de Melo to rekao: "Dokazati da SDI podstiču privredni rast je mnogo jednostavnije teorijski objasniti nego praktično dokazati". Razlog za ovako nešto je što su prilike u raznim zemljama potpuno različite tako da je nemoguće doći do unificiranog zaključka.

Da li ovo znači da Crnoj Gori nisu potrebne strane investicije? NE! Dalja istraživanja zemalja u razvoju (N.F. Campos i F. Coricelli; Blomstron, Lipsey i Zejan) su pokazala da SDI predstavljaju varijablu od suštinskog značaja kada je u pitanju privredni rast i razvoj zemalja u tranziciji. U nekim zemljama je ova varijabla imala veći značaj čak i od obrazovanja! Osnovni razlog predstavlja transfer tehnologije i znanja koji su neophodni za zemlje u razvoju, kapital koji nije dostupan iz domaćih izvora, jeftina radna snaga... Istraživanja su pokazala još jednu bitnu stvar - odgovarajući institucionalni okvir i pravno uređenje (posebno po pitanju svojinskih prava) su neophodni kako bi se maksimizirala korist od SDI.

Dakle, odgovor na pitanje da li su Crnoj Gori potrebne SDI je DA, i to što prije!

1.5.2 Rast GDP-a pozitivno utiče na rast SDI

Netačno! Ovo je jedna od najčešćih zabluda vezana za SDI. Rast GDP-a će vjerovatno (ne i sigurno) dovesti do većih kapitalnih priliva, ali nivo SDI se čak može i smanjiti. Razlog za ovo je što će sa razvojem jedne zemlje doći i do pada očekivane profitne stope u toj zemlji tako da će strani kapital u vidu SDI otići u neke druge zemlje.

1.5.3 Jačanje institucionalnog okvira će uticati na rast SDI

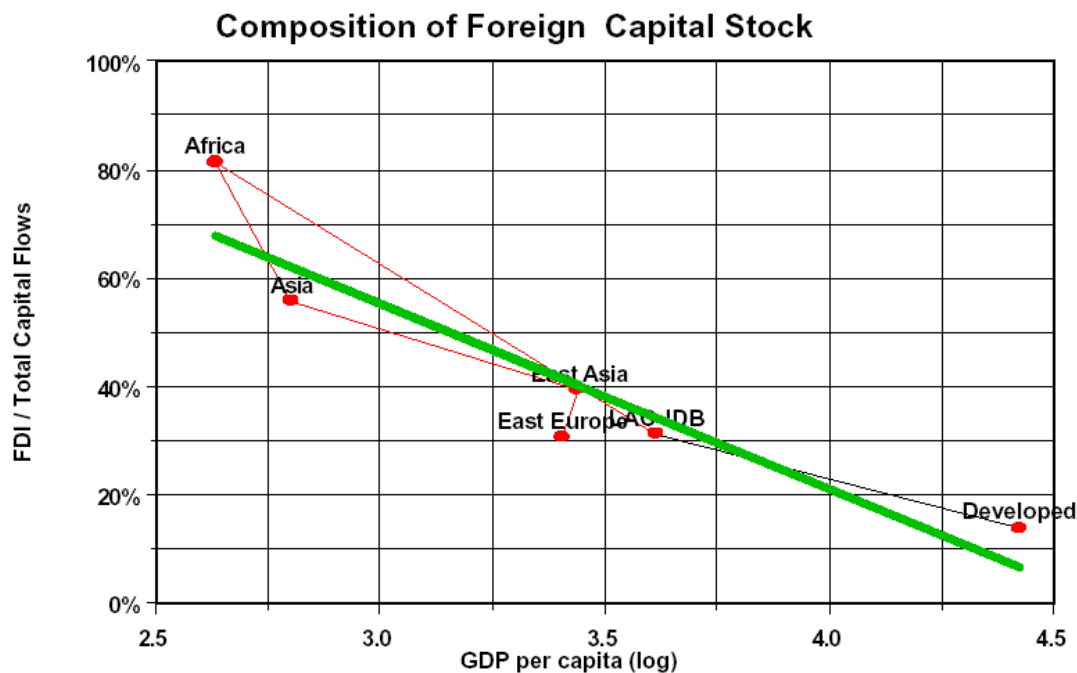
Samo djelimično tačno! Pored institucionalnog okvira država mora da posjeduje i druge karakteristike kako bi privukla SDI. Ovo najbolje pokazuje slučaj zemalja u Africi, od kojih su neke dostigle visok nivo razvoja ali i dalje ne mogu da privuku strani kapital u vidu SDI. Konačno, empirijska istraživanja su pokazala da će poboljšanje institucionalnog okvira povećati kapitalni priliv, ali se učešće SDI ne mora promijeniti. Stručnjaci MMF-a ističu sljedeće kriterijume kao osnov za privlačenje SDI:

Kriterijumi vezani za makro-nivo	Kriterijumi vezani za mikro-nivo
<ul style="list-style-type: none"> • pravni okvir za SDI 	<ul style="list-style-type: none"> • odgovarajuće tržište
<ul style="list-style-type: none"> • ekonomska, politička i socijalna stabilnost 	<ul style="list-style-type: none"> • promocija investicija
<ul style="list-style-type: none"> • pravila vezana za ulazak i djelovanje na tržištu 	<ul style="list-style-type: none"> • olakšice za preduzeća sa stranim kapitalom
<ul style="list-style-type: none"> • pravila tretiranja stranih investitora 	<ul style="list-style-type: none"> • administrativna efikasnost
<ul style="list-style-type: none"> • pravila o funkcionisanju tržišta i mogućnosti državne intervencije 	<ul style="list-style-type: none"> • kvalitet života (dvojezične škole, znanje stranih jezika od strane lokalnog stanovništva, prosječna obrazovanost...)
<ul style="list-style-type: none"> • poštovanje međunarodnih sporazuma o SDI 	<ul style="list-style-type: none"> • post-investicione prilike
<ul style="list-style-type: none"> • politika privatizacije 	
<ul style="list-style-type: none"> • spoljno-trgovinska politika 	
<ul style="list-style-type: none"> • fiskalna politika 	

1.5.4 Učešće SDI u ukupnim kapitalnim tokovima je veće u stabilnijim zemljama

Netačno! Istraživanja (Ricardo Hausmann, Eduardo Fernández-Arias) su pokazala da je nivo SDI veći u zemljama koje su nestabilnije i u kojima postoji veći rizik. SDI raste jer ljudi žele da prodaju svoje preduzeća smatrajući da je okruženje nedovoljno sigurno. Inostrani investitori žele da kontrolišu svoja preduzeća jer imaju više povjerenja u sopstveni menadžment nego u "domaći". Ukupni kapitalni prilivi su veći u stabilnijim zemljama, ali tada učešće SDI opada iz razloga navedenih pod tačkom 3.

Da li ovo znači da su SDI loše? Naravno da **NE!** U situaciji kada je zemlja u razvoju i tek izgrađuje svoje institucije, bolje je da postoje kapitalni prilivi u vidu SDI, nego da ne postoje uopšte. Međutim, isticanje učešća SDI u ukupnim kapitalnim tokovima kod zemalja u razvoju nije znak dobre situacije u tim zemljama već sasvim obrnuto.



1.5.5 SDI će prije otići u veću nego u manju zemlju

Netačno! Ukoliko je veličina ujedno i znak veće ekonomske razvijenosti jedne zemlje onda će ta zemlja privući veće SDI. Međutim, ukoliko upoređujemo dvije zemlje na istom nivou razvoja, teritorijalno veća zemlja **neće** privući više SDI od ove manje ukoliko imaju slične spoljno-trgovinske politike (relativno izraženo naravno). Dakle, ne postoji dokaz da kapital favorizuje velike ekonomije!

1.5.6 SDI dovodi do povećanja nezaposlenosti u zemlji "investitoru"

Netačno! Ovo je jedna od najčudnijih zabluda vezana za SDI. Pretpostavka je da umjesto da kapital stvara nova radna mjesta u matičnoj zemlji, on ih u vidu SDI stvara u nekoj drugoj zemlji i na taj način povećava nezaposlenost u matičnoj zemlji. Ovo naravno nije tačno, a razlog je veoma prost. Preduzeća se vode ekonomskim principima u donošenju odluka i uvijek će pokušati da maksimalno iskoriste potencijal zemlje iz koje potiču. Ovo potvrđuje i činjenica da samo velike kompanije investiraju van svoje, matične zemlje. Pored toga, mobilnost kapitala u svijetu nije perfektna i čak postoje situacije kada preduzeća ne investiraju u inostranstvo iako bi mu to bilo isplativije.

Ukoliko se ipak dešava da nezaposlenost u zemlji raste, a SDI se ne smanjuju problem je u lošem institucionalnom okviru i lošoj ekonomskoj politici. SDI su samo posljedica, a ne uzrok.

1.5.7 Objašnjenje nepotrebnosti SDI slučajem Japana

Protivnici SDI često kao najjači argument ističu slučaj Japana kao zemlje čiji ukupni odnos sredstava iz SDI prema ukupnim sredstvima iznosi samo 1% (u SAD-u je ovaj odnos 10-15% a u zemljama EU 13-27%). To se navodi kao dokaz da SDI nisu neophodne za privredni rast. Do skoro je ovaj paradoks objašnjavan specifičnostima Japana kao zemlje, međutim, najnovija istraživanja su "otkrila" pravi odgovor. Japan računa udio SDI na potpuno drugi način od ostatka svijeta, i dok se do sada mislilo da su razlike koje se stvaraju na ovaj način minimalne, pokazalo se da je pravi odnos u Japanu oko 6% (dakle 6 puta više od pretpostavljenog). Ova cifra, zajedno sa svim specifičnostima japanske ekonomije, potpuno izbija argument "nepotrebnosti SDI zbog slučaja Japana".

1.5.8 Devizni kurs ne utiče na SDI

Netačno! Neki ekonomisti su pokušavali da dokažu da devini kurs ne utiče na SDI iz razloga što se radi o ulaganju u sredstva a ne običnoj kupovini. Iskustvo i istraživanja su pokazali da ovo nije slučaj. Poslije velike depresije dolara 1985. došlo je do primjetnog rasta SDI u Americi, a slična stvar se dešava i u posljednjih godinu i po dana. Osnovni razlozi su imperfektnost tržišta kapitala kao i **stabilnost kursa!** Iskustvo je pokazalo da su SDI naglo počele da rastu u zemljama u razvoju kada su te zemlje stabilizovale svoje valute. Ovo Crnoj Gori u startu daje veliku komparativnu prednost s obzirom na to da je u njoj uveden evro kao zvanično sredstvo plaćanja.

1.6 Benefiti od SDI za zemlje u tranziciji

Kao što je već istaknuto zemlje u tranziciji mogu najviše da profitiraju od SDI a neke od koristi koje one dobijaju su sljedeće:

- SDI povećavaju kapital kojim država raspolaže. Ovo je posebno važno za zemlje u tranziciji čija domaća štednja nije dovoljna da bi pokrenula privredu.
- SDI stvaraju radna mjesta i na taj način smanjuju nezaposlenost koja je često ozbiljan problem zemalja u tranziciji.
- SDI olakšavaju izlaz na strana tržišta
- SDI omogućavaju transfer tehnologije, znanja, organizacionih i menadžment vještina koje su neophodne zemljama u tranziciji

- stvara se takozvani efekat preliivanja (*spillover effect*) tako da profitiraju i one grane u koje nije direktno ulagano

Sve ovo ukazuje da su SDI od ključnog značaja kada su u pitanju zemlje u tranziciji i da na njih treba staviti značajan akcenat.

2) Neka iskustva vezana za SDI

2.1 Kina

S obzirom na ogromne razlike između Kine i Crne Gore na ovom slučaju se neću dugo zadržavati. Ovaj primjer je tu zbog članka kineskog profesora ekonomije Yasheng Huanga iz Pekinga, koji negativno govori o SDI, a koji opet potvrđuje osnovnu ideju ovog rada.

Kao što je poznato Kina trenutno uživa najveće stope privrednog rasta na svijetu i ima najveći nivo SDI u svijetu (2002. godine je prestigla SAD). Međutim, profesor Huang u svom članku "Zašto su SDI previše dobre za Kinu?" govori o tome da se u Kini pretjeruje sa povlasticama stranim investitorima i na taj način diskriminiše protiv sopstvene industrije. Ovo će, po njemu, u dugom roku dovesti do raspada domaće industrije i Kina će vrlo brzo izgubiti mnoge komparativne prednosti koje trenutno ima. On smatra da je Kina dostigla dovoljan nivo razvoja, tako da sada polako treba ukidati povlastice stranim investitorima i preduzećima i dovesti ih na isti nivo kao i domaća preduzeća kako bi se podsticala konkurencija. U suprotnom, on kaže da će previše SDI uništiti Kinu. Kao jedan od dokaza on navodi odnos domaćih investicija prema SDI koji je u Kini 4 do 5 puta manji od prosjeka zemalja u razvoju.

Ono što je pozitivno u ovom članku jeste da i profesor Huang smatra da su SDI **dobre** za ekonomiju i da su one jedan od najzaslužnijih faktora zašto je Kina danas na nivou na kom se trenutno nalazi. Jedini problem je da sada treba prilagoditi pravni okvir i pravila igre postojećoj situaciji. Ovo se u potpunosti slaže sa tezom ovog rada, a to je da su SDI dobre za ekonomiju, ali da je neophodan dobar pravni i institucionalni okvir kako bi se izvukla maksimalna korist.

2.2 Estonija

Estonija je mala bivša sovjetska republika, koja je već završila najveći dio svoje tranzicije ka ekonomiji slobdnog tržišta i uspjela da privuče velike količine stranog kapitala. Počela je da izgrađuje svoju državu od nule pošto je dobila nezavisnost od SSSR-a 1991. godine. Mada je Estonija drugačija od Crne Gore po mnogo aspekata, u nekim stvarima je i slična – radi se o maloj demokratskoj republici sa izlazom na

more. Mislim da su ove sličnosti dovoljne da bi poređenja bila svrsishodna, a predlozi za napredak Crne Gore na osnovu estonskih iskustava legitimni.

U posljednjih nekoliko godina Estonija je privukla najveću količinu stranog kapitala u Evropi poslije Češke republike i Mađarske. Njeno slobodno tržište, slobodna trgovina, poreska politika i visoka ocjena kreditne sposobnosti data od strane agencija za procjenu kreditne sposobnosti su privukli strane investitore. Estonska valuta je kruna (kroon) koja je još više osnažena njenim vezivanjem za Euro. Ovo stabilizovanje valute je bilo jedan od osnovnih faktora u privlačenju SDI.

Treba reći da je estonska ekonomija bila u padu prvih nekoliko godina od raspada SSSR-a i sticanja nezavisnosti, što jasno pokazuje da je neophodno da prođe vremena kako bi reforme dale željene rezultate.

Napredak Estonije u reformi njene ekonomije je baziran na nekoliko faktora:

- uspjeh u brzom uspostavljanju jednog od najslobodnijih režima trgovine na svijetu vrlo brzo poslije proglašenja nezavisnosti zahvaljujući ukidanju uvoznih i izvoznih carina i kvota;
- brza privatizacija većine držvanih preduzeća uključujući i zemljište;
- oporezivanje profita samo prilikom raspodjele dividende;
- ekstenzivno istraživanje o preferencijama stranih investitora, kriterijuma za investiranje i informacijama koje su potrebne stranim investitorima preko Estonske agencije za investicije čiji je proizvod bila široka i dobro organizovana baza podataka; razvoj jakog bankarskog sektora što je natjeralo banke da koriste tržište kapitala kako bi obezbijedile dodatni kapital

Estonija je prije mjesec dana i zvanično proglašena za zemlju sa najatraktivnijom investicionom klimom do 2007. godine od svih zemalja u tranziciji u Evropi.

3) Crna Gora

Trenutna situacija u Crnoj Gori sa aspekta SDI bi se mogla opisati kao nedovoljno dobra. Dobra zato što je ipak dosta toga urađeno za vrlo kratko vrijeme kako bi se povećale SDI u Crnoj Gori, a nedovoljno jer postoji još dosta toga što se mora uraditi po ovom pitanju. Neke od izmjena koje su potrebne ne zahtijevaju velika sredstva tako da bi im se moralo odmah pristupiti.

Nedavno je za potrebe Vlade Republike Crne Gore urađena studija koja je trebala da pokaže koji su problemi koji onemogućavaju priliv stranih investicija u Crnu Goru. Ova studija je identifikovala sljedeće probleme kao glavne:

1. Malo informacija o Crnoj Gori i šansama u njoj je dostupno stranim investitorima. Dodatni, dobro organizovani marketinški programi bi brzo mogli podići nivo informisanosti investitora.
2. Neorganizovanost i nedostupnost postojećih informacija za potencijalne investitore. Ministarstva i privatne asocijacije nisu učinile napor da organizuju informacije na način koji bi ih učinio upotrebljivijim i razumljivijim za strane investitore, niti su ih grupisali na taj način da se lako mogu prepoznati potencijalno atraktivne oblasti za ulaganje. Sistematizovanje ovih informacija bi umnogome pomoglo da se poveća nivo stranih investicija, i trebalo bi mu pristupiti odmah.
3. Neadekvatne podsticajne mjere kao što je oslobađanje od poreza (tax holidays). Crna Gora trenutno nudi vrlo malo potencijalno atraktivnih investicionih mogućnosti tako da su poreske olakšice neophodne. Stranim investitorima je potrebno ponuditi jače razloge da dođu u Crnu Goru.
4. Dvostruko oporezivanje profita. Crna Gora oporezuje profit kompanije a zatim i dividendu koju dobijaju akcionari.
5. Trenutno važeći zakon o radnim odnosima tjera poslodavca da trpi nerealne troškove kako bi se oslobodio viška radnika. Stopa doprinosa koja se plaća po zakonu je izuzetno visoka. Oba ova faktora obeshrabruju strane investitore da ulažu u postojeće kompanije. Zakon o radnim odnosima treba da bude potpuno promijenjen kako bi oslobodio i domaće i strane poslodavce ovog tereta.
6. Povećanje carina na nivo Srbijskih carina i carina EU će podići cijenu proizvoda i usluga u Crnoj Gori i samim tim stranim investitorima smanjiti mogućnost izvoza.
7. Tržište kapitala je nerazvijeno. Treba donijeti novi zakone i regulative kako bi se povećala trgovina obveznicama i drugim finansijskim instrumentima. Takve promjene se mogu izvesti lako i brzo. Bankarski sektor je neophodno što brže privatizovati kako bi se povećala konkurencija, likvidnost i kreditna masa na tržištu kapitala.
8. Nedovršene ekonomske reforme i privatizacija. Stranci neće ulagati u Crnu Goru dok Crna Gora ne stvori atraktivno okruženje za investicije. Banke se moraju privatizovati, državne kompanije koje gube novac likvidirati, a zakoni vezani za biznis i investicije moraju biti usaglašeni. Ekonomske reforme treba ubrzati, a privatizaciju završiti. Privatno vlasništvo treba da bude osnova svakog vida ekonomske i društvene aktivnosti u Crnoj Gori.

Ova studija sadrži i predloge kako bi se neki od ovih problema otklonili. Neki od njih su stvaranje informacione baze Crne Gore, restrukturiranje privrede, liberalizacija trgovine, završetak privatizacije itd. Iskustva Estonije mogu dosta pomoći prilikom rješavanja ovih problema. Kao što je već istaknuto SDI predstavljaju važan faktor u razvoju zemalja u tranziciji i Crna Gora bi morala mnogo više pažnje obratiti na ovaj aspekt.

4) Zaključak

Cilj ovog rada je bio da sruši neke mitove vezane za pojam stranih direktnih investicija i ukaže na značaj ovog fenomena u ekonomiji danas. Poseban akcenat je stavljen na značaj SDI u zemljama u tranziciji s obzirom da živimo u takvoj zemlji. Najnovija istraživanja i radovi govore u prilog SDI kao i liberalizacije trgovine, stabilne valute, jakih institucija koji svi zajedno treba da dovedu do stabilnog privrednog rasta i razvoja posebno zemalja u tranziciji.

Drugi dio rada se bavio iskustvima nekih drugih zemalja po pitanju SDI kao i trenutnim problemima Crne Gore vezanim za promociju SDI. Pokazalo se da bi iskustva Estonije mogla biti dragocjena za Crnu Goru jer se Estonije susrijetala sa sličnim problemima koje mi imamo danas. Predložene su i neke mjere kako bi se više promovisale SDI u Crnoj Gori.

Prilikom sprovođenja ovih mjera ipak treba dobro voditi računa o načinu na koji se to radi. Čak i najbolja rješenja iz jednog sistema implementirana u drugi sistem mogu da se pokažu pogrešnim. Zato treba paziti da takva rješenja budu prihvatljiva i na makro-nivou, ali i na nivou pojedinca. Jer, kao što je gradonačelnik Londona Ken Livingston nedavno istakao:

"Nije važno da li su neka rješenja tehnički dobra, već je važno da li su ona politički prihvatljiva!"

Literatura

1. Andersen, P. S. and P. Hainaut. "Foreign direct investment and employment in the industrial countries" *BIS Working Papers No. 61* November 1998.
2. Campos, Nauro F. and Fabrizio Coricelli. "Growth in Transition: What We Know, What We Don't and What We Should" *Journal of Economic Literature* September 2002.
3. *Centre for Economic Policy Research* 17.10.2003. <<http://www.cepr.org>>.
4. Feenstra, Robert C. "Facts and Fallacies about Foreign Direct Investment " *Dept. of Economics, University of California* 2002.
5. Hanson, Gordon H. "Should Countries Promote Foreign Direct Investment?" *G-24 Discussion Paper Series No. 9* Boston, 2001
6. Haussmann, Ricardo and Eduardo Fernandez-Arias. "Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?" *The New Wave of Capital Inflows: Sea Change or Just Another Tide?* New Orleans, 2000.
7. Hodges, Fletcher III, Vladimir Vulić, Nikola Vulić and Marko Miročević "Opening a Window to Foreign Investment in Montenegro" *Bearingpoint, Inc.* Podgorica, 2003.
8. Huang, Yasheng. "Why is Foreign Direct Investment Too Much of a Good Thing for China?" *Harvard University Asia Center* February 11, 2000.
9. *IMF Finance & Development*
10. 17.10.2003. <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/index.htm>>.
11. *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, third edition* OECD Paris, 1996.
12. *UNCTAD* 17.10.2003. <<http://www.unctad.org>>.
13. Vukotić, Veselin. *Makroekonomski računi i modeli* CID Podgorica, 2001.
14. *World Investment Report 2002* UNCTAD New York, 2002.

Nina Labović

Otvorenost i liberalizacija privrede Crne Gore u procesu evropskih integracija

Abstract

In order to be integrated in the international community Montenegro should build a legal framework in accordance with WTO and EU standards. This means implementing economic reforms that will lead toward market economy and provide economic stability. Thus, a pre-condition to economic integration is a liberalized economy. *Free international trade* and investment flows have relative significance to the *openness of the national economy*. Openness as the interaction of one economy with other economies has relevance to sustainable development of the country and it is measured as the sum of exports and imports of goods and services as a ratio of GDP. Furthermore, the *Terms of Trade* measures the relative profitability of foreign trade. They are conventionally defined as a ratio of the price of exports to the price of imports. Compared to the beginning of 2001, terms of trade in Montenegro were about 10% worse in May 2003.

Montenegro, as a small service oriented country and a *price-taker* in the world economy, is not in a position to implement protectionist measures. However, foreign trade policy changes in Montenegro in 2003 were not according to *liberalization* principles. Average custom rate in Montenegro increased, which will have a negative impact on the country's economy. In order to measure the effects of the customs rates increase on Montenegrin production and consumption, it is necessary to *calculate average weighted customs rate*. In other words, the calculated average weighted customs rate takes imports structure-according products and calculates the participation of all products in total imports as weights. Considering this, customs rates for imports products dominated in total Montenegrin imports (and make around 60% of total imports) have not increased. Thus, the new customs system has not deteriorated Montenegrin production and consumption in the short term. This means that if the imports structure remains the same in the future, the customs rates increase will not have any negative effects on the economy. In addition, foreign trade regime changes in Montenegro should contribute to ratification of free trade agreements with the Balkan countries as well as harmonization and integration with the EU.

Key words: *Free trade, Openness of the economy, Imports dependance, Terms of Trade, Policy-taker, Price-taker, Weighted customs rate*

1. Uvod

Integracija Crne Gore u Evropsku uniju, odnosno međunarodnu zajednicu predstavlja osnovnu strategiju njene spoljne politike na dugi rok. Preduslov toga je uspješnost procesa tranzicije, odnosno sprovođenje ekonomskih reformi usmjerenih ka tržišnoj odnosno liberalnoj ekonomiji, demokratizacija i odgovarajuća zakonska regulativa. U procesu evropskih integracija, Crna Gora mora preduzeti nekoliko koraka koji obuhvataju:

- Stabilizaciju privrede (otklanjanje budžetske i eksterne neravnoteže, stabilnost cijena, otplata javnog i spoljnog duga itd.);
- Reformu privrede (privatizacija, restrukturiranje, fiskalna i finansijska reforma, itd.) usmjerenu na njeno pretvaranje u liberalnu, odnosno tržišno orjentisanu;
- Usvajanje i primjena zakonske regulative koja je u skladu sa standardima Evropske unije i Svjetske trgovinske organizacije.

Pretvaranje crnogorske privrede u tržišnu i otvorenu ekonomiju, podrazumijeva veliki broj aktivnosti usmjerenih na liberalizaciju svih njenih oblasti, kao i obezbjeđenje uslova za nesmetano odvijanje međunarodne razmjene.

Rad je strukturiran u tri dijela:

I dio: Značaj slobodne međunarodne razmjene i otvorenosti ekonomije.

II dio: "Terms of trade."

III dio: Značaj liberalnog spoljno-trgovinskog režima i uticaj njegovih promjena na privredu.

Značaj slobodne međunarodne razmjene i otvorenosti ekonomije

Slobodna međunarodna razmjena podrazumijeva slobodnu razmjenu resursa između rezidenata jedne zemlje i ostatka svijeta na način koji će biti najefikasniji, odnosno koji će donijeti obostranu korist ili ostvarenje ekonomskih ciljeva učesnika u toj razmjeni. Što je veći stepen uticaja države na spoljnotrgovinsku razmjenu, više se ograničava mogućnost učesnika te razmjene da ostvare svoj ekonomski cilj.

Određeni uslovi koji moraju postojati da bi se mogla odvijati slobodna međunarodna razmjena, a što je i uslov međunarodnih integracija su:

- *Slobodan protok roba*, odnosno odsustvo administrativnih barijera za slobodnu međunarodnu trgovinu kao što su carine, kontigenti, prelevmani, dozvole itd;
- *Slobodan protok kapitala*, što znači da Crna Gora mora liberalizovati svoja tekuća plaćanja i svoja srednjoročna i dugoročna kretanja kapitala. To dalje znači povezivanje sa međunarodnim finansijskim tržištima, ustanovljenje pune

konvertibilnosti kapitalnog i finansijskog računa, odnosno eliminisanje svih preostalih ograničenja na investicije i nekretnine;

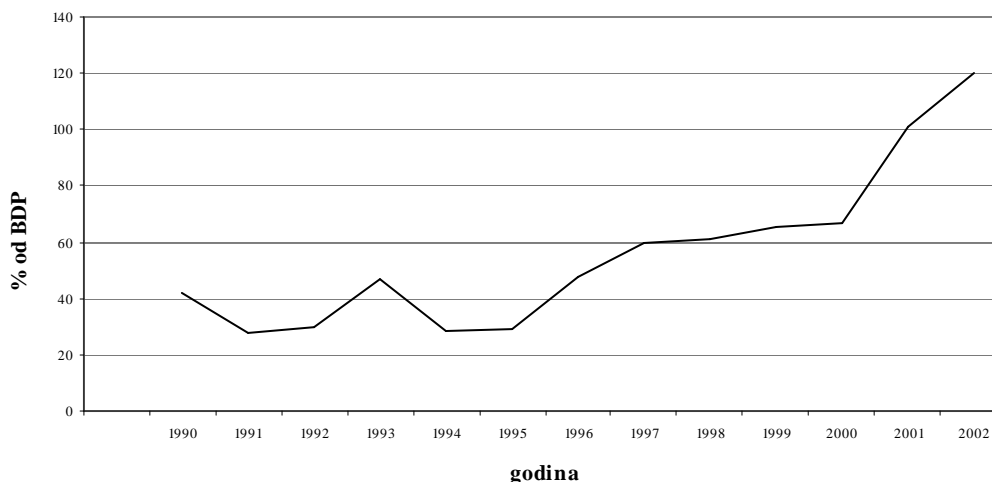
- *Slobodno kretanje radne snage;*
- *Zaštita svojinskih prava i zaštita ugovora i rezidenata i nerezidenata;*
- *Obezbjedenje konkurentskog ambijenta i slobodnog tržišta bez državne intervencije;*

Postojanje visokog stepena slobodne međunarodne razmjene i niskog uticaja države na ekonomiju, doprinosi povećanju otvorenosti ekonomije. Zapravo, slobodna međunarodna trgovina ili razmjena obezbjeđuje bolju upotrebu resursa, kako u okviru rezidentne teritorije, tako i van nje, tj. globalno. Ukoliko je privreda više otvorena međunarodnoj trgovini, može imati više koristi od datih resursa. Pored toga, otvorena ekonomija može imati benefite i od inovativnih tehnologija koje su dostupne širom svijeta.

Otvorenost kao interakcija jedne ekonomije sa drugim ekonomijama je veoma značajna za održivost privrednog razvoja jedne zemlje. Otvorenost se može procijeniti u zavisnosti od toga koliki je značaj međunarodne trgovine i tokova investicija za nacionalnu ekonomiju. Takođe se može ocijeniti na osnovu barijera koje postoje u međunarodnoj trgovini i investicionim poslovima (npr. Carinske stope i kontigenti na uvoz ili ograničenje stranog vlasništva na zemljište ili drugu imovinu). Generalno, indikatori otvorenosti bi trebali da obuhvataju veličinu barijera za trgovinske i investicione tokove iz zemlje i u zemlju. Neki analitičari baziraju indikatore otvorenosti i na izvozu i na uvozu. Ustvari, mjera otvorenosti jedne ekonomije se prikazuje kao zbir izvoza i uvoza roba i usluga u odnosu na bruto domaći proizvod (BDP) u određenom periodu. Međutim, ukoliko pratimo, koliko uvoz u Crnu Goru obezbjeđuje njenom stanovništvu širinu izbora roba i usluga, u tom slučaju je odnos uvoza prema BDP-u veoma značajna mjera otvorenosti. Pored toga značajan indikator otvorenosti ekonomije je i odnos stranih direktnih investicija (SDI) prema BDP-u. Zapravo, osnovni indikatori otvorenosti (crnogorske) privrede su: (1) $(\text{izvoz} + \text{uvoz}) / \text{BDP}$, (2) uvoz / BDP ; (3) SDI / BDP .

Ukupna trgovina robama i uslugama (izvoz plus uvoz) u odnosu na GDP kao indikator otvorenosti crnogorske ekonomije u periodu 1990-2002. prikazana je sledećim grafikom.

Grafik 1: (vrijednost izvoza plus uvoza roba i usluga) kroz BDP (1990-2002.)



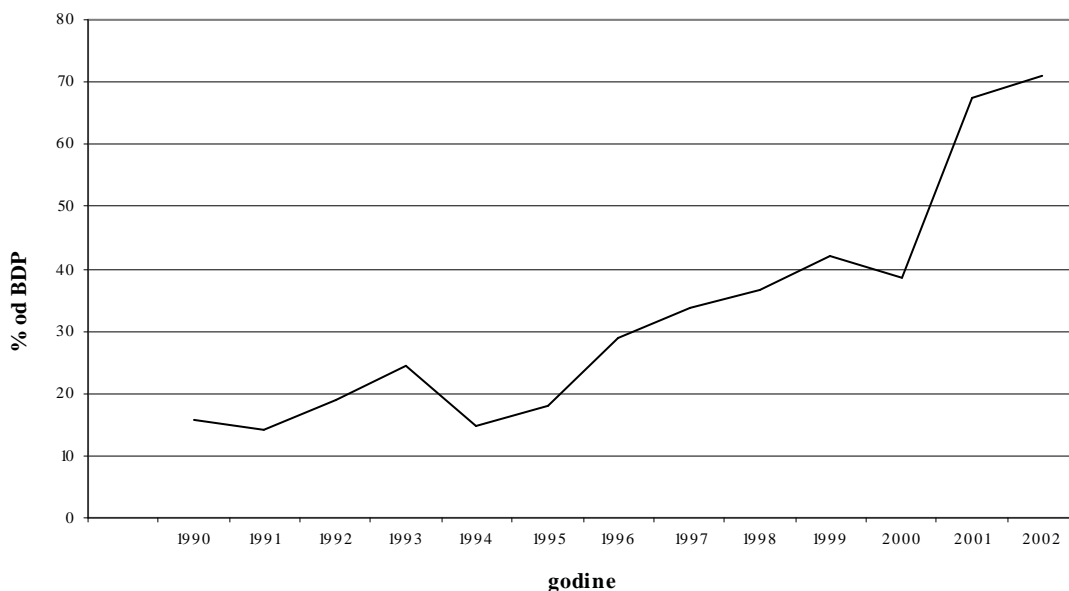
Grafik pokazuje da je tokom posmatranog perioda, ovaj ratio porastao sa 41% na 120% BDP-a ili za oko 79 procentnih poena. Razlog ovog stanja može biti djelimično smanjenje državnog protekcionizma, kao i promjene spoljno-trgovinskog režima (smanjenje carinskih stopa) u 2000. godini.

Posmatrajući ratio *uvoza i BDP-a*, bitno je istaći da je uvoz kao procenat BDP-a, poslednjih godina prilično porastao, što sa jedne strane pokazuje veću otvorenost ekonomije, a sa druge strane visoku uvoznu zavisnost crnogorske privrede. Posmatrajući strukturu tog *uvoza po namjeni* u poslednjih deset godina, zaključuje se da preko 50% čine sirovine i nedovršena proizvodnja. Potrošačka dobra čine oko 35% ukupnog uvoza u proteklih deset godina. Uvoz kapitalnih dobara u istom periodu je podrazumijevao uvoz mašina i transportne opreme što je činilo oko 15% ukupnog uvoza.

Uvoz usluga, naročito u periodu nakon ratova u regionu je takođe porastao. Rast trenda uvoza (i izvoza) turističkih i transportnih usluga je ostvaren od 2000. godine, nakon stabilizacije političke i ekonomske situacije u zemlji.

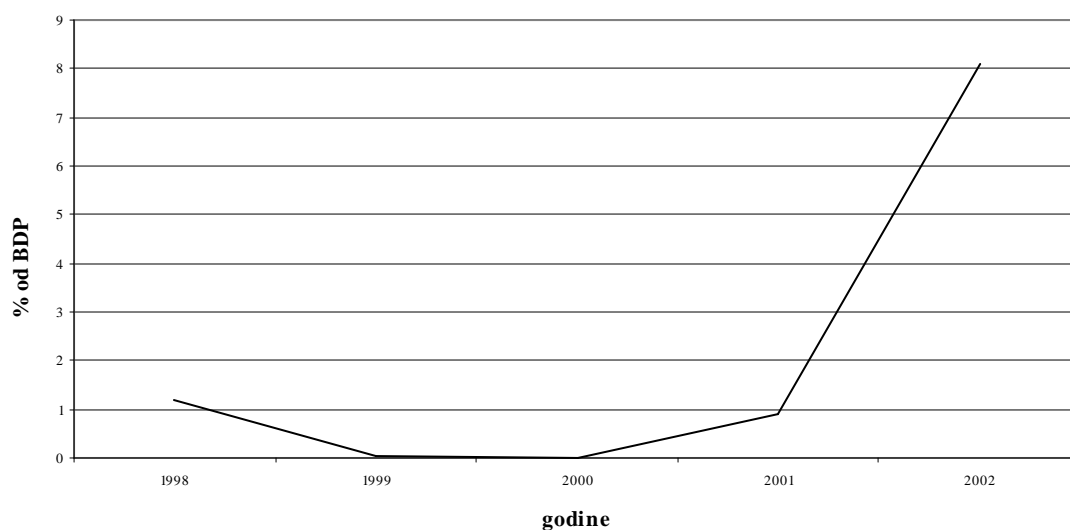
Grafik br. 2 pokazuje crnogorski uvoz u odnosu na BDP, kao značajan indikator otvorenosti, ali i visoke ekonomske zavisnosti privrede. Uvoz roba i usluga u Crnu Goru se kreće u rasponu od 16% u 1990. do 70% u 2002. Rast vrijednosti uvoza u odnosu na BDP, u posmatranom periodu, s druge strane pokazuje i smanjenje BDP-a vrednovanog stalnim cijenama.

Grafik 2: Uvoz u odnosu na BDP (1990-2002.)



Posmatrajući ratio SDI i BDP- u poslednjih nekoliko godina u Crnoj Gori, može se zaključiti da je on porastao, odnosno da su se povećale strane direktno investicije, naročito u 2001. i 2002. godini. Zapravo, bilo je dosta promjena SDI od 1998. godine, kada su iznosile 1,2% od BDP-a i značajno opale u 1999. i 2000. godini u ratnom i posleratnom periodu u SRJ. Neznatno povećanje SDI je ostvareno u 2001. u odnosu na 1999. godinu. SDI su u 2002. godini porasle nominalno za oko 700% u odnosu na 2001. godinu, što je prvenstveno rezultat privatizacije naftnog preduzeća Jugopetrol-Kotor. SDI u 2002. godini su iznosile 8,1% BDP-a što predstavlja povećanje u odnosu na 0,9% u 2001. godini. U svakom slučaju, jedan od razloga, postojanja niskog nivoa SDI u Crnoj Gori u prethodnih nekoliko godina je bila politička nestabilnost i nepostojanje odgovarajućeg pravnog okvira za strane investitore. Zbog toga odnos SDI i BDP u Crnoj Gori pokazuje niži stepen otvorenosti privrede kada su u pitanju finansijski i kapitalni tokovi. Ipak, dalji priliv SDI u Crnu Goru, treba da doprinese strukturnim promjenama u privredi i povećanju izvoza.

Grafik 3: SDI u odnosu na BDP (1998-2002.)



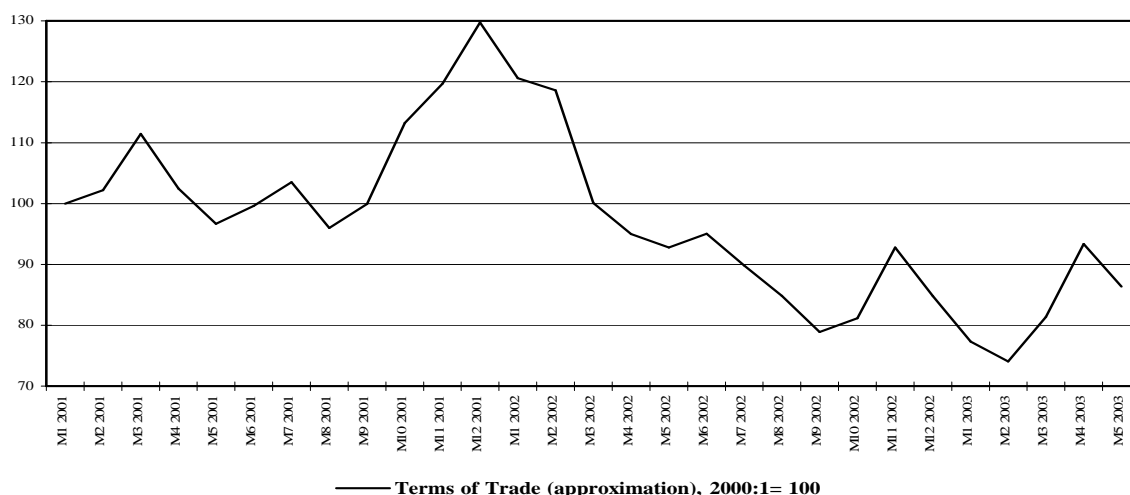
2. “Terms of trade”

“Terms of trade” (uslovi trgovine) imaju veoma važnu ulogu u spoljnoj trgovini. Obično su definisani kao ratio cijene izvoza i cijene uvoza i mjere relativnu profitabilnost spoljne trgovine. Rastući trend “terms of trade” prikazuje poboljšanje relativne profitabilnosti trgovine, što znači da zemlja dobija više za svoj izvoz nego što treba da plati za svoj uvoz. Opadajući trend “terms of trade” prikazuje suprotnu situaciju, da je odnos cijena izvoza i uvoza nepovoljan, odnosno zemlja mora više platiti za uvoz nego što dobija od izvoza.

Zbog činjenice da Zavod za statistiku u Crnoj Gori ne publikuje cijene izvoza i uvoza, onda se za izračunavanje “terms of trade” može koristiti odnos cijena najdominantnijih proizvoda na strani crnogorskog izvoza i uvoza. Najveće učešće u uvozu ima kategorija nafte i naftnih derivata¹⁶² (17,8% u 2002. i 14,6% u prvom kvartalu 2003.), dok na izvoznjoj strani dominira aluminijum. (62,7% u 2002. i 71,3% u prvom kvartalu 2003.). Mada nije potpuno tačan pokazatelj “terms of trade” (uslova trgovine), ratio svetskih cijena aluminijuma i cijena naftnih derivata, predstavlja dobru mjeru profitabilnosti spoljne trgovine Crne Gore i prilično dobro prikazuje postojeće uslove trgovine.

¹⁶² Oko 40% uvoza nafte i gasa se reeksportuje što se reflektuje na izvozne cijene. Ovo smanjuje neto doprinose uvoza nafte na postojeće uslove trgovine.

Graph 8.4. Terms of Trade in Montenegro (Approximation)



Grafik 4 prikazuje odnos dva nivoa cijena na svjetskom tržištu koji doprinose procjeni uslova trgovine (“terms of trade”) u Crnoj Gori.² Na osnovu grafika se zaključuje da su se “terms of trade” (uslovi trgovine) u Crnoj Gori u 2001. godini poboljšali, s obzirom da su se smanjile i cijena aluminijuma i cijena nafte. Ipak, u 2002. i u aprilu i maju 2003. godine došlo je do pada cijena aluminijuma, dok su cijene nafte ostale iste. To je dovelo do pogoršanja “terms of trade” Crne Gore u maju 2003. U poređenju sa početkom 2001. godine, “terms of trade” u maju 2003. su bili oko 10% na nižem nivou.

3. Značaj liberalnog spoljno-trgovinskog režima i uticaj njegovih promjena na privredu

U spoljno-trgovinskoj politici, kao segmentu ekonomske i razvojne politike, postoje opšta pravila koja bi trebalo uvažavati, pošto veličina svake konkretne zemlje značajno modifikuje ta pravila. Međutim, to ne znači da ono što je pravilo za velike zemlje u trgovinskoj politici nije istovremeno i za male, kao i obrnuto, ali postojanje njihovih specifičnosti često zahtijeva veoma različita rešenja. Razlog za to je sasvim jasan: visokorazvijene zemlje, su zapravo kreatori međunarodnog ambijenta u kome se obavlja svjetska trgovina, bez obzira na postojanje međunarodnih organizacija koje se bave uređivanjem tokova svjetske trgovine kao što je npr. Svjetska trgovinska organizacija. Izvoz i uvoz šest najrazvijenijih zemalja svijeta čine blizu jedne polovine svjetske razmjene (48% izvoza i 46% uvoza). Zbog toga manje razvijene zemlje svijeta, treba da prihvate spoljno-trgovinsku politiku velikih zemalja kao datu, bez većih mogućnosti da u tome budu uticajne, tako da postaju

² Baza za seriju je januar 2001. (januar 2001=100)

policy-takers (prihvatiloci politike), a pored toga su na međunarodnom tržištu i *price-takers* (prihvatiloci cijena) jer ne mogu da utiču u većoj mjeri na svjetske cijene, osim u rijetkim situacijama kada raspolažu značajnijim privrednim resursima.

Posmatrajući spoljno-trgovinsku politiku Crne Gore, može se istaći da se tokom poslednjih nekoliko godina, njena spoljnotrgovinska regulativa nekoliko puta mijenjala. Prije primjene novog Carinskog zakona u 2003. godini, u junu 2000. godine je primijenjena nova Uredba o carinskoj tarifi, prema kojoj su ponderisane carinske stope u Crnoj Gori smanjene sa prosječnog nivoa od 12% na prosječni nivo od 2,7%. To je predstavljalo važan korak u procesu otvaranja i liberalizacije crnogorske privrede i poboljšanja životnog standarda njenih građana. Međutim, ova Uredba je bila na snazi sve do 15. avgusta 2003. godine, kada nakon usvajanja Akcionog plana o harmonizaciji ekonomskih sistema Srbije i Crne Gore stupa na snagu nova Uredba o carinskoj tarifi, sa novim, većim carinskim stopama za 93% tarifnih pozicija. Za preostalih 7% tarifnih pozicija ili 56 strateških poljoprivrednih proizvoda se primjenjuje stara carinska tarifa, do konačnog usklađivanja sa Srbijom i za ovu grupu proizvoda. Prosječna ponderisana carinska stopa je prema prvim procjenama povećana za nekih 3 procentna poena i iznosi oko 6%. Rast carinskih stopa u Crnoj Gori je na neki način udaljavanje od liberalizacije njene ekonomije, što može imati negativan uticaj na njenu privrednu aktivnost.

3.1 Analiza uticaja povećanja carinskih stopa i postojanja necarinskih ograničenja na privrednu aktivnost

Teorijski posmatrano, povećanjem carina na uvoz određenih proizvoda, odnosno zaštitom domaće proizvodnje tih proizvoda u maloj zemlji, dolazi do djelimične realokacije proizvodnih faktora iz proizvodnje nekog drugog proizvoda u proizvodnju proizvoda koji se štiti carinama. Pošto mala zemlja, ne može uticati na odnos cijena na svjetskom tržištu, ako njenu (domaću) proizvodnju valorizujemo prema svjetskim cijenama, zaključujemo da su, nakon povećanja carina, domaća proizvodnja, kao i bruto domaći proizvod smanjeni. Pored toga, visoke carinske stope direktno podrivaju i izvozno orjentisane grane i preduzeća.

U strukturi crnogorskog uvoza po namjeni u 2002. godini, preko 50% uvoza se odnosi na repromaterijale i nedovršenu proizvodnju, a oko 15% na mašine i transportnu opremu, koja je u jednom dijelu svakako u funkciji dalje proizvodnje. Prema tome, povećanje carina na one proizvode koji se nalaze u funkciji dalje proizvodnje, znači veće troškove inputa za proizvodnju, što poskupljuje izvoz i doprinosi daljem smanjenju konkurentnosti, inače nekonkurentne crnogorske privrede. Alokacija proizvodnih resursa će u tom slučaju biti manje efikasna, a aktivnosti proizvodnih preduzeća na nižem nivou zbog skupljeg uvoza proizvodnih inputa. To se u krajnjoj liniji negativno odražava i na razvoj privatnog sektora, kao i

na sam državni budžet. Naime, kratkoročno se ostvaruje inicijalno povećanje carinskih prihoda, ali na dugi rok će se smanjiti prihodi od drugih poreza zbog smanjenja aktivnosti preduzeća koja uvozne proizvode sa povećanom carinskom stopom koriste kao proizvodni input.

Ovo predstavlja opšti prikaz stanja u proizvodnji koje može nastati zbog rasta carinskih stopa. Međutim, treba imati u vidu još dvije činjenice, a odnose se na stanje nakon 15. avgusta 2003. godine kada je primijenjena nova Uredba sa većom prosječnom carinskom stopom u Crnoj Gori³) a to su:

- 1) Vlada Crne Gore je u avgustu 2003. godine ukinula kontingente, kao kvantitativna ograničenja uvoza i izvoza roba koja su postojala prema starom spoljno-trgovinskom režimu. Ovo predstavlja korak naprijed ka liberalizaciji trgovine, otvaranju privrede i usklađivanju sa međunarodnim standardima. Pri tome je u Crnoj Gori i dalje ostao da važi režim dozvola za određene kategorije proizvoda (oružje, municija, droge, otrove i sl.) kao i prelevmani za određenu grupu proizvoda (meso i preradjevine od mesa, mlijeko, mliječne preradjevine, voće, povrće, pivo, vino i vodu).
- 2) Carinske stope su, prema novoj Uredbi o carinskoj tarifi povećane, ali su za proizvode koji su dominantni *u uvozu, neznatno povećane ili uopšte nisu povećane*. To dalje znači, da ako posmatramo crnogorski uvoz po proizvodima u 2002. i prvoj polovini 2003. godine (tabela 1), može se zaključiti sledeće:
 - *Nafta i naftni derivati* (tečni petroleum, benzin, kerozin) imaju najveće učešće u ukupnom crnogorskom uvozu (skoro 18% u 2002. i 11% u 2003.). Ipak, nova carinska stopa na uvoz ove grupe proizvoda, koji svake godine čine preko 10% ukupnog uvoza, je ostala nepromijenjena i iznosi 1%.
 - Uvoz *električne energije* jeste sledeća značajna stavka, i čini oko 13% ukupnog uvoza u 2002. Međutim i sada, i ranije prema starom spoljno-trgovinskom režimu, nije carinjen uvoz električne energije u Crnu Goru.
 - Carinska stopa za *električne aparate i opremu* koji čine 4,7% ukupnog uvoza u 2002. i u prvoj polovini 2003. godine, je za najveći dio ove grupe proizvoda ostala nepromijenjena i kreće se u rasponu od 1-5%. Prethodna carinska stopa je bila u rasponu 1-3%.
 - *Telekomunikaciona oprema (telefoni, teleprinteri, telefaksi)*, čije je učešće u ukupnom uvozu iznosilo 2,9% u 2002. i 7,0% u prvih šest mjeseci 2003. godine, se takođe uvozi po istoj carinskoj stopi od 3% i po novj Uredbi.

³ Prethodna ponderisan prosječna carinska stopa u Crnoj Gori bila 2,7%, a nova ponderisana prosječna carinska stopa je oko 6%.

- Uvoz *automobila* koji čine 4,6% ukupnog uvoza u 2002. i 9,6% u prvih šest mjeseci 2003. godine, ima takođe istu carinsku stopu kao i prije koja iznosi 5%.
- Carinska stopa za *meso i prerađevine od mesa* koji čine oko 4,5% ukupnog uvoza u oba posmatrana perioda, je za svježe meso (osim jagnjetine, ćuretine i kokošjeg mesa), ostala nepromijenjena odnosno još uvijek neusklađena i iznosi 0%, dok je za suhomesnate proizvode i pomenute tri kategorije svježeg mesa povećana sa 5% na 30% .
- Carinska stopa za *građevinski materijal* (cement, kreč, proizvode od kamena, gipsa, cementa, betona, azbesta, liskuna) koji čini 4,9% ukupnog uvoza u 2002. i 4,4% u prvoj polovini 2003., je uglavnom ostala nepromijenjena i kreće se u rasponu od 1-10%, dok prije taj raspon bio 0-10%.
- *Eterična ulja i parfemi* čine 2,4% uvoza u 2002. i 3,6% u prvih šest mjeseci 2003. godine. Carinska stopa za kategoriju eteričnih ulja ostala nepromijenjena (1%), dok je za kategoriju parfema pripremljenih za prodaju na malo povećana sa 10 na 15%.
- *Hartija i karton i proizvodi od celuloze* predstavljaju kategoriju koja čini 1,8% ukupnog uvoza u 2002. i 2,8% u prvoj polovini 2003. Kod ove grupe proizvoda, carinska stopa za ručno izređenu hartiju i karton je prema novoj Uredbi smanjena sa 3% na 1%, dok je za najveći broj vrsta hartije stopa povećana sa 1% na 3% i sa 3% na 5%. Za neke vrste predmeta od kartona (kutije), carinska stopa je povećana sa 5% na 12%. Generalno stopa se prema novoj Uredbi kreće u rasponu 1 – 12%, za ovu kategoriju proizvoda, umjesto prethodnog raspona od 0-5%.
- Ostali značajni proizvodi su *uvoz voća i povrća* (5,3% ukupnog uvoza u 2002. i 2,5% u prvoj polovini 2003.), gdje je carinska stopa za neke vrste voća povećana sa 5 na 20%, dok je za određene kategorije povrća povećana sa 5 na 30%. Zapravo, za ovu kategoriju je ostvareno značajnije povećanje carinskih stopa nekoliko vrsta proizvoda.

Generalno, svi ovi proizvodi, od kojih je došlo samo do značajnog povećanja carinskih stopa za suhomesnate proizvode i pojedine kategorije voća i povrća, čine preko 60% crnogorskog uvoza u 2002. godini, a slična situacija je bila i u prethodne dvije godine. U 2003. godini pomenute vrste proizvoda čine 50% crnogorskog uvoza.⁴ Neki od ovih proizvoda imaju značajno učešće i u proizvodnji i u potrošnji u Crnoj Gori (nafta, električna energija, električni aparati i oprema i sl.), tako da je moguće, ako se i dalje zadrži ova uvozna struktura, da uvođenje novih carinskih stopa, može imati mnogo manje negativan efekat na ukupnu proizvodnju i potrošnju u Crnoj Gori, a time i na BDP i životni standard.

⁴ U prvih šest mjeseci 2003. godine nije registrovan uvoz struje

Sveukupno posmatrana i proizvodnja i potrošnja u zemlji koja je povećala carinske stope na dominantne ili sve uvozne proizvode se mijenja. Naime, posmatrajući proizvodnju, proizvodni faktori se realociraju u proizvodnju onog proizvoda koji služi kao supstitut, bez obzira na efikasnost ili isplativost te proizvodnje, tako da se mijenja optimalna količina proizvodnje. Na strani potrošnje se smanjuje potrošnja uvoznog proizvoda, koji je sada skuplji, smanjuje se tražnja za tim proizvodom, a povećava se tražnja za njegovim supstitutom. Zbog smanjene tražnje za uvoznim proizvodom, smanjuje se uvoz, a ako je u pitanju proizvodni input, poskupljuje se izvoz, što dalje vodi smanjenju izvoza. Sveukupno, smanjenje i uvoza i izvoza, znači smanjenje obima razmjene sa inostranstvom, a time i otvorenosti ekonomije zemlje koja je povećala carinsku stopu.

Posmatrano za slučaj Crne Gore, bitno je istaći da oko 30% crnogorskog uvoza u 2002. godini čine potrošna dobra, a 50% repromaterijal i nedovršena proizvodnja, tako da rast carinskih stopa na sve ove proizvode vodi smanjenju i proizvodnje i potrošnje u zemlji, odnosno BDP-a i ionako niskog životnog standarda stanovništva. Pored toga, rast carinskih stopa na ukupna potrošna dobra svakako će uticati na njihov manji uvoz. To može produkovati prelivanje kapitala u industrije u kojima Crna Gora ne vidi svoju komparativnu prednost. Međutim, to pravilo važi za slučaj povećanja carinskih stopa za sve proizvode iz carinske tarife. Ipak, posmatrajući strukturu crnogorskog uvoza po proizvodima, kao što je već rečeno, za većinu dominantnih uvoznih proizvoda nije povećana carinska stopa. To dalje znači, da ukoliko se zadrži uglavnom ista struktura uvoza u 2003. godini i u budućnosti, rast carinskih stopa, ne bi trebao da se generalno odrazi na značajnije povećanje cijena u Crnoj Gori, kako indeksa cijena proizvođača (PPI), tako i indeksa potrošačkih cijena (CPI), odnosno na kupovnu moć potrošača. Pokazatelj takve situacije, može biti i činjenica da je godišnja stopa inflacije (CPI) u Crnoj Gori, u septmbru bila 6,7%, dok je na mjesečnom nivou bila 0,5%. Prije povećanja carinskih stopa, godišnja stopa inflacije u julu je bila 6,9%, dok je mjesečni rast bio 0,2%. Prema tome, uvođenje nove carinske stope u Crnoj Gori se, za sada, kratkoročno, nije odrazilo na rast cijena (osim u pojedinačnim slučajevima), i takva situacija može ostati ukoliko se zadrži slična uvozna struktura i ako se nakon usklađivanja carinskih stopa za 56 strateških poljoprivrednih proizvoda, te stope zadrže na prilično niskom nivou. Zapravo, neusklađivanje carinske stope sa Srbijom za 56 strateških poljoprivrednih proizvoda (svinjsko meso, mlijeko, pšenica, kukuruz, šećer itd.) ili 7% ukupnih proizvoda iz carinske tarife, je jedan od razloga dosadašnjeg nepovećanja cijena u Crnoj Gori.

Generalno, povećanje carinskih stopa u Crnoj Gori, u avgustu 2003. godine, može dovesti i do smanjenja izvoza iz Crne Gore u druge zemlje, odnosno tržište za proizvode iz Crne Gore učiniti manjim. Takođe, tržište Crne Gore može postati manje za uvozne proizvode jer su oni skuplji. Ipak, ono što treba imati u vidu je

učešće pojedinih proizvoda sa povećanim carinskim stopama u ukupnom uvozu. Zapravo, bitno je izračunati prosječnu ponderisanu carinsku stopu, pri čemu se kao ponder koristi učešće pojedinih proizvoda u ukupnom uvozu. Ako je učešće ovih proizvoda sa povećanom carinskom stopom neznatno, povećanje cijena na domaćem tržištu se neće multiplikativno odraziti na opšti rast cijena, ukupnu privrednu situaciju i životni standard. Ukoliko je to učešće ipak znatnije, onda je moguće osjetno povećanje maloprodajnih cijena, kako tih proizvoda kao finalnih, tako i onih proizvoda koji se dobijaju daljom preradom uvoznih sirovina sa povećanom carinskom stopom. U svakom slučaju, ukupna situacija zavisi i od toga koliko će pojedini veleprodavci i maloprodavci koristiti svoju monopolsku poziciju i biti spremni da smanje svoje visoko određene marže.

Tabela 1 Uvoz Crne Gore po proizvodima u 2002. i prvih šest mjeseci 2003. (uključujući Kosovo i isključujući Srbiju)

Kategor. nr	Sektor	Uvoz u 2002 (USD)		Uvoz u prvih šest mjeseci 2003 (€)	
		Ukupno	% od ukupno	Ukupno	% od ukupno
0	Žive životinje	0	0	2,925	0,10
1	Meso i mesne preradevine	25.283.125	4,48%	7,373,699	4,29
2	Mliječni proizvodi i jaja	7.706.248	1,37	2,552,310	1,49
3	Riba i riblji proizvodi	3.917.115	0,69	1,005,710	0,59
4	Žitarice i proizvodi od žitarica	6.020.043	1,07	1,682,378	0,98
5	Voće i povrće	29.874.135	5,29	4,253,878	2,48
6	Šećer, proizvodi od šećera, med	12.594.089	2,23	2,096,927	1,22
7	Kafa, čaj, kakao	7.711.222	1,37	3,177,618	1,85
8	Stočna hrana	1.061.714	0,19	447,039	0,26
9	Ostali prehrambeni proizvodi	7.036.240	1,25	2,702,592	1,57
11	Piće	5.684.228	1,01	1,352,077	0,79
12	Cigarete i duvan	2.351.122	0,42	876,866	0,51
21	Sirova koža	35.333	0,01	36,300	0,02
22	Uljano sjeme i plodovi	59.560	0,01	19,035	0,01
23	Sirovi kaučuk	32.526	0,01	5,480	0,00
24	Pluta i drvo	836.036	0,15	313,314	0,18
25	Celuloza i otpaci od hartije	1.589.051	0,28	466,214	0,27
26	Tekstilna vlakna i otpaci	713.533	0,13	87,716	0,05
27	Sirova đubriva i minerali	754.064	0,13	225,488	0,13
28	Metalne rude i otpaci metala	4.574.658	0,81	811,452	0,47
29	Životinjske, biljne materije	738.656	0,13	1,120,723	0,65
32	Kameni ugalj, koks i briketi	74.092	0,01	0	0,00
33	Nafta i naftni derivati	100.259.400	17,77	18,633,041	10,85
34	Prirodni i industrijski gas	293.805	0,05	127,684	0,07
35	Električna energija	72.351.632	12,82	0	0,00
41	Životinjska ulja i masti	370.707	0,07	34,744	0,02
42	Prerađena ulja i masti	2.817.952	0,50	577,657	0,34
43	Biljna i životinjska ulja i masti	35.202	0,01	1,011	0,00
51	Organski proizvodi	481.307	0,09	94,442	0,05
52	Neorganski proizvodi	10.248.283	1,82	1,553,060	0,90
53	Oprema za slikanje	2.838.960	0,50	1,196,915	0,70
54	Medicinski i farmaceutski proizvodi	7.574.715	1,34	3,203,857	1,87
55	Eterična ulja i parfemi	13.568.215	2,40	6,124,433	3,57

Tabela 1 (nastavak) Uvoz Crne Gore po proizvodima u 2002. i prvih šest mjeseci 2003.
(uključujući Kosovo i isključujući Srbiju)

Kategor. nr	Sektor	Uvoz u 2002 (USD)		Uvoz u prvih šest mjeseci 2003 (€)	
		Ukupno	% od ukupno	Ukupno	% od ukupno
56	Vještačka dubriva (izuzev neprerađena)	65.066	0,01	160,144	0,09
57	Neprerađena plastika	801.659	0,14	188,192	0,11
58	Prerađena plastika	3.644.011	0,65	1,587,670	0,92
59	Hemijski proizvodi	4.297.408	0,76	1,729,341	1,01
61	Koža i preradevine od kože	325.863	0,06	1,957	0,00
62	Proizvodi od kaučuka	4.537.292	0,80	1,279,515	0,74
63	Proizvodi od drveta i plute	4.379.022	0,78	1,360,679	0,79
64	Hartija, karton i proizvodi od celuloze	10.154.333	1,80	4,853,279	2,83
65	Predivo, tkanine i tekstilni proizvodi	3.193.531	0,57	1,233,301	0,72
66	Građevinski materijal	27.786.064	4,92	7,542,270	4,39
67	Gvožđe i čelik	6.828.515	1,21	6,280,920	3,66
68	Obojeni metali	3.690.334	0,65	633,854	0,37
69	Metalni proizvodi	11.759.365	2,08	4,196,624	2,44
71	Industrijske mašine i oprema	5.927.500	1,05	891,733	0,52
72	Mašine specijalne upotrebe	10.880.683	1,93	2,661,294	1,55
73	Mašine za preradu metala	2.313.242	0,41	266,822	0,16
74	Industrijske mašine za generalnu upotrebu	20.898.024	3,70	6,944,106	4,04
75	Kancelarijske mašine	8.616.607	1,53	3,576,690	2,08
76	Telekomunikaciona oprema	16.421.556	2,91	12,103,770	7,05
77	Električne mašine i oprema	26.746.898	4,74	8,165,500	4,75
78	Automobili	26.171.208	4,64	16,540,917	9,63
79	Ostala prevozna oprema	1.159.403	0,21	12,139,173	7,07
81	Montažne zgrade	2.845.902	0,50	999,257	0,58
82	Namještaj i djelovi	9.411.681	1,67	3,319,072	1,93
83	Putna oprema	630.554	0,11	316,748	0,18
84	Odjeća	4.432.388	0,79	2,253,180	1,31
85	Obuća	2.629.910	0,47	1,873,217	1,09
87	Naučni instrumenti	3.378.036	0,60	938,809	0,55
88	Kamere i satovi	1.676.165	0,30	491,089	0,29
89	Ostali gotovi proizvodi	9.227.787	1,64	5,070,572	2,95
				0	0
TOTAL		564,316,976	100,00%	171,756,278	100,00

IZVOR: CENTRALNA BANKA CRNE GORE

4. Zaključak

U cilju ostvarenja ekonomskih integracija sa regionom i EU, kao i benefita slobodne međunarodne razmjene, u Crnoj Gori se razvija institucionalni okvir za razvoj tržišne privrede i povećanje njene otvorenosti. Liberalizacija spoljne trgovine manje razvijenih zemalja, naročito onih koje su teritorijalno veoma male, je više nego neophodna. *Visina zaštite i veličina zemlje* koja koristi tu zaštitu su veoma povezani. Teritorijalno male zemlje, kao što je Crna Gora, moraju postepeno ukidati zaštitne mehanizme i liberalizovati svoju spoljno-trgovinsku politiku. Zapravo, Crna Gora, kao jedna mala zemlja, koja, skoro da nema uticaja na cijenu inostrane ponude, takođe nema ni značajnijeg manevarskog prostora za određivanje visine zaštite, odnosno kao price-taker, mora smanjiti tarifna i netarifna ograničenja u spoljno-trgovinskom poslovanju, jer u protivnom trpi štete od pojačane zaštite, uprkos ostvarivanju budžetskih prihoda. Budžetski prihodi se ostvaruju, ali na račun štete domaćih potrošača koji plaćaju cijene uvoznih proizvoda koji su opterećeni visokim carinskim stopama ili drugim mjerama zaštite zemlje uvoznika i na taj način ostvaruju manji potrošački višak. Pošto je to smanjenje potrošačkog viška kojim se plaćaju cijene uvoznih proizvoda, mnogo veće nego budžetski prihodi koji se ostvaruju uvođenjem zaštitnih mehanizama, konačni rezultat za državu je svakako negativan, iz čega je logično zaključiti da je uvođenje carina i kvantitativnih ograničenja u jednoj maloj zemlji beskorisno.

Ipak, prilikom analize iticaja tih ograničenja na privredu, neophodno je utvrditi i to koliki je stepen zaštite, odnosno koliko je učešće proizvoda sa visokom zaštitom u ukupnom uvozu i izvozu zemlje. Ako je to učešće visoko, postojanje carinskih stopa i svih kvantitativnih ograničenja će imati veoma negativan efekat na privredu i životni standard. Kada je to učešće veoma malo, u tom slučaju se neće u značajnijoj mjeri negativno odraziti na ekonomiju zemlje. Ipak, u oba slučaja, efekat postojanja spoljno-trgovinskih barijera je negativan.

Za Crnu Goru i region Balkana, kao njeno okruženje, liberalizacija trgovine i povećanje otvorenosti ekonomije svake od zemalja u regionu je važna za njihov privredni razvoj i ulazak u Evropsku uniju. Prema procjenama Svjetske banke, trgovinska razmjena svake zemlje balkanskog regiona sa susjedima iznosi u prosjeku 12 do 14% ukupnog izvoza i uvoza (za Crnu Grnu Goru je taj procenat još manji), što je prilično malo upravo zbog neliberalizovanog spoljnotrgovinskog režima većine zemalja. Liberalizacija trgovine ovih zemalja, sniženje i usaglašavanje carinskih tarifa, kao i postepeno uklanjanje ostalih barijera, će donijeti ekonomske koristi, koji će čak u nekom srednjem roku nadoknaditi fiskalne gubitke usled smanjenih carinskih i poreskih stopa. U svakom slučaju, najveći dobitnici ukidanja ovih opterećenja će biti krajnji potrošači, koji će zadržati dio svog potrošačkog viška.

Literatura

8. Babić Mate, Babić Ante (2000): "Međunarodna ekonomija", CIP, Zagreb,
9. Institut za strateške studije i prognoze (2003): "MONET 13", "MONET 14", Podgorica
10. Institut za strateške studije i prognoze (2003): "Household survey", Podgorica
11. Institut društvenih nauka (2003): "Politika i slobode- zbornik radova," „Kuća štampe, Beograd,
12. Vukotić Veselin (2001): «Makroekonomski računi i modeli», CID, Podgorica.
13. Kovač Oskar (1994): « Platni bilans i međunarodne fnansije»CeS Mecon, Beograd.
14. Jill Holman (2000): Smanjenje deficita bilansa tekućeg računa», Banka federalnih rezervi, Kansas City.
15. Vlada Crne Gore (2000): «Uredba o carinskoj tarifi», Podgorica,
16. Vlada Crne Gore (2003): «Uredba o carinskoj tarifi», Podgorica.
17. Evropska banka za obnovu i razvoj (2002): «Strategija za Srbiju i Crnu Goru», Brisel.

Lalević Ana

Savremeni sistemi obračuna troškova u funkciji ostvarenja konkurentske prednosti

Abstract

Modern enterprises change their way of trading due to the new trading conditions. Accounting information is not reliable enough for new terms of trading. Therefore it is necessary to provide appropriate base of information for managing enterprises. The solution has been found by using modern conceptions of management: Activity Based Costing-ABC, Total Quality Management-TQM, Target Costing-TC, Life Cycle Costing-TLC, kaizen cost, etc.

The following work is trying to present some of the most important contemporary concepts of management that are considered to be able to respond to demand of dynamical environment by many authors.

Key words: *market, price, profit, competition, consumer, traditional cost management system, modern cost management sistem, Activity Based Costing-ABC, Total Quality Management-TQM, Target Costing-TC, Life Cycle Costing-TLC, kaizen cost*

Uvod

Sve brojnije promjene koje se odvijaju u savremenom poslovnom okruženju sa svoje strane nameću potrebu za radikalnom revizijom cjelokupnog računovodstvenog sistema pa samim tim i računovodstva troškova. Faktori koji su doveli do ovakvog radikalnog prilaza računovodstvu troškova su: sve veći zahtjevi kupaca u pogledu kvaliteta, dizajna, vremena isporuke itd. brze tehničko-tehnološke promjene, jačanje konkurencije kako na domaćoj tako i na ino sceni.

Zadovoljstvo potrošača je prioritet koji preduzeće treba da zadovolji ukoliko želi da posluje u savremenim tržišnim uslovima. Pri tome presudni faktori uspjeha su: kvalitet, inovacija, troškovi i vrijeme. Tehničko-tehnološke promjene ne samo da su izmijenile poslovno okruženje u kome preduzeće obavlja svoju misiju i ostvaruje svoje ciljeve već su stvorile ambijent u kome je potrošač u mogućnosti da na jednom mjestu dobije kompletnu informaciju o proizvodu ili usluzi za koju postoji interesovanje. Preduzeće ostvaruje bolju komunikaciju sa dobavljačima, članovima organizacije, potrošačima zahvaljujući, prije svega, rapidnim promjenama na polju

informacione tehnologije čime stiče mogućnost, skoro trenutnog komuniciranja (upotreba mobilnih telefona, faksova, Interneta). Konkurencija kako na domaćem tako i na inostranom tržištu je dostra zaoštrena, pa je jedina mogućnost opstanka preduzeća postojanje leaderskih sposobnosti, sopstvene strategije, sposobnost brzog donošenja odluka, posjedovanje velike fleksibilnosti itd.

Činjenica je da se može izaći u susret dinamičnim promjenama na tržištu ukoliko je preduzeće u mogućnosti da dobije kvalitetne, precizne i sveobuhvatne informacije od strane, prije svega računovodstva troškova. U cilju postizanja što veće tačnosti na tom polju došlo je do razvoja savremenih koncepata, metoda i tehnika obračuna troškova.

1. Postojeći problemi u obračuna troškova i potreba za razvojem savremenih sistema obračuna troškova

Dok je tradicionalno računovodstvo troškova odgovaralo preduzećima koja su poslovala u stabilnom, mirnom okruženju, dotle pojava sve brojnijih promjena primorava preduzeće, da ukoliko želi da opstane i da se dalje bori i konkuriše na tržištu da ga mijenja ili da mu se prilagođava. Kao rezultat te paradigme sve veći broj preduzeća počinje da usvaja i primjenjuje savremene koncepte upravljanja troškovima.

Stoga su savremeni koncepti upravljanja troškovima nastali kao:

- rezultat odgovora preduzeća na novonastale promjene u poslovnom ambijentu u kome posluje kao i rezultat potrebe poboljšanja i revidiranja informacione ponude,
- tradicionalnih sistema obračuna troškova

Karakteristika i problemi koji su bili svojstven konvencionalnim sistemima obračuna troškova se mogu svesti na sljedeće:

- *u kalkulaciji cijene koštanja dominantno mjesto zauzimaju direktni troškovi; koriste se nepodesne mjere za alokaciju rastućih opštih troškova što uslovljava stvaranje neprecizne cijene koštanja proizvoda.*

Savremene uslove poslovanja karakteriše kapitalno intenzivno preduzeće sto povlači sa sobom supstituciju rada kapitalom u odnosu na prvobitne uslove poslovanja. Kao direktna posljedica te činjenice, učešće troškova rada izrade se drastično smanjuje, tako da njihov udio u ukupnim troškovima danas iznosi svega 10-15% ,dok kod nekih preduzeća (elektronske industrije) oni su znatno manji i kreću se u rasponu od 2-6%. Na račun smanjenja troškova direktnog rada povećava se učešće opštih troškova u strukturi ukupnih. Korišćenjem neadekvatnih ključeva za alokaciju opštih

troškova zasnovanih na obimu proizvodnje(časovi direktnog rada,časovi masinskog rada,itd) dovodi do stvaranje netačne cijene koštanja proizvoda jer se proizvodi koji se proizvode u većim količinama opterećuju sa većim iznosom opštih troškova iako u realnosti oni taj iznos troškova nijesu prouzrokovali u poređenju sa proizvodima koji se stvaraju u manjim količinama pa se shodno tome nepravedno terete sa manjim iznosom opštih troškova iako je vjerovatno za njihovu proizvodnju objektivno bilo potrebno uključiti veći broj aktivnosti.

- *prenaglašena podjela preduzeća na uže organizacione jedinice,tj.mjesta troškova,u funkciji cijene koštanja.*

Pojavom novih tehnologija podjela preduzeća na homogene jedinice postaje besmislena, jer se ranija podjela na mjesta troškova vršila na osnovu dobro poznate organizacione strukture preduzeća. Kasnije, razvojem preduzeća i nabavkom modernijih mašina preduzeća nijesu vršila reorganizaciju tako da ni obračun troškova nije bio u mogućnosti da da adekvatne rezultate.

- *isključiva podjela troškova na fiksne i varijabilne.*

Podjela troškova preduzeća isključivo na fiksne i varijabilne postaje depasirana jer se karakter ovih troškova znatno promijenio od kada je preduzeće počelo da primjenjuje najnovija tehničko-tehnološka dostignuća.

- *usresređenost obračuna isključivo na fazu proizvodnje.*

Isključiva usresređenost tradicionalnih sistema obračuna troškova na fazu proizvodnje podrazumijeva zanemarivanje ostalih faza životnog ciklusa proizvoda. Međutim, zbog sve veće tendencije skraćivanja ove faze životnog ciklusa proizvoda, nameće se potreba obuhvatanja i upravljanja troškovima u ostalim fazama(predproizvodnim i postproizvodnim).

Međutim, danas je jos uvijek veliki broj onih preduzeća koji koriste radicionalne sisteme obračuna troškova. Činjenica je da dati sistemi nijesu u mogućnosti da pruže objektivnu sliku o računovodstvu troškova, pa samim tim mogu dovesti do pogrešnih upravljačkih odluka.

2. Savremeni sistemi obračuna troškova

Da bi se pronašlo pravo rješenje za gore navedene probleme potrebno je izvršiti određene promjene u sistemu upravljačkog računovodstva. Naime, potreba za promjenom dolazi onda kada se nađu nova alternativna rješenja koja mogu prevazići probleme predhodnih polazišnih osnova. Tako i u sistemu upravljačkog računovodstva uočeno je da dosadašnji sistemi obračuna troškova nijesu bili u mogućnosti da riješe postojeće probleme tako da se odigrala prava revolucija u razvoju i primjeni potpuno novih upravljačkih metoda i tehnika. Stoga, na području upravljačkog računovodstva ,tj. računovodstva troškova razvijeni su sljedeće upravljačke tehnike, koncepti i sistemi:

- obračun troškova po aktivnostima(*Activity Based Costing-ABC*);
- obračun troškova po kvalitetu(*Total Quality Management-TQM*);
- obračun troškova kroz lanac vrijednosti;
- obračun troškova životnog ciklusa proizvoda(*Total Life Costing-TLC*);
- obračun ciljnih troškova(*Target Costing-TC*);
- kaizen obračun troškova.¹⁶³

Obračun troškova po aktivnostima(*Activity Based Costing-ABC*)

Dok su se tradicionalni sistemi upravljanja troškovima bazirali na pretpostavci prikazanoj preko relacije

RESURSI-----→*PROIZVOD(USLUGA)*

dotle se obračun troškova po aktivnostima bazira na sljedećoj:

RESURSI-----*AKTIVNOSTI*----→*PROIZVOD(USLUGA)*

Zbog određenih razloga¹⁶⁴, tradicionalni sistemi obračuna troškova u alokaciji opštih troškova nijesu bili u mogućnosti da odgovore na savremene informacione zahtjeve preduzeća, tako da je u odnosu na 'tradicionalnu' relaciju, u 'savremenoj' relaciji uključena nova komponenta koja predstavlja 'posrednika' između resursa i proizvoda.

'Posrednici' o kome je riječ nose naziv *aktivnosti*, i one su u osnovi obračuna troškova po aktivnostima.

Aktivnost se definiše kao skup akcija ili zadataka koji kratkoročno posmatrano imaju za cilj stvaranje dodatne vrijednosti određenom predmetu ili omogućavaju stvaranje te dodatne vrijednosti.¹⁶⁵ Moguće je praviti razliku između primarnih (čije izvođenje direktno doprinosi obavljanju zadatka) i sekundarnih (koje se koriste kao podrška primarnim aktivnostima) aktivnosti; koje uvećavaju vrijednost proizvoda i usluga i onih koje ne dodaju vrijednost proizvodima i uslugama; aktivnosti koje imaju visok stepen uticaja i one koje imaju nizak stepen uticaja, itd.

¹⁶³ Riječ je o sistemu obračuna troškova koji je dosta sličan obračuna ciljnih troškova, ali se od njega razlikuje jer akcenat stavlja na relativno mala poboljšanja i ekonomisanja tokom svih faza životnog ciklusa proizvoda umješto na velika poboljšanja.

¹⁶⁴ Riječ je o faktorima (kupac, konkurencija i tehnološka dostignuća) mijenjaju strukturu troškova tako što se sve više povećava učešće opštih u odnosu na direktne troškove.

¹⁶⁵ Novicevic, B., *Racunovodstvo troškova zasnovano na aktivnosti*, Knjigovodstvo, 1993, br. 1, str. 9.

Naime, bitna polazna pretpostavka kod sistema obračuna troškova po aktivnostima je

aktivnosti troše resurse, pa samim tim uzrokuju troškove, dok učinci konzumiraju aktivnosti

Opšti troškovi kod ABC se alociraju na aktivnosti, preko uzročnika troškova (Cost Drivers), da bi se zatim, aktivnosti vezali za proizvod. Stoga, ABC obuhvata sljedeće postupke:

1. identifikovanje aktivnosti koje troše resurse;
2. identifikovanje uzročnika troškova koji se odnose na aktivnosti;
3. alokacija opštih troškova na aktivnosti;
4. alokacija aktivnosti na učinke.¹⁶⁶

2.2 Obračun troškova po kvalitetu (Total Quality Management-TQM)

Drugi u nizu savremenog koncepta upravljanja troškovima koji je kao i ostali nastao kao rezultat nemogućnosti tradicionalnih sistema obračuna troškova da da adekvatan odgovor na izazove u savremenim uslovima poslovanja nosi naziv upravljanje totalnim kvalitetom (TQM).¹⁶⁷ Koncept o kome je riječ nastao je na osnovu pretpostavke da presudni faktor uspjeha u tržišnim uslovima poslovanja jeste kvalitet i to kako kvalitet proizvoda i usluga tako i kvalitet poslovnog procesa. Kvalitet poslovnog procesa, primjenom datog koncepta se postiže povećanjem kvaliteta u svi fazama proizvodnog procesa čime se postiže ušteda u vremenu izrade proizvoda ili pružanja usluge, efikasnost u korišćenju elemenata procesa proizvodnje što povlači smanjenje nepotrebnih troškova poslovanja. Dakle, ovaj koncept unosi novinu u odnosu na tradicionalne sisteme obračuna troškova koji su se isključivo fokusirali na kvalitet proizvoda. Principi na kojima se bazira TQM su:

- usmjerenost na zadovoljenje raznovrsnih i sve prefinjenijih potreba potrošača;
- usmjerenost na procese i njihovo kontinuirano poboljšanje;
- pravi način za postizanje kvaliteta je upravljanje svim aktivnosti u lanc vrijednosti;
- akcenat je na prevenciji, a ne na kontroli na kraju procesa proizvodnje proizvoda;

¹⁶⁶ Baker, W., Understanding Activiting Based Costing, Industrial Menagement, March-April, 1994, p.28-29.

¹⁶⁷ Rijec ukupni izrazava ideju da svi zaposleni ,preko sva ke funkcije I nivoa u organizaciji, teze kvalitetu; rijec kvalitet sugerise izvrsnost svakog aspekta organizacije; rijec menadzment ukazuje na to da se tezi kvalitetu kao posljedica procesa upravljanja kvalitetom. Todorovic, J., Đurićinin, D., Janošević, S., Strategijski menadžment, Institut za tržišna istraživanja, 1997, Beograd, str.493

- akcenat je na timskom radu jer se samo na taj način mogu unaprijediti procesi i ostvariti visok kvalitet;
- donošenje odluka treba da bude bazirano na pouzdanim i relevantnim informacijama;
- preduzeće treba da saraduje sa onim dobavljačima koji su u mogućnosti da mu obebijeđu kvalitetne inpute;
- usmjerenost na smanjenje troškova;
- obezbjeđenje kvaliteta je trajan proces;
- kupac je taj koji određuje kvalitet a ne proizvođač.¹⁶⁸

Uspješna primjena navedenih principa dovodi do kontinuiranog poboljšanja kvaliteta proizvoda i usluge za potrošače uz učešće svih zaposlenih što takođe povlači kreiranje određene vrijednosti za vlasnike.

2.3. Obračun troškova kroz lanac vrijednosti

Koncept upravljanja troškovima koji se oslanja na poznati Porterov obrazac i nudi adekvatno rješenje za postizanje konkurentske prednosti nosi naziv *upravljanje troškovima kroz lanac vrijednosti*. Težnja koncepta je usmjerenost na povezivanje i učvršćivanje veza među aktivnostima koje proizvode određene vrijednosti, čime se stvaraju pretpostavke za postizanje konkurentske prednosti putem sniženja troškova, poboljšanjem kvaliteta ili pak funkcionalnosti proizvoda. Pomenute veze mogu postojati ne samo unutar preduzeća, već i van preduzeća posebno sa kupcima i dobavljačima.¹⁶⁹

Eksterna povezanost sa dobavljačima se ogleda u mogućnosti uključivanja dobavljača još u fazi dizajna čime se vrši pritisak na njih da snižavaju troškove do predviđenog nivoa. Veza sa kupcima, se pak ogleda u mogućnosti da kupac kao konzumer datih proizvoda ili usluga da adekvatne informacije čime se stvaraju dobre pretpostavke za uspjeh na tržištu. Kako internom tako i eksternom povezanošću stvara se koherentna cjelina koja pruža mogućnost preduzeću da ostvari zadovoljavajuće rezultate zahvaljujući razmjeni neophodnih ideja, kao i povećanje efikasnosti kroz cjelokupan lanac vrijednosti.

Međutim, ograničenje datog koncepta se ogleda u njegovoj isključivoj orijentaciji na internu perspektivu, što znači praćenje aktivnosti i procesa koje se odvijaju unutar granica preduzeća što svakako dovodi do poboljšanja efikasnosti ali i do 'nesposobnosti' dobavljača da se prilagode konceptu JIT (Just In Time), pa je stoga

¹⁶⁸ Novicevic, B., Upravljanje ukupnim kvalitetom I obracun troškova po aktivnostima, Računovodstvo, Beograd, jun 2001, br. 6, str. 12.

¹⁶⁹ Sekerez, V. Savremeni koncepti upravljanja troškovima, Računovodstvo I menadžment u novom poslovnom okruženju, 2003, Zlatibor, str. 221.

neophodno u postupku upravljanja troškovima proširiti njihova usmjerenja kroz intenzivnije uključivanje strateških aspekata poslovanja.

2.4. Obračun troškova životnog ciklusa proizvoda (Total Life Costing-TLC)

Posljednjih godina svjedoci smo činjenice sve drastičnijeg skraćivanja životnog ciklusa proizvoda.¹⁷⁰ Naime, brze tehničko-tehnološke promjene, sve prefinjeniji ukusi potrošača ukazuju da preduzeća više ne mogu računati na duge periode stabilne tražnje već moraju u što kraćem vremenskom periodu da posjeduju vizionarske sposobnosti, da osjete potrebe svojih potrošača, izvrše proizvodnju datih proizvoda, modifikacije na postojećim kako bi i lansirali svoj paket ponude na tržište prije svojih konkurenata. Međutim, cilj preduzeća nije samo biti prvi. Cilj je ponuditi nešto što predstavlja vrijednost za potrošače, što ima određeni kvalitet i uz što niže troškove. Stoga, da bi preduzeće moglo da kreira ovakav scenario mora prvenstveno mnogo pažljivije da upravlja troškovima nego što je to do sada činilo. Praksa većine preduzeća u razvijenim zemljama ukazuje na činjenicu da se danas troškovima upravlja u najranijim fazama životnog ciklusa proizvoda, tj. u fazi istraživanja i razvoja, dizajna. Literatura obiluje napisima u kojima se kaže da je 80-90% ukupnih troškova već angažovano, i predodređeno da nastane odlukama koje su donijete u ovim predproizvodnim fazama. Pažljivim upravljanjem ukupnih troškova u predproizvodnim fazama ostvaruju se značajne uštede u proizvodnoj i postproizvodnoj fazi.

Life Cycle Costing u obračunu uzima ne samo troškove koji nastaju tokom aktivne faze proizvodnje već i troškove koji nastaju u predproizvodnoj (istraživanje i razvoj, dizajniranje) i postproizvodnoj fazi (marketing, distribucija i servisiranje), tj. elementi LCC jednačine¹⁷¹ :

$$LCC = C_{ic} + C_{in} + C_m + C_r + C_{lp} - V_r$$

Gdje su:

LCC-troškovi životnog ciklusa proizvoda,

C_{ic} -pocetni troškovi, nabavna cijena

C_{in} -troškovi instalacije i montaze,

C_m -troškovi skladistenja, (periodicno)

C_r -troškovi zamjene, (periodicno)

¹⁷⁰ životni ciklus proizvoda obuhvata pocetnu, razvojnu, fazu zrelosti i fazu opadanja ili revitalizacije, tj. pod ovim se pojmom podrazumijeva vremenski period koji zapocinje istraživanjem i razvojem proizvoda pa sve do trenutka kada prestanu obaveze prema kupcima za date garancije za njihove posljednje isporuke.

¹⁷¹ Pored date jednačine u teoriji postoji i niz drugih, mada je sustina svih ista.

Cr-troškovi izgubljene proizvodnje(periodicno)
Cm-ostatak vrijednosti

Svaka od ovih vrijednosti se mora znati ukoliko se zeli dobiti realan rezultat.

Obilježje tradicionalnog sistema obračuna troškova je praćenje samo onih troškova koji nastaju u fazi proizvodnje dok se troškovi koji nastaju u predproizvodnoj i postproizvodnoj fazi obuhvataju sumarno i smatraju ih rashodima perioda. Informacije koje su menadžeri preduzeća dobijali na bazi ovog sistema nijesu bile pouzdane za donošenje pravilnih poslovnih odluka kao i preduzimanje ispravnih budućih poslovnih poduhvata. Zbog tih razloga, novi koncept obračuna troškova, obračun na osnovu životnog ciklusa proizvoda, za svaki pojedinačni proizvod obračunava i dodjeljuje sve troškove koji nastaju tokom njegovog životnog ciklusa. Uspješna implementacije Total Life Cycle Costing zavisi od:

- adekvatne organizacione strukture, koju karakterišu: male autonomne poslovne jedinice, funkcionalno, matrično i proizvodno zasnovane;
- računovodstvenog planiranja (budgeting), kako bi se precizno izvršilo planiranje prihoda i troškova koji se dodjeljuju određenom proizvod tokom njegovog životnog ciklusa;
- motivacioni faktor koji će smanjiti rezistentnost zaposlenih prilikom primjene koncepta.

Prednosti koji obračun troškova cjelokupnog životnog ciklusa pruža u odnosu na tradicionalni sistem, čime se ujedno opravdava i njegova primjena su:

- obezbjeđuje se raspolaganje ukupnim troškovima proizvoda koji nastaju ne samo u fazi proizvodnje nego i u ostalim fazama životnog ciklusa proizvoda;
- značajna ušteda primjenom postupka svojsvenim tkz. dizajniranim troškovima.¹⁷²

2.5. Obračun ciljnih troškova (Target Costing-TC)

Target Costing¹⁷³ je dosta sličan predhodnom konceptu, jer se i ovdje kao i kod predhodnog koncepta, nastoji upravljati troškovima u najranijim fazama razvoja proizvoda i primjenjuje se kroz njegove cjelokupne životne cikluse. Ciljno usmjerenje Target Costing se sastoji u snižavanju troškova do

¹⁷² Dizajnirani troškovi su oni oji jos nijesu nastali ali je izvjesno da će nastati na osnovu već donijetih odluka.

¹⁷³ Target Costing razvijen u Japanu (istražen i pronađen je u Tojoti 1965 g.) Od tog perioda, upotreba Target Costing-a predstavlja veoma dugu tradiciju u Toyoti. Naime, u Toyoti se govori o planiranju troškova i njihovoj kontroli, uključujući i proizvodne troškove tokom faze dizajna i zadržavanju tekucih troškova na što je moguće manjem nivou.

određenog, predviđenog nivoa pri čemu se nastoji maksimalno uvažavanje novonastalih tržišnih okolnosti.

Obračun ciljnog je dakle, troška je savremeni koncept upravljanja troškovima svojstven velikim preduzećima koji primorava preduzeće da bude konkurentnije. Definiše se kao: 'praktični menadžment za smanjenje sveukupnih troškova za vrijeme cijelog životnog ciklusa proizvoda između proizvodnog, inženjerskog, istraživačkog, dizajnerskog, marketinškog i računovodstvenog sektora'.

Obračun na osnovu ciljnih troškova započinje određivanjem cijene koja će biti konkurentna na tržištu, nakon toga slijedi identifikovanje dobiti koju treba realizovati po jedinici proizvoda i na kraju slijedi obračun ciljnih troškova, tj.:

$$\text{ciljna cijena-zeljena } db = \text{ciljni troškovi}$$

Ideja o ciljnom (željenom) profitu predstavlja novi model čija se kalkulacija vrši na sljedeći način:

$$P_s = P\% * S_a,$$

Gdje je

P_s - ukupan iznos ciljnog profita,

$P\%$ - profitna stopa koja se dobija kao količnik profita i prodaje, tj.

$$P = \frac{\text{Profit}}{\text{Ukupan prihod}} \times 100$$

S_a je ciljna prodaja.

Ciljna prodaja se izračunava korišćenjem maloprodajne cijene:

$$S_a = U_s * Q_s$$

gdje

U_s je ciljna maloprodajna cijena i

Q_s je ciljni obim proizvodnje kroz proizvodni ciklus.

Dati obračun je nastao kao rezultat prinudnog tržišnog razmišljanja. Međutim, za relativno kratko vrijeme je bio u mogućnosti da maksimu 'troškovi + dobit = cijena' preobrati u 'niža cijena - niži troškovi',¹⁷⁴

¹⁷⁴ U većini velikih kompanija širom svijeta (Compaq, Crysler, Ford, Nissan, Sharp, Toyota, Mercedes Benz itd), Target Costing predstavlja uspješno uhodan mehanizam.

Pored prednosti koje Target Costing povlači sa sobom, praksa većine zemalja koji su primijenili dati sistem obračuna je ukazala na moguće probleme vezane za njegovu uspješnu implementaciju. Mogući problemi se odnose na:

- moguće sukobe između pojedinih organizacionih djelova u odvijanju procesa ciljnih troškova (između dobavljača, administracije, marketinga itd);
- moguće stresove (fizičke i emocionalne) jer su stalno izloženi pritisku sniženju troškova;
- produžavanje vremena od momenta prijema narudžbe do isporuke proizvoda.

2.6. Kaizen sistem obračuna troškova

Zbog sve većeg praktičnog značaja koji dobija u razvijenim zemljama tržišne ekonomije razvijena je varijanta sistema ciljnih troškova koja se odnosi na njegovu proširenje i produbljenje. Riječ je o kaizen sistemu obračuna troškova, koji je naišao na veliku primjenu naročito od strane japanskih kompanija. 'Kaizen' u japanskoj terminologiji označava sitna poboljšanja umješto krupnih inovacija i to u svim fazama životnog ciklusa proizvoda. Radnici direktno uključeni u obavljanje određene operacije su odgovorni za unapređenje proizvodnog procesa jer ga oni bolje poznaju od rukovodioca, čime svoje napore usmjeravaju na sniženje troškova za cijelo vrijeme koliko traje životni ciklus proizvoda.

Zaključak

Pomenute slabosti konvencionalnih sistema obračuna troškova nametnula su potrebu iznalaženja efikasnijih mehanizama upravljanja troškovima u savremenim uslovima poslovanja u funkciji ostvarenja povoljnije konkurentse pozicije. U radu je dat osvrt na neminovnost korišćenja savremenih upravljačkih tehnika, koncepata i metoda u cilju dobijanja pouzdanijih upravljačkih podataka koji predstavljaju dobru podlogu za donošenje ispravnih poslovnih odluka. Među savremenim konceptima upravljanja akcent je stavljen na obračun troškova po aktivnostima (Activity Based Costing-ABC); obračun troškova po kvalitetu (Total Quality Management-TQM); obračun kroz lanac vrijednosti; obračun troškova životnog ciklusa proizvoda (Total Life Costing-TLC); obračun ciljnih troškova (Target Costing-TC); kaizen obračun troškova. Njihova uspješna implementacija sa sobom donosi kvalitetniji pomak u razvoju računovodstvene teorije i prakse.

S obzirom da se još uvijek tradicionalni sistemi obračuna troškova kod nas ne primjenjuju u određenoj mjeri, i da još uvijek ne postoji pogodan privredni ambijent, korišćenje prednosti koje savremeni koncepti upravljanja troškova povlače sa sobom, će bar za sada predstavljati nepoznanicu.

Literatura

1. Atkinson, A., Banker, R., Kaplan, R., and Young, M., Management Accounting, Prentice Hall, New York, 1997
2. Baker, W., Understanding Activity Based Costing, Industrial Management, March-April, 1994
3. Brandon, C., Drtina, R., Management accounting, Strategy and Control, The McGraw-Hill Companies, Inc, 1997.
4. Novičević, B., Antić, Lj., Novi koncepti upravljanja troškovima- obračun ciljnog troška, Računovodstvo, 2001
5. Novičević, B., Računovodstvo troškova zasnovano na aktivnosti, Knjigovodstvo, 1993
6. Novičević, B., Upravljanje ukupnim kvalitetom i obračun troškova po aktivnostima, Računovodstvo, Beograd, jun 2001, br.6.
7. Sekerež, V., Savremeni koncepti upravljanja troškovima, Računovodstvo i menadžment u novom poslovnom okruženju, Zlatibor, 2003
8. Todorović, J., Đurić, D., Janošević, S., Strategijski menadžment, Institut za tržišna istraživanja, Beograd, 1997
9. Zimmerman, M., Morse, D. Managerial Accounting, 1997, Irwin McGraw-Hill

Damjan Bakić

Neopohodnost dosljedne implementacije nove strategije razvoja turizma u Crnoj Gori

Abstract

Tourism in Montenegro represent strategic industry branch with a potential to help development of the entire economy. These facilities can procure stable monetary unit, wide space for new vacancies, development of entrepreneurship. Generating conditions for such prosperity implies serious evaluation and establishing plans as well as objectives and methods for its realization. Montenegro has no experience in non-coastal tourism, cultural, ecologic, nautical tourism or similar form of exclusivity. Significant financial benefits of these forms of tourist activities, and their social influence, haven't been considered so far. Besides, there is no experience about foreign direct investments in these forms of tourist offer. Consequently, it is necessary to develop a model, which will encompass all forms of tourist offer that can represent impetus for economic and social development of littoral, as well as continental region of the country. In order for tourism to become industry a country can live upon, Montenegro has to do much more in this domain.

Key words: *Development, Improvement, Supply, Service, Strategy, Foreign direct investments*

1. Turizam - razvojni fenomen

I pored različitih oscilacija svjetske ekonomije i događaja koji uspijevaju da naruše globalnu stabilnost, jedino turizam kao privredna grana uspijeva da odoli takvim udarima i da konstantno bilježi pozitivne stope rasta. Značajno povezan sa drugim privrednim djelatnostima, turizam je konstantno pod uticajem različitih procesa i trendova: naučno-tehnički progres, razvoj saobraćaja i sredstava komunikacije, povećana mobilnost ljudi usled procesa globalizacije, novi marketinški pristupi. Na ovaj način turizam zadire kako u ekonomiju, tako i u druge životne aspekte i ocjenjuje se kao jedan od osnovih pokretača za razvoj svjetske ekonomije. Kao složena društvena pojava turizam nosi obilježja masovnosti i dinamičnosti.

Turističko tržište pokazuje određene karakteristike svog funkcionisanja, koje ga čine različitim u odnosu na ostala. Turistička ponuda, tražnja, turistička usluga kao predmet razmjene, i cijena usluge predstavljaju njegove osnovne elemente. Dok na strani turističke tražnje imamo jedinstvenost zahtjeva u pogledu sadržaja i kvaliteta

kompleksne turističke usluge, na strani turističke ponude postoji veliki broj sadržajno i prostorno odvojenih djelatnosti koje se, u različitim vremenskih periodima, uključuju u zadovoljenje potreba turista.

U cilju omogućavanja i olakšavanja razmjene, kako na turističkom tako i ostalim tržištima, neophodno je analizirati faktore koji utiču na tražnju i ponudu datog tržišta.

Turistička tražnja se odlikuje izrazitom elastičnošću, kako primarnom, u smislu osjetljivosti na dohodak i cijene, tako i sekundarnom, u odnosu na promjene u turističkoj ponudi. Turistička tražnja također pokazuje osjetljivost i na pojedine aspekte monetarne politike. Problemi sa inflacijom, valutno-monetarne i promjene deviznog kursa, predstavljaju važan faktor koji utiče na tražnju za turističkim uslugama.

Za potrebe kreiranja turističke politike veoma je značajna analiza heterogenosti nosilaca tražnje, uvažavajući činjenicu da su potrebe raznovrsne. Na osnovu ovih analiza vrše se segmentacije tržišta, kako bi određene aktivnosti bile usmjerene na prave ciljne grupe. Posebna karakteristika tržišne tražnje je mobilnost. Naime dok se na većini tržišta roba kreće od proizvođača ka potrošaču, na turističkom tržištu potrošač se kreće ka usluzi, proces potrošnje i proces proizvodnje se poklapaju i naročito je izražena sezonska koncentracija.

Turistička ponuda predstavlja skup elemenata koje nosioci turističke tražnje žele da imaju kao raspoložive, kako bi kroz njihovu međusobnu kombinaciju obezbijedili zadovoljenje svojih potreba.

U okviru turističke ponude, kombinovanjem potrebnih elemenata, može postojati više opcija kojima se može zadovoljiti turistička potreba.

Kako elemente turističke ponude čine hoteli, turistička naselja, saobraćajnice i druga infrastruktura, ponuda ne može u kratkom periodu reagovati na promjene u tržišnoj tražnji. Ukoliko se smanji tržišna tražnja, ponuda će prosto ostati neiskorišćena. Upravo oni elementi turističke ponude koji traže najveća ulaganja, su najmanje osjetljivi na kretanja tražnje.

Kako je postalo jasno da će uloga turizma i u budućim svjetskim ekonomskim kretanjima biti velika, postavlja se niz pitanja vezano za budućnost turizma kao privredne grane: koje su buduće turističke destinacije, ko su korisnici turističkih usluga, struktura buduće turističke ponude, budući pravci razvoja turizma i sl. Svjetska trgovinska organizacija predviđa u razvoju turizma diferenciranje sledećih pet mega-trendova:

- Ekološki turizam. U skladu sa trendovima današnjice predviđa se da će u budućnosti naročito biti intreresantne destinacije sa izraženom prirodnom komponentom, zaštićenim i očuvanim prirodnim bazama. Tokovi finansiranja će se kretati ka ovim destinacijama.
- Kulturni turizam. Diferenciranje turističke grupe koja insistira na kulturnim elementima turističke posjete, je takođe trend koji će obilježiti budući razvoj.
- Tematski turizam. Ovaj vid razvoja je koncentrisan na grupe sa veoma specifičnim interesovanjima i posebnim obilježjima lokacije i klime.
- Avanturistički turizam. Svjetski trendovi razvoja su doveli do toga da postoji veoma mali dio planete koji je ostao neistražen. Koncentrišući se na relativno malu turističku grupu, ovaj pravac turističkog razvoja će staviti fokus na "tajnovite" lokacije, često uključujući u ponudu i neke vidove ekstremnih sportova.
- Krstarenja i nautički turizam. Ovaj vid turizma u odnosu na ostale ima izrazitu prednost da se u kratkom vremenu vidi i posjeti više lokacija. Usmjeren na jednu posebnu grupu klijentele vremenom doživljava sve veći procvat.

Proizilazi da savremeni trendovi razvoja turizma nose obilježja koja se označavaju kao tri "E": Entertainment (zabava), Excitement (uzbudljivost), Education (obrazovanje). Drugim riječima, mobilnost ljudi je od praistorijskog neorganizovanog kretanja ljudi u potrazi za hranom i skloništem, napredovala do današnjih organizovanih kretanja u potrazi za zabavom ili odmorom. Razvoj saobraćaja i sredstava komunikacije, udruženo sa procesom globalizacije, doveli su do toga da praktično ne postoje prostorna ograničenja za kretanje turista, kao i do toga da turistička putovanja postaju sve manje privilegija bogatih i povlašćenih pojedinaca, a sve više svakodnevnica dostupna «običnim ljudima».

Sve ovo pokazuje kompleksnost turističkog tržišta i ukazuje na potrebu za detaljnom analizom pojedinih elemenata.

2. Trenutno stanje, planovi razvoja i podsticajne mjere

(1) Turizam u Crnoj Gori predstavlja stratešku privrednu granu na čijem potencijalu se može zasnovati razvoj ukupne privrede. Adekvatno korišćenje ovog potencijala obezbjeđuje obimne prihode, otvara prostor za brojna radna mjesta, podstiče razvoj preduzetništva. Stvaranje uslova za jedan ovakav napredak podrazumijeva ozbiljnu evaluaciju i utvrđivanje kako planova tako i ciljeva i metoda njihovog ostvarivanja. Prema podacima Turističke organizacije Crne Gore na dan 18. jul 2003. godine u Crnoj Gori je boravilo ukupno 91.324 turista. Od ukupnog broja 87% su

predstavljali domaći turisti, a svega 13% strani. U odnosu na broj gostiju od prošle godine stranih turista je bilo za 7% manje.

Tabela 1. Broj turista na dan 18.jul 2003.godine

Opština	Domaći turisti	Strani turisti	Neprijavljeno	Ukupno
Herceg Novi	7915	1704	3000	12619
Kotor	4028	244	500	4772
Tivat	1163	490	1000	2653
Budva	15733	3551	6000	25284
Bar	7298	1425	3000	11723
Ulcinj	21283	802	10000	32085
Ukupno na primorju	57420	8216	23500	89136
U ostalim gradovima	1617	371	200	2188
Ukupno u Crnoj Gori	59037	8587	23700	91324

Izvor: Ministarstvo turizma RCG «Bilten broj 21», jul 2003. godine

Protekla turistička sezona je bila uslovljena nizom negativnih faktora:

- Pad standarda domaćih turista;
- Nestabilna politička situacija u zemljama Bliskog istoka;
- Zbog pada kursa dolara, aktuelne su bile destinacije u kojima dolar predstavlja sredstvo plaćanja;

(1) Pored navedenih razloga, u Analizi ostvarivanja ekonomske politike Crne Gore za 2003. godinu, navode se i neki razlozi koji su, po mom mišljenju, suštinski:

- Neadekvatna cjenovna politika koja Crnu Goru čini nekonkurentnom u odnosu na druge turističke destinacije;
- Problemi buke, čistoće i prije svega vodosnabdijevanja;
- Gužva na graničnim prelazima;
- Nepotrebna i učestala zaustavljanja vozila od strane saobraćajne policije;
- Neracionalan odnos prema određenim lokalitetima koji su u funkciji turističke ponude.

Ovakvi i slični uslovi umanjuju mogućnost da Crna Gora, sa svom svojom ljepotom, poveća prihode od turizma. Stvaranjem kvalitetne turističke ponude, bili bi u stanju da se od masovnog i niskoplatežnog turizma okrenemo stvaranju imidža, koji bi u Crnu Goru doveo platežno mnogo sposobniju klijentelu.

(2) Dešavanja iz devedesetih su uticala na cijelu crnogorsku privredu, pa tako i na turizam. U cilju oporavka ove privredne grane u Crnoj Gori su, od strane Vlade i Ministarstva turizma, donešena dva strateška dokumenta:

- Strategija razvoja turizma Crne Gore do 2010.godine
- Master Plan - Strategija razvoja turizma Crne Gore do 2020. godine

Strategija razvoja turizma Crne Gore do 2010 godine, izrađena 1996., predstavlja izuzetno značajan dokument, s obzirom da se konačno, poslije niza godina, skreće pažnja na jednu, za Crnu Goru bez sumnje, životno opredjeljujuću djelatnost. Međutim, polazne pretpostavke Strategije su nerealno postavljene. Događaji u makro-okolini učinili su Strategiju neostvarivom.

Usljedila je izrada nove strategije razvoja: Master plan - Strategija razvoja turizma do 2020. godine, koju je, pod pokroviteljstvom Ministarstva turizma Vlade Crne Gore, izradila njemačka agencija za istraživanje i razvoj - German Investment and Development Company. Master plan je donešen 2001. godine i u odnosu na prethodni dokument predstavlja napredak u smislu sagledavanja promjena koje su se desile u periodu između donošenja ove dvije strategije. Samim Planom predviđena je saradnja između države, vlasnika, menadžmenta i kadrovske strukture. Država će djelovati kroz stvaranje uslova, kako za realizaciju konkretnih projekata tako i kroz opšte smjernice. Kada govorimo o vlasništvu, važno je naglasiti da je država, zapravo, vlasnik većine turističkog potencijala. Ovo na svojevrsan način znači sukob interesa, koji bi se razriješio kroz brzu privatizaciju. Svakako je neophodno poboljšati menadžment i kadrovsku strukturu ovog privrednog sektora. Kroz djelovanje navedene tri grupe i njihovu međusobnu saradnju moguće je ostvariti ciljeve predviđene Master planom.

O ambicioznosti ovog Plana dovoljno govore podaci da bi njegovom realizacijom hotelski kapaciteti bili povećani na oko 100.000 ležajeva, broj godišnjih noćenja bi se popeo na 25,8 miliona, otvorilo bi se 75.000 radnih mesta u turizmu, uz ukupan prihod od 1,15 milijardi €. Sa prihvatanjem ovakvih ciljeva razvoja turizma Crne Gore, usvojen je i novi marketinški koncept sa ciljem da se trajno obezbedi prepoznatljivost Crne Gore kao turističke destinacije. U tom smislu slogan "divlja ljepota", kao suštinski izraz jedinstvenog bogatstva prirode, biće okvir za turistički razvoj Crne Gore.

Nesporno je, i prilično jasno, da Crna Gora mora u toku svojih reformskih procesa koristiti pozitivna iskustva kako iz regiona tako i šire. Međutim sama Strategija razvoja Crnogorskog turizma do 2020. godine i previše podsjeća na strategiju turističkog razvoja Republike Hrvatske, rađenu od strane iste Agencije. Crna Gora ima svoje specifičnosti, faktore djelovanja i osobine koje je čine različitom, ne

boljom - samo drugačijom. Godine "izgnanstva" sa svjetske ekonomske scene, siromaštvo, poremećeni sistemi društvenih i kulturnih vrijednosti, učinili su da Crna Gora malo izgubi od svoje "prirodne divljine", svoje tajnovitosti i ekskluziviteta. Jedino jasnim i nepristrasnim sagledavanjem postojećeg stanja se čini napor koji zaista vodi naprijed.

Strategija razvoja turizma u Crnoj Gori mora se zasnivati na čvrstim osnovama iza kojih mora stajati država. Jedino na taj način, kroz funkcionisanje pravne države, regulisanje saobraćajne i komunalne infrastrukture, stvaraju se uslovi za privlačenje stranih direktnih investicija, neophodnih za pokretanje crnogorskog turizma i njegovog podizanja na jedan veći nivo.

Na osnovu Strategije privatizacije turističke privrede Crne Gore, rađene od strane FLAG-a maja 2000. godine, Crna Gora ima sledeće hotelske kapacitete: 93 hotela, bez turističkih naselja, sa 15.000 soba. Procjene u ovoj Strategiji su da od ukupnog broja samo 2.000-3.000 kreveta, odnosno 1.000-1.500 hotelskih soba, može zadovoljiti potrebe gostiju iz Zapadne Evrope ili SAD-a. Ukupni smještajni kapaciteti su procijenjeni na oko 150.000 ležajeva od čega 50% u privatnim kućama.

Hoteli su koncentrisani u četiri velika i 15 manjih preduzeća, u državnom vlasništvu i većinom su pod stečajem. Zbog manjka posla i visokih fiksnih troškova, većina hotelskih preduzeća ne može da pokrije svoje trenutne troškove. Bilans je negativan i dugoročni dugovi nijesu plaćeni.

Većina hotelskih preduzeća radi sa dva puta većim brojem radnika od onog koji im je potreban za trenutni poslovni nivo. Malo hotela posluje tokom cijele godine; mnogi hoteli su otvoreni samo tokom ljetnjeg perioda. Već oko 15 godina nije bilo kapitalnih investicija u modernizaciju hotela, niti u održavanje objekata. Posljedica toga je da bezmalo ni jedan hotel nije zadržao dosadašnji rejting, kako to pokazuje kategorizacija napravljena 2003. godine. Prema tome, potreba za cjelokupnim renoviranjem, čini da su većini hotela potrebni visoki kapitalni troškovi za izmjenu vodovodnih sistema, grijanja, poboljšanja komunikacija, modernizaciju kuhinja i restorana, i kompjuterizaciju.

Prošle godine u Crnoj Gori je donešen novi Zakon o turizmu, koji je pratilo i donošenje niza pravilnika kojima se bliže uređuje ova oblast. Među njima je i Pravilnik o klasifikaciji, minimalnim uslovima i kategorizaciji ugostiteljskih objekata («Sl.list RCG» br.2/03). Donošenjem ovog Pravilnika veliki broj ugostiteljskih objekata širom Crne Gore će ostati bez svojih «zvjezdica». U suštini, samom kategorizacijom se ništa ne mijenja u smještajnim kapacitetima ali su stvoreni uslovi da slika naše turističke ponude bude mnogo realnija.

Zakon o turizmu je pratilo donošenje Pravilnika o uslovima koje moraju ispunjavati uređena i izgrađena kupališta, Pravilnika o minimalno-tehničkim uslovima u pogledu opremanja poslovnih prostorija i načinu pružanja usluga turističkih agencija, Pravilnika o bližim uslovima uređenja, opreme, održavanja i korišćenja skijaških terena, Pravilnika o obliku, sadržaju i načinu vođenja knjige žalbi u ugostiteljskim objektima, kao i niza drugih propisa. Ovo zaista predstavlja napredak u procesu jačanja zakonske regulative iz oblasti turizma. Međutim, pored zaokruživanja normativnog okvira neophodno je obezbijediti i da svaki od navedenih propisa nađe svoju realnu primjenu.

Razvoj crnogorskog turizma je tokom proteklih godina bio značajno opterećen opštim privrednim uslovima, sankcijama i inflacijom, tako da se u značajnoj mjeri oslanjao na masovni turizam iz Srbije. Sve to je dovelo do infrastrukturne «preopterećenosti malih primorskih gradova». Nedostatak vode u jeku turističke sezone i visoke cijene su, međutim, nekoliko proteklih godina smanjile broj turista iz Srbije, koji su radije putovali u Tursku ili Grčku. Kako bi vratili goste iz Srbije, Vlada je djelovala kroz reklamne kampanje na Televiziji Srbije, ali visoke cijene u Crnoj Gori su bile jači argument za prosječnog srpskog turistu.

Iako gosti iz Srbije čine značajan dio crnogorske klijentele, sa druge strane orijentacija na masovni turizam dovela je do velikih gužvi, uz ulične tezge, preglasanu muziku, probleme sa čistoćom.

Master plan predviđa postojanje i masovnog turizma uz ekskluzivne varijante. Planirana izgradnja gigantskih kompleksa u Ulcinju bi u značajnoj mjeri preusmjerila aktuelne turističke tokove. Predviđa se, naime, da će 13 km duga Velika plaža, sa neiskvarenom prirodom, u narednih 20 godina privući investicije u vrijednosti 250 miliona eura.

(3) Ministarstvo turizma Republike Crne Gore je donijelo dokument na osnovu koga bi se, kroz vladine podsticajne mjere, djelovalo u pravcu stvaranja uslova za razvoj turizma. U navedenom dokumentu se eksplicitno kaže: «Osnovna namjera podsticajnih mjera jeste da se njihovom primjenom tako izmijeni privredna djelatnost da ona postane poželjnijom od onog stanja koje postoji bez njihove primjene». Ovo podrazumijeva sledeće aktivnosti:

- Direktna novčana davanja proizvođačima ili potrošačima;
- Krediti po kamatnoj stopi ispod tržišne; državne garancije;
- Smanjenje poreske obaveze, odnosno postojanje poreskih olakšica;
- Državno snabdjevanje potrošača ili proizvođača robama i uslugama po cijeni ispod tržišne;
- Državna nabavka roba i usluga po cijenama iznad tržišnih;

- Državna regulacija određenih aktivnosti ili grana privrede kojom se povećavaju cijene ili olakšava pristup tržištu;
- Održavanje precijenjenog kursa domaće valute čime se relativno pojeftinjuju uvozni proizvodi.

Uz svu primamljivost navedenih mjera, ja lično ne vjerujem u mjere koje kao razlog primjene imaju "ispravljanje tržišnih neuspjeha i preraspodjelu dohotka" (kako je navedeno u dokumentu Ministarstva turizma). Smatram da jedna država može postići mnogo bolje rezultate, u podsticanju jedne privredne grane, stvaranjem opštih uslova koji bi pomogli njen razvoj, umjesto direktnog djelovanja kroz ovakve i slične mjere. Pitanja državne regulacije, zaštitničkog odnosa ili moralnog hazarda, svakako treba da postanu predmet naše pažnje.

U već pomenutoj Strategiji privatizacije turističke privrede (FLAG) je naveden jedan broj mjera, po mnogo čemu prihvatljivijih:

- Nastojati postići zajedničko korišćenje aerodroma u Dubrovniku;
- Osigurati takav sistem bankarstva koji bi išao u korist turizmu;
- Nastojati sklopiti menadžerske ugovore sa svjetskim hotelskim operaterima;
- Ubrzati proces privatizacije kako bi se obezbjedile investicije za poboljšanje hotela;
- Obezbjediti investitore koji imaju potporu operatora "svjetski poznatih hotela";
- Sklopiti ugovor s nekom internacionalnom firmom za odnose s javnošću, kako bi se razvio i promovisao imidž Crne Gore;
- Napraviti profesionalni web-site na Internetu koji bi pružao potrebne informacije i pomoću kojeg bi se mogle vršiti rezervacije za hotele i druge turističke usluge;
- Pridružiti Montenegro Airlines postojećem savezu internacionalnih kompanija
- Vratiti hotelske objekte na nivo njihovog početnog rejtinga i modernizovati ih shodno najvećem tržišnom potencijalu;
- Povezati hotele sa Svjetskim distribucijskim sistemom kako bi se povećala mogućnost vršenja rezervacija;
- Prebaciti odgovornost za postizanje većeg broja "noćenja" sa države na hotele;
- Ponovo podučiti hotelske menadžere o zapadnom finansijskom sistemu i marketinškom menadžmentu;
- Zamijeniti objekte s niskim prihodima u "najboljim" lokacijama na obali;
- Kontrolisati špekulacije i razvoj vršeci procjenu vrijednosti zemlje na osnovu "najviše i najbolje iskorištenosti" iste i uz primjenu diferencirajuće strukture poreza;

- Stvoriti posebnu poresku i licencnu strukturu za sva imanja u ljetovalištima s niskim prihodima kao što su hoteli u vlasništvu “preduzeća” i “vikendice”;
- Zaustaviti stvaranje “sivog tržišta” vikendica (Budva/Sutomore).

Poseban aspekt predstavlja privatizacija crnogorske turističke privrede. Među različitim metodima privatizacije – prodaja objekata i opreme, management ugovori, joint ventures, franšize i prodaja dionica – čini se da prodaja objekata i opreme nudi najbolje izgleda za privatizaciju. Kako postoje predviđanja da prodaja dionica hotelskih preduzeća sa više objekata u vlasništvu ne može privući ozbiljne kupce, preporučuje se grupisanje objekata u “privlačne pakete” kako bi se pobudio interes među vodećim svjetskim operaterima i investitorima. Ono što predstavlja posebnu opasnost kod privatizacionih procesa je njihovo odugovlačenje i gubljenje za Crnu Goru dragocjenog vremena.

Prilikom prodaje objekata i opreme treba se koncentrisati na pronalaženje strateških investitora. Riječ je o tome da hotele ne treba prepustiti subjektima koji neće imati dovoljno sredstava da izvrše dokapitalizaciju. U skladu sa tim, neophodno je utvrditi kriterije za izbor investitora i odabir predloženih projekata. Prilikom postavljanja kriterija i izbora partnera prilikom prodaje objekata i opreme ili za sklapanje management ugovora treba posebnu pažnju obratiti na vlasnike koji su udruženi sa nekim međunarodnim operatorom. Za svaki od ponuđenih objekata treba utvrditi posebnu listu kriterija uz zadržavanje prava da se odbiju sve ponude ukoliko ni jedan projekat ne zadovoljava utvrđene uslove. Lokalni i regionalni operatori igraju takođe važnu ulogu kao konkurenti za dobijanje ponuđenih objekata. Lokalni operatori mogu ojačati svoju ponudu sklapajući ugovore o franšizi sa lancima hotela koji nude menadžment i rezervacione sisteme, kao zaštitni znak lanca.

Menadžment ugovori predstavljaju još jedan način da se privuče kapital. Kroz ove ugovore moguće je ostvariti saradnju sa međunarodnim operatorima izrazite marketinške snage i sa velikim uticajem na pojedine segmente turističke tražnje. Naime, preporučuje se da Crna Gora objavi trajno otvoren oglas za ovakve ugovore.

Crna Gora ima veoma malo iskustva sa van-obalnim (off shore) turizmom, kulturnim turizmom, ekološkim, nautičkim turizmom i sličnim oblicima ekskluzivnosti. Značajne finansijske koristi ovih vidova turističke aktivnosti, kao i njihov društveni uticaj nijesu do sada razmatrani. Takođe, ne postoji veliko iskustvo vezano za strane direktne investicije u ovakav vid ponude. Stoga, je potrebno izgraditi model koji će obuhvatiti sve forme turističke ponude koje mogu predstavljati impuls za ekonomski i društveni razvoj kako primorskog tako i kontinentalnog dijela zemlje.

Budući turistički razvoj bi se mogao proširiti i na neke za sada ne toliko atraktivne kontinentalne zone. Jedan takav cilj bi opredijelio pomjeranje turističkih aktivnosti trenutno vezanih za jednu sezonu (ljetno i rana jesen), na zimske i aktivnosti u proljećnom periodu. Posebno treba obratiti pažnju na obezbjeđivanje uslova, tehničkih, finansijskih i obrazovnih za razvoj na polju eko-turizma. Ovo podrazumijeva demonstraciju mogućnosti Crne Gore na polju eko-turizma, podizanje nivoa kvaliteta usluga, brži razvoj aktivnosti komplementarnih sa statusom ekološke države, obrazovanje i obuka novih generacija u skladu sa ekološkim zahtjevima i u pravcu postizanja utvrđenih ciljeva u ovoj oblasti.

Razvoj turizma Crna Gora može i mora zasnivati na što većem broju oblika turističke ponude, za koje posjeduje potencijal i za kojima postoji turistička tražnja. Ovakva turistička ponuda bi dovela do produženja turističke sezone i stvaranja koncepta putem koga bi turizam predstavljao proizvod cijele Republike a ne samo njenih pojedinih djelova.

Jasno je da turistički potencijali Crne Gore nijesu u potpunosti iskorišćeni. Ovo je posebno naglašeno na polju povezivanja turizma i drugih privrednih grana u Crnoj Gori, kao i na polju njegovog uticaja na razvoj drugih sektora. Osim turističkog, Crna Gora posjeduje i ogromne potencijale za razvoj poljoprivrede, naročito u smislu proizvodnje ekološki prihvatljivih proizvoda. Zašto dio crnogorske turističke ponude ne bi predstavljala i zdravi, ekološki, prehrambeni proizvodi? Ovo zapravo samo predstavlja ilustraciju onog što Crna Gora propušta kako bi na najbolji način zaokružila svoju ponudu i stvorila uslove za dugoročan razvoj.

Crna Gora se odlikuje jedinstvenim prirodnim ljepotama:

1. Boka Kotorska, najduži i najslikovitiji fjord na Sredozemnom moru, budvanska i barska rivijera;
2. Skadarsko jezero - jedinstveni prirodni, biljni i životinjski rezervat;
3. Velika plaža - najduža pješćana plaža na Jadranu.
4. Kao velika vrijednost Crne Gore ističu se i nacionalni parkovi, živopisne turističke zone u kontinentalnom području;
5. Obilje kulturno-istorijskih spomenika, pravoslavne crkve u Morači, na Ostrogu i Pivi; zatim džamija u Pljevljima; Cetinje - kraljevski minijturni grad velikog turističkog potencijala.

No, da bi turizam postao privredna grana od koje se živi, Crna Gora će morati puno toga da uradi. U narednom periodu neophodno je da Crna Gora preduprijedi nestašice vode ljeti, kao i nevolje sa otpadom i otpadnim vodama. Takođe je neophodno ukloniti deponije smeća, napraviti komplekse za prečišćavanje otpadnih voda, zaustaviti "divlju" gradnju koja odudara od tradicionalne crnogorske

arhitekture. Prepuni hoteli, nemarna usluga i preopterećeni servis, predstavljaju dodatne probleme. Saobraćajne veze i komunalna infrastruktura su na niskom nivou, aerodromi loši, ne postoje putevi sa četiri trake ili auto putevi. U Master planu se kaže da vožnja crnogorskim putevima zahtijeva vrijeme, naporna je i riskantna.

Treba, nadalje, obrazovati stručan i kvalifikovan kadar, poboljšati informisanje, privatizovati hotele. Neophodno je rekonstruisati bankarski sistem, olakšati prelazak granice, sklopiti ugovore o menadžmentu sa globalnim hotelskim lancima.

Kako se turistički proizvod bazira na ljudima, neophodno je razviti i turističku svijest domaćeg stanovništva i podići nivo turističkog razmišljanja. Sve to omogućava da lakše realizujemo utvrđene planove, postavljene ciljeve i do kraja privedemo započete reforme.

Brže i konkretne mjere na unapređenju imidža i direktne akcije prema određenim tržišnim segmentima, dovele bi do toga da Crna Gora postane prepoznatljiva na svjetskom turističkom tržištu.

3. Zaključak

Turizam je postao značajna društvena i ekonomska pojava u savremenom svijetu. Osnovne razloge za razvoj međunarodnog turizma prvenstveno treba tražiti u povećanju nivoa privredne razvijenosti i životnog standarda stanovništva. Svakako da je veliki uticaj na afirmaciju međunarodnog turizma imalo i povećanje opšte obazovnog i kulturnog nivoa stanovništva, zatim, povećana mobilnost i razvoj sredstava komunikacije.

Međutim, pored dejstva prethodno pomenutih faktora, posebno značajan uticaj su imale sve one mjere koje su preduzimane u raznim turističkim zemljama za povećanje obima i kvaliteta turističke privrede koja zadovoljava potrebe stranih turista. Riječ je o razvoju svih elemenata turističke ponude, a prije svega kapaciteta za smještaj i ishranu, saobraćajnih uslova, organizovanja trgovine, zabavnog, kulturnog i sportskog života, uređenja turističkih mjesta za prihvatanje turista u smislu formiranja adekvatnih komunalnih i drugih elemenata bez kojih se ne može uspješno organizovati turistička ponuda.

Jedina stvar oko koje postoji nesumnjivo slaganje je da Crna Gora svoju poslovnu filozofiju i ekonomski razvoj treba da gradi na turizmu. Zahvaljujući svom geografskom položaju, prirodnim ljepotama, klimatskim i drugim pogodnostima Crna Gora može biti privlačna za različite segmente turističke tražnje, kroz jednu mnogo ozbiljniju, raznovrsniju i kvalitetniju ponudu. Međutim, svoje potencijale još uvijek nijesmo na pravi način iskoristili, propuštajući šansu da zahvatimo što veći dio svjetskog turističkog prometa.

Godine koje su iza nas ne mogu vječito biti opravdanje za loše rezultate, neostvarene ciljeve i izgubljene prilike. Istina je da Crna Gora trenutno ne posjeduje infrastrukturne i druge uslove za razvoj novih oblika turizma (nautičkog, tematskog, avanturističkog i dr.). Međutim, imperativ je da, posebno prirodna bogatstva koja posjedujemo i što se odgovarajućom politikom, ostvarljivim planovima i razradom njihove realizacije može unaprijediti, iskoristimo na pravi način.

Pored ostalog, sljedeća pitanja traže precizne i brze odgovore: Koliko je zaista Crna Gora do sada uradila na unapređenju svog imidža ekološke države? Ili, koliko realnost zaista odgovara tom imidžu? Koliko smo kroz politiku cijena i načine plaćanja pokušali da budemo konkurentni nama sličnim destinacijama? Da li gosti odlaze zadovoljni pruženom uslugom? Od spremnosti da damo kvalitetne odgovore na ova i slična pitanja, u mnogome zavisi naša sudbina na zahtjevnom svjetskom turističkom tržištu.

Literatura:

- Bakić Ognjen "Marketing u turizmu", Ekonomski fakultet, Beograd 2000
Dulčić Ante "Upravljanje razvojem turizma", Mate, Zagreb 2001.
Jovičić Živadin "Fenomenologija turizma", Naučna knjiga, Beograd 1992.
Leković Slobodan "Turistička Crna Gora, juče, danas, sutra", Turistička organizacija Crne Gore, Podgorica 2002.
Pasinović Milenko "Osnovi turizma", Univerzitet Crne Gore, Podgorica 1998.
Strategija razvoja turizma Crne Gore do 2010. godine, 1996.
Touristic Masterplan for Montenegro, Ministarstvo turizma i DEG-German Investment and Development Company, 2001.
Uskoković Borislav "Marketing-menadžment u turizmu Crne Gore", Ekonomski fakultet, Podgorica 2000.
Unković Slobodan "Ekonomika turizma", Beograd 1995.
Zakon o turizmu Republike Crne Gore, Sl.list RCG 32/02
<http://www.cb-mn.org/>
<http://mint.hr/>
<http://www.mturizma.cg.yu/>
<http://www.putovanja.cg.yu/>
<http://www.rsr.cg.yu/>
<http://www.visit-montenegro.com/>
<http://www.vlada.cg.yu/>
<http://www.world-tourizm.org/>

Danijela Laketić

Privatizacioni fondovi u Crnoj Gori

Abstract

Privatization is not the aim itself but it is a tool to build new economic system and to increase economic efficiency. Privatization has to be followed by reforms in all areas. Privatization is not objective but mean, respectively, it together with all other macroeconomic reforms makes conditions for economic rehabilitation. Privatization funds, as a temporary solution until the final transformation to the investment funds, have started with their activities in former socialistic countries, where they contributed developing to the process of privatization and making a capital market in quality way. They have presented as the key role of privatization in transition economies, by collecting owners rights (of small shareholders), making them so efficient, with professional managing of portfolio. The main goal that has to be done by privatization fund is to achieve the most acceptable investment gain, with minimal risk.

Key words: *mass voucher privatization, capital market, privatization funds, management companies, stakeholders, investment units, shares, net asset value, corporate governance, enterprise restructuring, privatization funds regulation.*

1. Uvod

Ekonomске reforme u Crnoj Gori su inicirale uspostavljanje sve efikasnijeg funkcionisanja tržišta kapitala, kao i osnivanje institucija koje treba da podspješe razvoj ekonomskih aktivnosti. Kao institucionalna podrška procesu masovne vaučerske privatizacije (MVP), sredinom 2001. godine su osnovani privatizacioni fondovi, čiji su vlasnici građani Republike Crne Gore.

Suština osnivanja privatizacionih fondova sadržana je u samom procesu privatizacije, kojim se želi postići promjena vlasničke strukture u privredi, s obzirom da se privatna svojina pokazala najbolje rješenje u funkcionisanju privredne djelatnosti. Šest crnogorskih privatizacionih fondova raspolaže sa nominalnom vrijednošću portfelija od oko 600.000.000,00 EUR, što čini oko 20% vrijednosti crnogorske privrede. Veličina portfolija pojedinih fondova kreće se od 19 do 180 preduzeća, čime je izvršena diverzifikacija rizika za njihove vlasnike, odnosno, građane. Privatizacioni fondovi predstavljaju aktivne sudionike na tržištu kapitala,

jer kupujući i prodajući akcije iz portfelja fonda, žele što bolje učvrstiti svoju poziciju u njima interesantnim preduzećima.

1.1 Modeli privatizacije u Crnoj Gori

Crna Gora kao jedna od zemalja u tranziciji ima potrebu za sprovođenjem ekonomskih i društvenih reformi. Privrede zemalja u tranziciji karakteriše niz problema, kao što su budžetski deficit, niska stopa privrednog rasta, nezaposlenost, i sl. Rješenje tih problema na kratak rok nije izvjesno očekivati, dok se na dugi rok upravo sprovođenjem reformi želi njihovo rješavanje. Tranziciona kriza koja je bila redovna pratilja tržišnih reformi predstavlja najjasniju reakciju mikro nivoa na makro reforme.

Jedan od značajnijih reformskih projekata je i privatizacija. Ona ne predstavlja cilj sam po sebi, već čini sredstvo da se stvore uslovi za efikasnije poslovanje, sredstvo da se dođe do novog proizvoda i novog tržišta. Znači uvođenje promjena, rizika i neizvjesnosti, razbija staru i formira novu interesnu strukturu u preduzećima i povećava odgovornost na svim nivoima. Privatizacija pretpostavlja transfer vlasništva nad transformisanim društvenim preduzećima i državnim kapitalom, i njegovu alokaciju ka privatnim preduzetnicima, a sve u cilju uspostavljanja jasnog vlasničkog režima i direktne imovinske kontrole. Koncept privatizacije u Crnoj Gori polazi od tri ključna principa:

- uvođenja strateških partnera,
- razvoja preduzetničke inicijative i
- internacionalizacije crnogorske ekonomije.

Da bi se ovi principi implementirali neophodno je obezbijediti povoljan ambijent za poslovanje, odnosno izgraditi jak institucionalni okvir za sprovođenje privatizacije, obezbijediti zaštitu svojinskih prava, transparentnost procesa i sprovođenje restitucije. Treba naglasiti i to da se samo sprovođenje procesa privatizacije dešavalo u vremenu političke nestabilnosti, neriješenih međudržavnih odnosa, kao i kašnjenja i sporosti u primjeni procesa ukupne tranzicije u Crnoj Gori.

U Crnoj Gori, zakonom predviđeni modeli privatizacije su:

Berzanska prodaja – prije svega manjinski paketi akcija društva iz MVP u što je moguće kraćem roku.

Privatizacija kroz stečaj – u sradnji sa privrednim sudom i povjeriocima treba ubrzati privatizaciju kroz stečaj.

Aukcija – nastaviće se prodaja imovine društava ili čitavog društva kroz aukciju.

Tenderska prodaja – usmjerena je na pronalaženje strateškog partnera, a utvrđuje i minimalne uslove po kojima će društvo biti prodato.

Privatizacija kroz segmentaciju – odluku o segmentaciji i njeno sprovođenje vrši Odbor direktora, a samo sprovođenje se vrši u skladu sa privatizacionim zakonodavstvom.

Ubrzani tender – prodaja akcija u društvima u kojima država ima manjinski paket (uglavnom).

Druge tehnike privatizacije i ulaganja kapitala - odvijaju se shodno odgovarajućim zakonima i uvijek na bazi javnog oglasa ili tendera (management by-out, buy-in, lizing, zajedničko ulaganje, i sl.).

Masovna vaučerska privatizacija (MVP) - proces koji je uspješno sproveden i okončan februara mjeseca 2002. godine.

1.2 Proces MVP

Osnovni cilj programa MVP u Crnoj Gori je bio da kreira osnovu za prelazak na tržišnu ekonomiju kroz privatizaciju društvenih preduzeća u što kraćem roku. Program MVP je proces u kojem se određeni dio društvene imovine brzo prenosi na veliki dio privatnih vlasnika uz minimalnu ili nikakvu nadoknadu, pod ravnopravnim uslovima. U centar zbivanja je stavljen pojedinac, građanin, kojem je data mogućnost da sam odredi sopstvene interese i počne da ih ostvaruje kako sam procijeni da treba.

Model MVP u Crnoj Gori je činio sastavni dio ukupnog procesa crnogorske privatizacije, koja je uspješno okončana početkom prošle godine. Kao takva, nije se posmatrala odvojeno od ostalih vidova privatizacije. Naprotiv, veoma je bitna povezanost svih modela, tj. sinergetski efekat koji su različiti modeli privatizacije imali ublažavajući nedostatke, odnosno koristeći prednosti pojedinih modela.

Kod nas je sprovedeno više projekata na polju reformi, međutim, nijedan od njih nije bio složen i specifičan kao projekat MVP. Realizacija ovog projekta tražila je i političku i tehničku pripremu. Projekat je dao podstrek stvaranju novih institucija u Crnoj Gori, kao što su Komisija za hartije od vrijednosti, Centralna depozitarna agencija, privatizacioni fondovi, brokerske kuće, berze, doprinio razvoju tržišta kapitala, uključio veliki broj mladih ljudi sa novim načinom razmišljanja i otvorio prostor za nove ideje.

Realizacija procesa MVP u Crnoj Gori je dala mogućnost da oko 440.000 građana ostvari pravo na dobijanje besplatnih privatizacionih vaučera koji su glasili na 5.000

poena. Vlasnici vaučera su iste mogli prenijeti na članove porodice, na fondove i na preduzeća. Sam proces je sproveden kroz četiri faze:

U prvoj fazi je vršena provjera spiska građana.

U drugoj fazi osnovani su privatizacioni fondovi i od njih sedam šest je ispunilo uslove - sakupilo više od 50 miliona vaučer poena. Ovdje je vršen prenos vaučer poena na članove porodice i privatizacione fondove.

U trećoj fazi je vršena zamjena vaučer poena za akcije preduzeća.

Krajem decembra je završena obrada podataka i svi građani su u januaru mjesecu sledeće godine dobili izvode o uloženim vaučer poenima. Nakon toga su razmatrane žalbe građana i sredinom februara 2002. godine završena je i *četvrta (poslednja) faza MVP*.

Finalni podaci su preneseni u bazu podataka Centralne Depozitarne Agencije, koja daje potvrdu o vlasništvu građanima, čime je stvorena osnova za trgovinu akcijama na dvije berze u Crnoj Gori.

NALOG ZA PRENOS VAUČERA NA PRIVATIZACIONI FOND

Ime prezime: _____ Broj naloga: _____
 Adresa: _____ JMBG: _____

dobrovoljno i neopozivo prava iz svog vaučera prenosim na:

NAZIV FONDA	MATIČNI BROJ FONDA	BROJ POENA
1. ATLAS MONT	10000234	? .000
MOJI ALTERNATIVNI FONDOVI SU		
1. unesite naziv drugog fonda		
2. unesite naziv trećeg fonda		
3.		

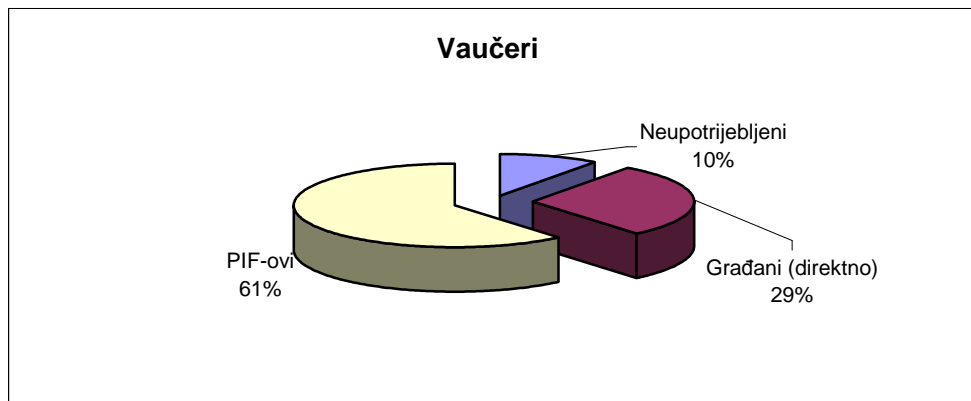
KONTROLOR: _____ Nalogodavac: _____ Datum: _____
 Mjesto: _____

PRIMJER

Slika 1: Nalog za prenos vaučer poena na privatizacioni fond

Iako je u početku postojala sumnja u prihvatanje projekta od strane građana, ipak je na kraju preko 390.000 njih ili 90 odsto učestvovalo u ovom procesu i tako ostvarilo najbolji procenat učešća građana u procesu MVP u Jugoistočnoj Evropi. Ovim putem građani su posredstvom vaučer poena postali vlasnici značajnog dijela društvenog kapitala u Crnoj Gori. Privatizovano je 221 preduzeće čiji je kapital nominalno iznosio 2,3 milijarde DEM (privatizovano je oko 60 odsto državnog kapitala). Oko 240.000 građana je uložilo u šest privatizacionih fondova (preko 60 odsto vaučer poena uloženo je u fondove), dok je preko 120 000 građana ili oko 30

odsto njih uložilo direktno u preduzeća, a 10% nije učestvovalo u procesu MVP. U najmanji privatizacioni fond vaučere je uložilo oko 19.000 građana, a u najveći oko 78.000 građana. Najveći broj vaučer poena je uložen u Telekom Crne Gore, Elektroprivredu Crne Gore, Luku Bar i Jugopetrol.



Slika 2: Struktura uloženih vaučer poena

Proces MVP je u stvari konkretizovao jednu ideju, kojom je zamrznuta institucionalna, mentalna, ekonomska i politička situacija pokrenuta na promjene. Ono što je karakteristično je da je ovaj model doprinio stvaranju novih institucija i novog sistema, kao i njihovoj integraciji u moderne tokove; uvođenju stranih partnera u crnogorsku ekonomiju; ekspanziji preduzeća i regionalnog tržišta; uključio veliki broj mladih ljudi u menadžerske ekipe i odbore direktora po kriterijumu znanja. Pojedinaac je stavljen u centar zbivanja, data mu je mogućnost da sam odlučuje, da bude aktivni sudionik, da razmišlja.

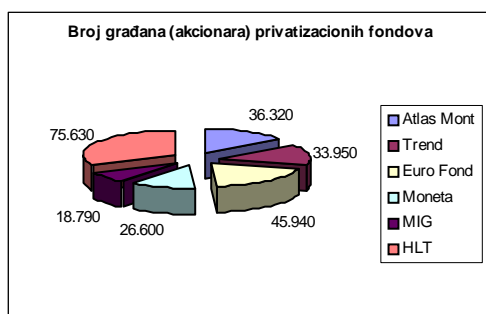
Na kraju možemo konstatovati da model MVP predstavlja vjerovatno najbolje rješenje, jer je uključilo veliki broj građana, veliki procenat društvenog kapitala i stvorio uslove za razvoj tržišta kapitala. Naravno, imao je i svoje loše strane koje su se ogledale, prije svega, u složenosti procesa, velikim pripremnim radovima za koje je trebalo izdvojiti dosta vremena i novca. Negativna strana se ogledala i u tome da je proces MVP predstavljao samo jednokratni transfer vlasništva gdje se podijelilo ono što se imalo, odnosno, nije bilo svježeg kapitala koji bi omogućio brže restrukturiranje firmi i rast vrijednosti akcija.

2. Privatizacioni fondovi u Crnoj Gori

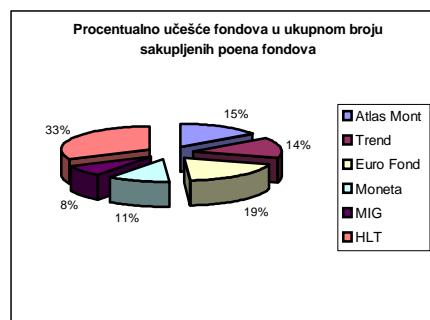
Uspješnom okončanju procesa MVP u Crnoj Gori značajno su doprinijeli privatizacioni fondovi. Osnovano je sedam menadžment preduzeća koja su dobila dozvolu za osnivanje privatizacionog fonda i prikupljanje vaučera od Savjeta za privatizaciju, dok je šest privatizacionih fondova ispunilo kriterijum o minimalnom broju prikupljenih vaučera i dobilo dozvolu za rad. Ti fondovi su: Atlas Mont, Trend, HLT, Euro Fond, MIG i Moneta. Njihova uloga se zasnivala na prikupljanju vaučer poena od građana i njihovim ulaganjem u preduzeća koja su se privatizovala ovim metodom.

2.1. Regulativa rada privatizacionih fondova u Crnoj Gori

Preko 240 hiljada građana Crne Gore (ili 60 odsto od ukupnog broja vlasnika vaučera) koji su uložili svoje vaučer poene u privatizacione fondove, dobili su u zamjenu investicione jedinice, sa kojima se počelo je trgovati na berzi krajem prošle godine. Tako je građanin koji je svoj vaučer uložio u privatizacioni fond mogao da izda nalog brokerskoj kući da sa njegovim investicionim jedinicama izađe na berzu i sa njima nesmetano trguje, kao sa svim ostalim akcijama na berzi.



Slika 3: Ukupan broj građana koji je uložio u šest privatizacionih fondova



Slika 4: Procenat učešća privatizacionih fondova u ukupnom broju

Činjenica je da su privatizacioni fondovi nešto sasvim novo na našim prostorima, ali bez obzira što nemaju svoju istoriju i tradiciju (mada su osnivači nekih fondova u Crnoj Gori i vlasnici fondova u Sloveniji, Bosni i Republici Srpskoj), to nije smetnja da uz snažnu regulativu i nadzor oni uspješno posluju. Crnogorska regulativa je rađena uz učešće eksperata iz US AID-a, gdje je posebno dat naglasak na dobijanje licence za osnivanje fondova i renome osnivača, kako bi se izbjegle razne špekulativne radnje koje su se već dešavale u pojedinim zemljama u tranziciji (npr. Komisija za hartije od vrijednosti u Češkoj je ustanovljena nekoliko godina nakon sprovođenja procesa MVP).

U Crnoj Gori privatizacioni fondovi su osnovani i posluju na način koji je utvrđen Zakonom o privatizaciji privrede, Uredbom o privatizacionim fondovima i specijalizovanim menadžment preduzećima i Pravilima koja je propisala Komisija za hartije od vrijednosti. Privatizacionim fondovima upravljaju specijalizovana privatna menadžment preduzeća koja su osnovana kao akcionarska društva. Menadžment preduzeće je osnovano sa ciljem očuvanja i uvećanja imovine koja je unesena u fond putem vaučera. Fond posluje kao samostalno pravno lice odvojeno od menadžment preduzeća (različiti organi upravljanja, žiro račun, i sl.), sa kojim je zaključio Ugovor o upravljanju.

Privatizacioni fond je osnovan radi očuvanja i uvećanja vrijednosti imovine unesene u fond putem vaučera. Osnovna uloga koju treba da ostvari privatizacioni fond je:

kupovina i prodaja akcija preduzeća koja su privatizovana na osnovu programa MVP,

zaštita prava akcionara u upravljanju i rukovođenju preduzećima,
podsticanje preduzeća u portfelju fonda da kotiraju svoje akcije na berzi.

S obzirom da je privatizaciono zakonodavstvo usvojeno prije formiranja i otpočinjanja sa radom Komisije za hartije od vrijednosti, davanje dozvole za rad i nadzor nad poslovanjem privatizacionih fondova i specijalizovanih privatnih menadžment preduzeća je bilo u nadležnosti Savjeta za privatizaciju do kraja 2001. godine. Već u januaru 2002. godine su nastupile izmjene propisa, kojima su ovlaštenja za uređivanje načina poslovanja i nadležnost za vršenje kontrole nad radom privatizacionih fondova prenijeta na Komisiju za hartije od vrijednosti.

Do regulisanja poslovanja privatizacionih fondova Zakonom o investicionim fondovima, Komisija za hartije od vrijednosti je donijela niz propisa po osnovu kojih moraju poslovati privatizacioni fondovi i menadžment kompanije, a to su:

- Pravila o uslovima i postupku razmjene akcija iz portfelja privatizacionih fondova;
- Pravila o načinu sazivanja i održavanja prvog sastanka vlasnika "investicionih jedinica" privatizacionih fondova;
- Pravila o izdavanju "investicionih jedinica" privatizacionih fondova;
- Pravila o transformaciji privatizacionih fondova u akcionarska društva;
- Pravila o držanju novčanih sredstava privatizacionih fondova;
- Pravila o nadzornom odboru privatizacionog fonda;
- Pravila o vođenju i čuvanju poslovnih knjiga i druge dokumentacije o poslovanju specijalizovanih privatnih menadžment preduzeća i privatizacionih fondova;

- Pravila o sadržaju i objavljivanju izvještaja o poslovanju specijalizovanih privatnih menadžment preduzeća i privatizacionih fondova;
- Pravila o javnoj promociji specijalizovanih privatnih menadžment preduzeća i privatizacionih fondova;
- Pravila o nadzoru i kontroli poslovanja specijalizovanih privatnih menadžment preduzeća i privatizacionih fondova;
- Pravila o izmjenama pravila o izdavanju "investicionih jedinica" privatizacionih fondova;
- Pravila o izmjeni pravila o transformaciji privatizacionih fondova u akcionarska društva;
- Pravila o izmjeni i dopuni pravila o transformaciji privatizacionih fondova u akcionarska društva;
- Pravila o metodologiji za obračunavanje neto vrijednosti imovine privatizacionih fondova;
- Pravila o obračunu i naplati nadoknade specijalizovanih privatnih menadžment preduzeća za upravljanje privatizacionim fondovima.

Ovim pravilima uređena su pitanja poslovanja privatizacionih fondova, izdavanja i trgovanja investicionim jedinicama, održavanja sjednica vlasnika investicionih jedinica (skupština akcionara), obračun i naplata provizije za upravljanje, donošenje bitnijih odluka, i sl.

Privatizacioni fond može steći novčana sredstva prodajom akcija iz svog portfelja i kroz dividende primljene po osnovu vlasništva nad akcijama privatizovanih preduzeća, pri čemu ne može uzeti kredit, založiti ili na bilo koji drugi način opteretiti akcije iz svog portfelja. Tako stečena novčana sredstva fond mora držati na računu kod ovlašćene banke, a raspolaganje ovim sredstvima u ime i za račun fonda vrši menadžment preduzeće koje upravlja tim fondom.

Neto vrijednost imovine fonda utvrđuje se tako što se od ukupne vrijednost imovine fonda oduzme vrijednost obaveza fonda. Utvrđivanje mjesečne i godišnje neto vrijednosti imovine vrši menadžment preduzeće koje upravlja tim fondom, a odobrava je Nadzorni odbor fonda. *Vrijednost ukupne imovine fonda* čini zbir vrijednosti akcija preduzeća iz portfelja fonda, uvećan za vrijednost novčanih sredstava fonda. Obračunava se dnevno, a utvrđuje mjesečno i godišnje.

Menadžment preduzeće ostvaruje nadoknadu, odnosno, proviziju za upravljanje privatizacionim fondom, i to:

tokom prve godine rada privatizacionog fonda menadžment preduzeće naplaćuje putem "specijalnih investicionih jedinica" do 5% od vrijednosti ukupnih investicionih jedinica u portfelju fonda, prema Ugovoru o upravljanju;

druge i narednih finansijskih godina rada privatizacionog fonda menadžment preduzeće može naplatiti u novcu do 5% neto vrijednosti aktive portfelja fonda.

Privatizacioni fond je u obavezi da najmanje jednom godišnje (a po potrebi i više puta) sazove redovnu (vanrednu) sjednicu vlasnika investicionih jedinica. Na takvoj Skupštini postoji kvorum, ukoliko sastanku prisustvuju vlasnici više od 50% ukupnog broja investicionih jedinica lično, putem ovlašćenog punomoćnika ili putem dostavljenog glasačkog listića. Ako Skupština u zakazano vrijeme nema kvorum, ponovni sastanak se zakazuje za sat vremena nakon završetka prvog sastanka. Kvorum na ponovljenoj skupštini činiće vlasnici investicionih jedinica prisutni lično, putem punomoćnika ili putem glasačkih listića, nezavisno od broja investicionih jedinica koje posjeduju, s tim da se lista prisutnih vlasnika investicionih jedinica ponovo potpisuje.

U cilju potpunog zaokruživanja pravnog okvira za nesmetano funkcionisanje tržišta hartija od vrijednosti nepohodno je, svakako, usvojiti i Zakon o investicionim fondovima, koji bi pored ostalog morao sadržati:

jasno precizirane uslove i postupak za osnivanje pravih investicionih fondova, odnosno, transformaciju privatizacionih u investicione fondove.

Neka od bitnih pitanja koja se tiču regulative a do danas nisu riješena, kao npr. konflikt interesa i povezana lica, način transformacije privatizacionog u investicioni fond, odgovornost nadzornog odbora fonda, mogućnost zaduživanja fonda odnosno emitovanje dužničkih hartija od vrijednosti, ulaganje sredstava fonda u druge oblike aktive, postupak za raskid ugovora o upravljanju i izbor novog menadžment preduzeća, i sl.

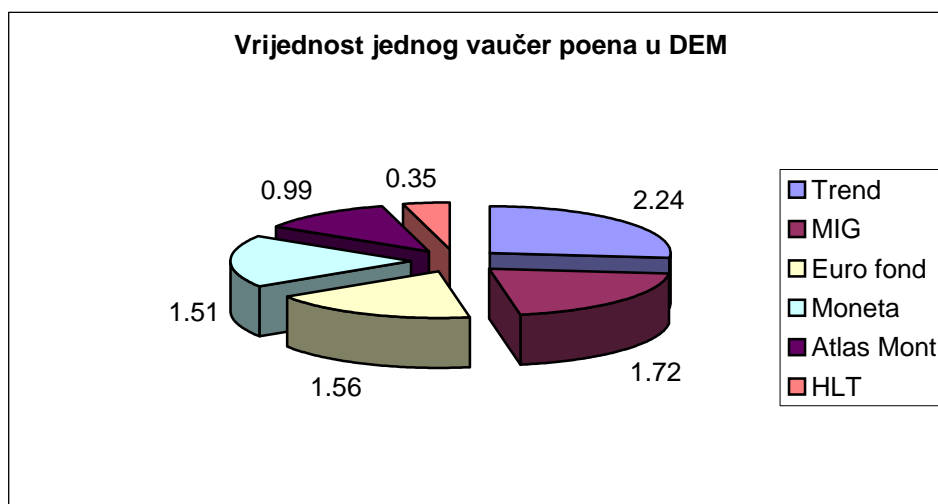
2.2. Rezultati ulaganja privatizacionih fondova

Privatizacioni fondovi su prikupljene investicione jedinice investirali u kupovinu akcija preduzeća koja su bila ponuđena u procesu MVP. U početku je vrijednost portfelja bila iskazana nominalnom vrijednošću akcija (vrijednost utvrđena procjenom za potrebe transformacije preduzeća, od prije nekoliko godina). U sledećoj tabeli je dat uporedni prikaz rezultata svih šest privatizacionih fondova u decembru 2001. godine:

R.b.	Privatizacioni fond	Broj investiranih vaučera	Procjenjena vrijednost portfolija	Koeficijent
1.	Trend	181.854.000	408.174.979	2,24
2.	MIG	104.357.500	179.978.010	1,72
3.	Euro Fond	259.146.500	405.383.958	1,56
4.	Moneta	145.529.500	220.443.532	1,51
5.	Atlas Mont	199.498.000	198.141.330	0,99
6.	HLT	430.555.500	150.316.186	0,35

Tabela 1: Koeficijent povrata na uloženo po pojedinim PIF-ovima

Iz prethodne tabele se vidi kolika je vrijednost jednog vaučer poena koju su pojedini privatizacioni fondovi dostigli u procesu MVP, a to je posebno prikazano na sledećoj slici:



Slika 5: Vrijednost jednog vaučer poena koji su ostvarili privatizacioni fondovi nakon završetka procesa MVP (prikazano u DEM)

Nakon utvrđivanja inicijalnog portfelja (po okončanom procesu MVP), privatizacioni fondovi su izvršili razmjenu akcija iz svog portfelja radi koncentracije vlasništva. U narednoj tabeli je dat prikaz broja preduzeća sadržanih u portfelju svih šest privatizacionih fondova, kao i nominalna vrijednost tog portfelja nakon razmjene (maj 2002. godine).

Privatizacioni fondovi	Broj preduzeća u portfelju nakon razmjene	Nominalna vrijednost portfelja nakon razmjene (EUR)
Atlas Mont	29	94.397.622,15
HLT Fond	25	69.749.583,00
Euro Fond	21	198.490.531,52
Trend	52	206.931.613,75
Moneta	188	107.503.492,84
MIG	28	104.462.000,00

Tabela 2: Prikaz broja preduzeća u portfelju fondova nakon razmjene, kao i nominalne vrijednosti portfelja nakon razmjene (maj 2002. godine).

Investicione jedinice koje posjeduju građani su izdate u nematerijalnom obliku na taj način što se za jedan vaučer poen dobila jedna investiciona jedinica, a nakon toga će se za jednu investicionu jedinicu dobiti jedna akcija. Nominalna vrijednost jedne investicione jedinice privatizacionog fonda utvrđuje se tako što se ukupna nominalna vrijednost svih akcija iz portfelja fonda podijeli sa ukupnim brojem investicionih jedinica fonda. Kada, recimo, nominalnu vrijednost jedne investicione jedinice Atlas Mont fonda - 0,4506 EUR pomnožimo sa brojem investicionih jedinica koje je dobio građanin - 5.000, dobijamo nominalnu vrijednost od 2.253 EUR koju posjeduje svaki građanin koji je uložio svoj vaučer u ovaj privatizacioni fond. Naravno, ovde se radi o nominali i očekivalo se da u početku vrijednost investicione jedinice na tržištu neće iznositi ni približno toliko. Pravu vrijednost investicionih jedinica određuje tržište, odnosno, tražnja za investicionim jedinicama će rasti ukoliko fond bude dobro poslovao, tj. ukoliko preduzeća iz njegovog portfelja budu ostvarivala određenu dobit (što bi rezultiralo rastom vrijednosti investicionih jedinica fonda).

Tržišna cijena jednog vaučera Atlas Mont fonda, na dan 01.10.2003. godine, iznosi 62 EUR (0,0124 EUR/inv. jedinici), što trenutno predstavlja najveću vrijednost vaučera uloženi u privatizacione fondove ostvarenih na berzama u Crnoj Gori. Cijena je prilično niska iz razloga visoke ponude, a niske tražnje. Iskustva zemalja u tranziciji pokazuju da se prvih par godina cijena kretala 2%–3% od nominalne, a nakon toga je dostizala vrijednost i do 30% od nominalne. Zasad je i kod nas slučaj da je vrijednost investicionih jedinica (koja je daleko od nominalne - 2,75%) veoma niska i da smo još uvijek daleko od isplate dividendi, odnosno, ostvarenja dobiti na nivou fonda, ali to se i očekivalo kada se ulazilo u ovaj projekat.

Na kraju bih istakla da se iz uporednog prikaza nominalne i tržišne vrijednosti investicionih jedinica fondova (pojedinačno), i nominalne i tržišne vrijednosti vaučera koju posjeduje građanin, na dan 01.10.2003. godine može vidjeti koliko tržišna cijena portfelja pojedinih fondova odstupa od njihove nominalne vrijednosti,

što govori koliko je bila nerealna nominalna vrijednost utvrđena procjenom, kao i rezultati ulaganja pojedinih privatizacionih fondova:

R.b	Privat. fond	Tržišna cijena jedne investicione jedinice		Vrijednost jednog vaučera (5.000 inv. jed.) tržišno	Nominalna cijena jedne investicione jedinice	Vrijednost jednog vaučera (5.000 i. jed.) nominalno	% od nominale (tržišna vrijednost)
		min	max				
1.	Atlas Mont	0,0124	0,0140	62	0,4506	2.253	2,75
2.	Moneta	0,0116	0,061	58	0,7032	3.516	1,65
3.	Trend	0,0140	0,0146	53	1,0833	5.416	0,97
4.	MIG	0,01	0,0224	51	0,7968	3.984	1,28
5.	Euro Fond	0,006	0,0074	30	0,7230	3.615	0,83
6.	HLT	0,005	0,006	25	0,1638	819	3,05

Tabela 3: Prikaz odnosa nominalne i tržišne vrijednosti jedinica fondova na dan 01/10/03 iskazane u EUR.

Iz prethodnih podataka se može utvrditi da je, recimo, privatizacioni fond Atlas Mont, za svoj portfelj odabrao akcije preduzeća koje tržište vrednuje više od akcija u portfelju drugih fondova, što se pokazalo kroz najvišu trenutnu tržišnu cijenu.

2.3 Investicioni ciljevi privatizacionih fondova i sprovođenje poslovne politike

Jedan od osnovnih investicionih ciljeva privatizacionih fondova jeste koncentracija vlasništva u preduzećima iz portfelja. Znači, privatizacioni fondovi su predstavljali neminovnost iz razloga koncentracije vlasništva radi boljeg i efikasnijeg upravljanja preduzećima iz portfelja. Privatizacioni fondovi su, kao jedna od poluga privatizacije privrede u zemljama u tranziciji, koncentrisali vlasnička prava sitnih ulagača, koja su zbog masovnog karaktera privatizacije bila veoma disperzovana.

Treba napomenuti da građani koji su svoje vaučere uložili *direktno u preduzeća* najčešće nemaju gotovo nikavog udjela u upravljanju njima iz razloga što je njihovo učešće u kapitalu preduzeća jako malo. Zato je udruživanje više pojedinačnih uloga bolje za ostvarivanje većeg uticaja u preduzeću. Upravo to rade privatizacioni fondovi na finansijskom tržištu, tako što pojedinačnim pravima daju mnogo veći uticaj grupišući ih i usmjeravajući prema određenim poslovnim ciljevima.

Još jedna prednost ulaganja u fondove je i ta što zajednički plasman u različite grupe akcija smanjuje rizik u odnosu na ulaganje u samo jednu firmu. Disperzija rizika ulaganja je naročito značajna, jer ulaganje u samo jedno preduzeće nosi veliki rizik od gubitka. Znači, ukoliko građanin nije investirao u firmu koja «dobro stoji» i isplaćuje dividendu svojim akcionarima (poput Telekom, Jugopetrol, Plantaža), ili je uložio u preduzeće koje nema perspektivu, nije se pokazao kao dobar investitor, dok je ulaganjem u privatizacioni fond građanin dugoročno pozitivno investirao.

U sprovođenju poslovne politike fonda akcenat je stavljen na *selekciju kadrova i izbor odgovarajućeg menadžmenta*, koji će predstavljati fond u organima upravljanja preduzeća u koja bude investirao, a sve u cilju njihovog restrukturiranja i povećanja konkurentne sposobnosti. Na žalost, veoma mali broj preduzeća ima dobru menadžersku strukturu, ali se kroz aktivnosti predstavnika privatizacionih fondova (kao novih vlasnika) i ta «slika» mijenja «na bolje» kroz motivisan pristup predstavnika privatizacionih fondova, mogućnost uticaja na donošenje bitnih odluka, zainteresovanost za restrukturiranje preduzeća i smanjenje troškova. Ovo i iz razloga što novi oblici investicionih mogućnosti koji proističu iz procesa privatizacije (poslovi sa investicionim jedinicama, akcijama, obveznicama, kao i drugim aktivnostima na tržištu kapitala) zahtijevaju podršku profesionalnog kadra i poštovanje strogih poslovnih kodeksa.

Mnogi su očekivali da će glavni izvor prihoda fonda u početnom periodu biti dividende preduzeća čije su akcije sadržane u portfelju. Ipak, to nije baš tako. Danas u Crnoj Gori svega nekoliko firmi isplaćuje dividendu (Telekom, Jugopetrol, Plantaže, i sl.) i ne očekuje se u skorije vrijeme znatnije povećanje tog broja preduzeća (jer ipak treba vremena za restrukturiranje velikog broja preduzeća i rasta vrijednosti njihovih akcija). Iskustva pokazuju da po osnovu vlasništva nad akcijama privatizovanih preduzeća, fond isplaćuje dividendu tek nakon par godina (u najboljem slučaju), s obzirom da se ona isplaćuje iz ukupne dobiti koju fond ostvari – nakon izmirenja obaveza po osnovu poslovanja fonda (nakon plaćanja provizije menadžment preduzeću za upravljane fondom).

4. Zaključak

Privatizacija nije cilj sam po sebi. Predstavlja sredstvo da se stvore uslovi za efikasnije poslovanje, sredstvo da se dođe do novog proizvoda i novog tržišta. Znači uvođenje promjena, rizika i neizvjesnosti, razbija staru i formira novu interesnu strukturu u preduzećima i povećava odgovornost na svim nivoima.

Privatizacioni fondovi su značajno doprinijeli ubrzanju procesa privatizacije i kvalitetnijem kreiranju tržišta kapitala. Predstavljani su kao jedna od poluga privatizacije privrede u zemljama u tranziciji, koncentrišući vlasnička prava sitnih ulagača, čime se obezbjeđuje profesionalno upravljanje portfolijom.

Privatizacionim fondovima upravljaju menadžment preduzeća na osnovu Ugovora o upravljanju. Glavne aktivnosti menadžment preduzeća u dosadašnjem periodu bile su usmjerene ka aktivnom učešću u restrukturiranju preduzeća iz portolija i povećanju vrijednosti aktive fonda, pronalaženju stranih ili domaćih tzv. strateških partnera za pojedina preduzeća, aktivnoj saradnji sa državnim fondovima i svim relevantnim institucijama privrednog sistema.

Osnovni cilj koji treba da ostvari privatizacioni fond, jeste da postigne najveći mogući investicioni prinos po osnovu svog portfelja, bez izlaganja prekomjernim rizicima. Znači, privatizacioni fond je «dugoročna investicija» kod koje se pravi efekti očekuju tek nakon nekoliko godina.

Literatura:

- Simoneti, M., Estrin, S., Böhm, A., *The Governance of Privatization funds - experiences of Czech Republic, Poland and Slovenia*, Cheltenham, UK, 1999.
- Vukotić, V., *Privatization in Montenegro - Global Development Network South East Europe and the Research Project of Long-term Development of Southeast Europe*, Maj 2001.
- ISSP, *Koncepcijska pitanja regulative*, Materijal za okrugli sto: Regulatorna rada investicionih fondova, Podgorica, 2002.
- Foley, B., *Tržišta kapitala*, Mate, Zagreb, 1998.
- Horn, J., *Finansijsko upravljanje i politika – finansijski menadžment*, Mate, Zagreb, 1997.
- Colombatto, E., *On the Concept of Transition*, ICER, Working Paper Series, Torino, 2000.
- Hessel, M., *How Corporative Governance makes privatization successful*, Economic reform today, CEED, Podgorica, 2001.
- World bank, *Tranzition after a decade*, First draft, 2001.
- Stone, R., *Privatization in Montenegro – concept and organization*, Podgorica, 1996.
- Vukotić, V., *Privatization and development of market economy*, IDN, Belgrade, 1993.
- Grupa autora, *Dioničarski kapital u Jugoslaviji*, Ekonomski Institut, Beograd, 1990.
- Privatizacioni fond Atlas Mont, *Radni materijal*, Podgorica, 2003.

Milica Vukotić

Primjena mikroekonomskih modela u ekonomiji zdravstva

Abstract

Health and health care are dominant economic and political issues in many countries. Since most nations have experienced rapid rises in health care spending over the past 30 years, it is not surprising that health economics has emerged as a distinct specialty within economics. However, health economics is one of the areas in economics that has not been analyzed as much as some other areas, such as labor economics, trade etc. That was one of my motivations for this paper.

In a formal sense, health economics is the study of how resources are allocated to and within the health economy. The production of health care and its distribution across populations fall within this definition. Several examples will be introduced in this paper to illustrate economic analysis of health care issues.

The final goal of this paper is to promote the theme that economics will help to explain how health care markets function. However, we will also stress the importance of recognizing features distinctive to health care markets so that appropriate modifications can be made to the economist's conventional analytical tools.

Key words: *health, health care, health economics, production of health, health insurance, insurance premium, moral hazard;*

Uvod

Ekonomija zdravstva je oblast ekonomije koja nije proučavana u mjeri u kojoj su proučavane neke druge oblasti ekonomije, kao na primjer, ekonomija radne snage ili spoljne trgovine. Upravo ovo je bila jedna od mojih motivacija za pisanje ovog rada. Cilj ovog rada je da upozna čitaoce sa ekonomijom zdravstva i navede ih da o zdravlju razmišljaju sa ekonomskog aspekta. Istovremeno, želja mi je da rad skrene pažnju na mogućnost primjene "tradicionalne" mikroekonomske analize u ovoj oblasti.

Rad je organizovan na sjedeći način: u prvom dijelu se definišu osnovni pojmovi koji se koriste u ekonomiji zdravstva, posmatra se zdravlje sa ekonomskog aspekta i definiše proizvodnja zdravlja. U drugom dijelu se obrađuje kategorija koja se ne može zaobići kada se govori o tržištu zdravlja, a to je zdravstveno osiguranje. Pored detaljnog objašnjenja modela osiguranja i izračunavanja optimalne premije, izneseni su i osnovni problemi u zdravstvenom osiguranju. U dijelu Zaključak su navedeni osnovni zaključci i poruke ovog rada.

1. Zdravlje i ekonomija zdravstva

Zdravlje je riječ koju svi vrlo često i upotrebljavamo i čujemo u svakodnevnim razgovorima. Ali, šta je, ustvari, zdravlje? Svjetska zdravstvena organizacija (WHO) ga definiše kao "stanje kompletnog fizičkog, mentalnog i socijalnog blagostanja". Za većinu ljudi, zdravlje je jednostavno odsustvo bolesti i slabosti. Međutim, ova definicija je problematična s obzirom da se stanje u zdravstvu i opšti uslovi razlikuju među više i manje razvijenim zemljama. Tako, bolesti kao što su infekcija sa crijevnim parazitima ili prvi stepen neuhranjenosti, koje se smatraju bolestima u zemljama sa visokim zdravstvenim standardima, mogu biti toliko normalna pojava u nekoj od zemalja u razvoju, da ih niko ni ne smatra abnormalnim pojavama.

Zdravstvena zaštita predstavlja skup usluga, proizvoda, institucija, regulacija i ljudi. Iako oblast zdravstva ima mnogo zajedničkih karakteristika sa drugim oblastima ekonomije, skup nesvakidašnjih ekonomskih karakteristika koji postoji na tržištu zdravlja je prilično veliki. Neke od ovih karakteristika su:

Stepen uključenosti vlade;

Dominantno prisustvo neizvjesnosti na svim nivoima zdravstvene zaštite, polazeći od slučajnosti individualnih bolesti do razumijevanja koliko dobro medicinski tretman funkcioniše i za koga;

Asimetrične informacije: velika razlika u znanju između doktora (i drugih pružalaca usluga) i njihovih pacijenata, korisnika medicinskih usluga. Ova asimetrija dovodi do problema moralnog hazarda.

Eksternalije- ponašanje pojedinaca koje stvara troškove ili koristi drugima.

Svaka od ovih karakteristika je prisutna i u nekoj drugoj oblasti ekonomije, ali rijetko gdje, toliko puno kao u zdravstvu, i nigdje u ovako širokoj kombinaciji. Neizvjesnost postoji svuda. Neizvjesni događaji uređuju ponašanje pojedinaca u na tržištu zdravlja. Prisustvo neizvjesnosti dovodi do razvoja zdravstvenog osiguranja, koje, ustvari, kontroliše i usmjerava upotrebu resursa u privredi. Prisustvo različitih oblika neizvjesnosti, u velikom dijelu je odgovorno za veliku uključenost vlade u ovoj oblasti.

1.1 Ekonomski aspekt zdravstvene zaštite

Prvo pitanje koje nam “pada na pamet” kada razmišljamo o zdravlju iz ekonomske perspektive je da li je zdravlje ekonomsko dobro ili ne. Može li iko reći da je operacija ili primanje nedeljne vakcine protiv alergije “dobro” u tradicionalnom smislu? Mislimo da ne možemo o ovim ili o bilo kojim drugim uslugama koje pruža zdravstvena zaštita razmišljati kao o dobrima u tradicionalnom smislu: ona bole, ona izazivaju neprijatnost, ona imaju nepoželjne efekte. Međutim, mi bismo trebali da razmišljamo o njima sa stanovišta povećanja korisnosti. Prema tradicionalnom ekonomskom shvatanju, dobro povećava nečiju korisnost, i uz budžetsko ograničenje, svaki pojedinac će težiti da maksimizira svoju korisnost. Dakle, možemo posmatrati zdravlje kao ekonomsko dobro s obzirom da čini pojedinca srećnim (zadovoljstvo pojedinca) i povećava korisnost. Dalje, možemo ga posmatrati kao trajno dobro. Svaki pojedinac se rodi sa nekim svojim “fondom” zdravlja. Nedonošče ili novorođenče sa srčanom manom, ili slijepo, imaju veoma mali inicijalni fond zdravlja. Skoro svaka akcija koju dalje preduzmemo u našim životima, utiče na ovaj fond.

Definišimo funkciju korisnosti pojedinca. Ako označimo fond zdravlja sa H a skup ostalih dobara i usluga sa X, funkcija korisnosti će biti:

$$\text{Korisnost} = U(X, H) \quad (1.1)$$

Prema tradicionalnoj ekonomiji, "više je i bolje", što u ovom slučaju znači da više zdravlja stvara veću korisnost. Međutim, postoji nešto jedinstveno za zdravlje s obzirom da zadovoljstvo koje dobijamo korišćenjem drugih proizvoda i usluga (X) može biti povećano ukoliko se zdravlje poboljša. Mnogo je prijetnije ići na košarkašku utakmicu ukoliko nemate glavobolju, na primjer.

Dalje, možemo koristiti standardna mikroekonomska sredstva da analiziramo efekte promjene X ili H na korisnost. Sa narednih grafika možemo vidjeti da korisnost raste sa porastom X ili H. Na grafiku 1 je pokazano da će povećanje zdravlja, uz nepromijenjen nivo potrošnje ostalih dobara i usluga, rezultirati većom korišćenošću. Slično, povećanje potrošnje ostalih dobara i usluga će, pri nepromijenjenom zdravlju, takođe povećati korisnost pojedinca. Na kraju, možemo spojiti ova dva grafika i predstaviti na novom grafiku različite kombinacije X i H. Dakle, dolazimo do krivih indiferentnosti- krivih koje predstavljaju skup različitih kombinacija X i H koje daju isti nivo korisnosti potrošaču. Krive indiferentnosti su veoma moćno mikroekonomsko sredstvo u opisivanju mnogih ekonomskih pojava koje kreiraju/utiču na zdravstvenu zaštitu.

1.2 Medicinska zaštita, odnosno proizvodnja zdravlja

Koristeći standardni ekonomski rečnik, možemo reći da preduzeće transformiše inpute u output kroz proizvodni proces. Funkcija koja objašnjava pretvaranje inputa u output naziva se proizvodna funkcija. Tako, pekara koristi brašno, vodu, kvasac, itd., da bi proizvela hleb. Slično, moguće je definisati i proizvodnju zdravlja. Moguće je proizvesti zdravlje, ili bar povratiti dio zdravlja poslije bolesti, koristeći medicinsku zaštitu. Medicinska zaštita je skup aktivnosti organizovanih sa ciljem da obnove ili uvećaju fond zdravlja. Znači, proizvodna funkcija zdravlja transformiše medicinsku zaštitu (input) u zdravlje (output). Ako označimo proizvodnu funkciju sa g a medicinsku zaštitu sa m , ovu vezu možemo predstaviti kao:

$$H = g(m) \tag{1.2}$$

Više medicinske zaštite proizvodi više zdravlja. Dakle, granični proizvod medicinske zaštite je pozitivan. Međutim, ako konzumiramo sve više i više medicinske zaštite, to ne znači da će se i naše zdravlje konstantno povećavati. Znači, marginalni efekat medicinske zaštite opada, a poslije određenog nivoa može čak postati negativan. Ovo će se desiti ukoliko se neželjeni efekti lijeka ili medicinskog tretmana pojavljuju tako često da premašuju sve pozitivne efekte.

Grafik 4 prikazuje proizvodne funkcije za tri različite bolesti. Bolest I ne čini osobu teško bolesnom na samom početku, znači bez medicinske zaštite. U ovom slučaju medicinska zaštita pruža neku pomoć u liječenju, dosežući na kraju približno isto stanje u kom je pacijent bio prije bolesti. Alergije ili astma mogu pozlžiti kao dobar primjer. Kod bolesti II inicijalno stanje je gore, ali medicinska zaštita može u ovom slučaju više pomoći, jer doktori mogu da učine mnogo više. Poslije medicinske intervencije pacijent može postati zdraviji nego što je bio. Naravno, bolest II zahtijeva veći nivo medicinske zaštite od bolesti I. Dobar primjer može biti slomljena ruka. Konačno, bolest III započinje pri najvišem nivou inicijalnog zdravlja. Međutim, doktori skoro da nemaju mogućnosti da pomognu pacijentu. Povećanje nivoa medicinske zaštite ne bi dovelo do značajne promjene u zdravlju. Dobar primjer bi mogla biti prehlada. Ako se pacijent prehladi i ne ode kod doktora, njemu će biti potrebno približno isto vrijeme da se oporavi kao što bi mu bilo potrebno da je otišao kod ljekara. Znači, produktivnost medicinske zaštite u ovom slučaju skoro da je jednaka nuli.

Dakle, skoro svaka medicinska zaštita dostiže neku tačku gdje je marginalna produktivnost medicinske zaštite veoma niska, ili čak negativna. Međutim, prosječna produktivnost može biti prilično velika. Veoma dobar primjer je bolest II sa prethodnog grafika.

Ipak, trebalo bi imati u vidu da medicinska zaštita nije jedini faktor koji utiče na zdravlje nekog pojedinca. Životni stil i genetske predispozicije, na primjer, mogu značajno da utiču na zdravlje. Međutim, ova pretpostavka je napravljena radi pojednostavlivanja analize. Da zaključimo, osnovna logika je: medicinska zaštita proizvodi zdravlje, zdravlje stvara korisnost.

2. Modeliranje zdravstvenog osiguranja

Kada govorimo o zdravstvenom osiguranju, moramo odmah naglasiti razlike koje postoje na ovom tržištu u razvijenim i zemljama u razvoju. Dok je u razvijenim zemljama ovo tržište veoma organizovano i razvijeno, u zemljama u razvoju je veoma nerazvijeno, a negdje čak i ne postoji. U ovom radu ograničićemo se na to kako ovo tržište funkcioniše u razvijenim zemljama.

Bolesti i povrede se dešavaju prilično slučajno, stvarajući zdravstveni rizik i, shodno tome, finansijski rizik s obzirom da ljudi potražuju više medicinske zaštite da bi ublažili efekte bolesti. Kako većina ljudi preferira izbjegavanje rizika, oni će biti spremni da plate za osiguranje. Dakle, osnovni razlog za kupovinu zdravstvenog osiguranja je izbjegavanje rizika. Zasiurno, ljudi se razlikuju prema iznosu rizika sa kojim su spremni da se suoče. Posljedično, razlikovaće se i njihove funkcije tražnje

za zdravstvenim osiguranjem. Neki ljudi nijesu odbojni prema riziku i odabraće da uopšte ne kupuju zdravstveno osiguranje. Međutim, čini se da većina ljudi ne voli rizik. Konstantna kupovina različitih vrsta osiguranja dokazuje ovu konstataciju. Pokazalo se da da bi eliminisali mogućnost veoma rizičnih gubitaka, iznos koji ljudi u prosjeku plaćaju osiguravajućoj kompaniji premašuje prosječni gubitak koji oni pretrpe.

Ali, kako pojedinac donosi odluku o iznosu osiguranja koje će da kupi? Posmatrajmo jednostavan model. S obzirom da radimo u uslovima neizvjesnosti, moramo računati očekivane vrijednosti. Dva moguća rezultata su bolest i zdravlje (odsustvo bolesti). Dakle, parametric u modelu su sljedeći:

p- vjerovatnoća bolesti;
(1-p) – vjerovatnoća zdravlja;
W- početno/originalno bogatstvo
L- gubitak.

Znači, očekivana korisnost je:

$$E = p \times U(W-L) + (1-p) \times U(W) \quad (2.1)$$

Ukoliko je pojedinac zabrinut zbog mogućeg gubitka, on će biti spreman da plati za osiguranje. On će kupiti polisu osiguranja koja će mu obezbijediti q eura ukoliko se razboli. Stoga, on mora odrediti na koliko eura će se osigurati, odnosno koja će biti vrijednost q. Pretpostavimo da da bi dobio q eura ukoliko se razboli, on mora da plati dio tog iznosa. Taj dio zove se premija i označićemo ga sa α .

Sada imamo dovoljno informacija da definišemo bogatstvo nekog pojedinca u slučaju bolesti ili zdravlja. U slučaju bolesti, sa vjerovatnoćom p, njegovo bogatstvo će biti:

$$\text{Bogatstvo (u slučaju bolesti)} = W-L-\alpha q + q = W - L - (1-\alpha) q \quad (2.2)$$

Ukoliko se ne razboli, što će se desiti sa vjerovatnoćom (1-p), njegovo bogatstvo će biti:

$$\text{Bogatstvo (u odsustvu bolesti)} = W-\alpha q \quad (2.3)$$

Ukoliko se ponaša racionalno, pojedinac će izabrati onu vrijednost q koja maksimizira njegovu korisnost. Dakle, on će upoređivati očekivani granični prihod (korist) sa očekivanim graničnim troškom osigurane svote. Kombinujući jednakosti (2.1), (2.2) i (2.3), možemo dobiti očekivane prihode za jednog pojedinca i oni su dati sa:

$$\begin{aligned}
 E &= p \times \text{Korisnost od } (W - L + (1-\alpha)q) + \\
 [1] & & (2.4) \\
 &+ (1-p) \times \text{Korisnost od } (W - \alpha q) \\
 [2] &
 \end{aligned}$$

Da bismo odredili marginalni trošak osigurane svote, moramo posmatrati stranu ponude. Na jednoj strani, osiguravajuća kompanija dobija αq i ne isplaćuje ništa ukoliko se osiguranik ne razboli. Na drugoj strani, ona dobija αq i isplaćuje q ukoliko se osiguranik razboli. Dakle, očekivani profit osiguravajuće kompanije je dat sa:

$$\text{Očekivani profit} = p(\alpha q - q) + (1-p)\alpha q - t = -p(1-\alpha)q + (1-p)\alpha q - t, \quad (2.5)$$

gdje t predstavlja transakcione troškove. S obzirom da razvijamo model pod pretpostavkom slobodne konkurencije, višak profita mora biti jednak nuli:

$$-p(1-\alpha)q + (1-p)\alpha q - t = 0 \Rightarrow \alpha = p + (t/q) \quad (2.6)$$

Kako smo pronašli optimalan iznos α , sada konačno možemo naći i optimalan iznos za q . Kao što smo ranije napomenuli, osiguranik će pokušati da izjednači marginalni prihod sa marginalnim troškom. Ova računica dovodi do:

$$\begin{aligned}
 \frac{\partial \text{Utility(boles tan)}}{\partial q} &= (1-\alpha)\text{MU(boles tan)} \text{ i} \\
 \frac{\partial \text{Utility(zdrav)}}{\partial q} &= -\alpha\text{MU(zdrav)} \Rightarrow
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 p(1-\alpha)\text{MU(bolestan)} + (1-p)(-\alpha)\text{MU(zdrav)} &= 0 \\
 p(1-\alpha)\text{MU(bolestan)} &= (1-p)\alpha\text{MU(zdrav)} \\
 p(1-\alpha)\text{MU}(W-L + (1-\alpha)q) &= (1-p)\alpha\text{MU}(W-\alpha q). \quad (2.7)
 \end{aligned}$$

Ranije pomenuti uslov koji se odnosi na savršenu konkurenciju (2.6) se može napisati kao:

$$p(1-\alpha)q + t/q = (1-p)\alpha$$

Zamjenjujući ovu jednačinu u (2.7), dobijamo :

$$p(1-\alpha)\text{MU}(W-L + (1-\alpha)q) = [p(1-\alpha)q + t/q]\text{MU}(W-\alpha q)$$

Dijeljenje obje strane sa $p(1-\alpha)$, rezultiraće sa:

$$MU(W-L + (1-\alpha)q) = \left(1 + \frac{t}{qp(1-\alpha)}\right) MU(W-\alpha q) \quad (2.8)$$

Ako pretpostavimo da je $t=0$, onda jednakost (2.8) zahtijeva da marginalna korisnost na lijevoj strani bude jednaka marginalnoj korisnosti bogatstva na desnoj strani. Kako postoji konstantna opadajuća korisnost bogatstva, onda marginalne korisnosti bogatstva sa obje strane jednakosti mogu biti jednake samo ukoliko su dva izraza za bogatstvo jednaka. Dakle,

$$\begin{aligned} [W-L + (1-\alpha)q] &= (W-\alpha q) \\ W-L + q - \alpha q &= W - \alpha q \Rightarrow \\ q &= L. \end{aligned}$$

Znači, pronašli smo da je optimalni iznos q jednak očekivanom gubitku, L .

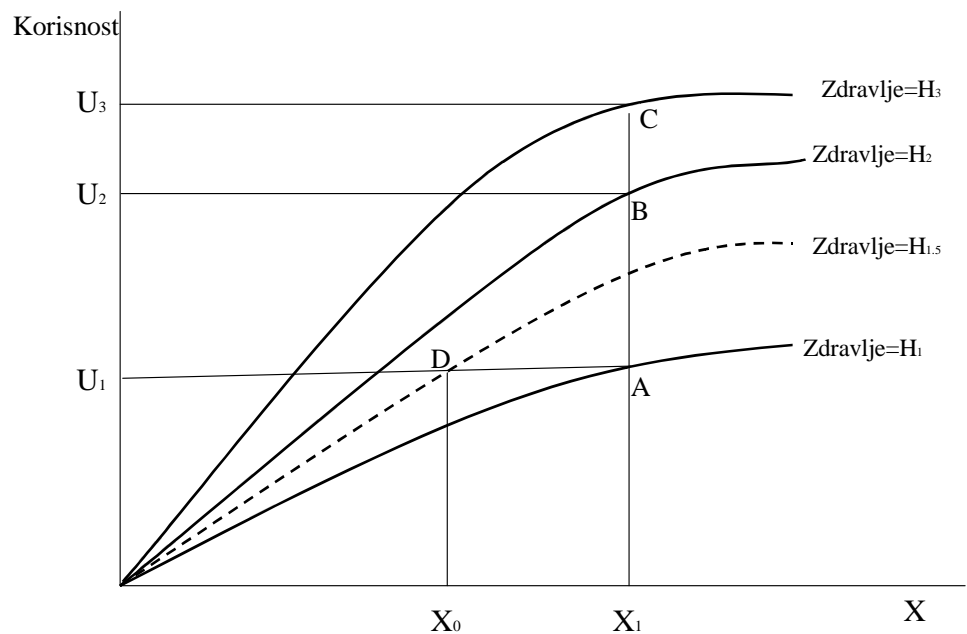
Na kraju, veoma kratko, analiziraćemo problem *moralnog hazarda*. On se odnosi na povećano korišćenje usluga kada odsustvo rizika dovodi do smanjenja marginalne cijene usluga. Drugim riječima, to je tendencija osiguranika da koristi usluge intenzivnije nego što bi ih koristio da nije osiguran. Ovo rezultira prekomjernom potrošnjom i stavlja pod rizik finansijsku sigurnost sistema osiguranja. Moralni hazard se razlikuje od nepoštenog (prevarantskog) korišćenja usluga zato što se uglavnom odnosi na činjenicu da je cijena korišćenja usluge za osiguranika često mnogo manja nego stvarna cijena usluge. Tako će, na primjer, i pri najmanjoj povredi ili pri najmanjem bolu, koji bi ignorisao ukoliko bi plaćao punu cijenu usluge, osiguranik tražiti stručnu pomoć.

Iako veoma kratka, prethodna analiza nam pruža dovoljno informacija koje nam omogućavaju da shvatimo kako funkcioniše zdravstveno osiguranje. Međutim, u mnogim zemljama u razvoju sistem zdravstvenog osiguranja je ili nedovoljno razvijen ili uopšte ne postoji. Glavni razlog je nedostatak sredstava. Ozbiljan nedostatak sredstava učinio je da pitanje obezbjeđivanja dodatnih prihoda za zdravstvo bude najvažnije u ovoj oblasti. Nedostatak sredstava, takođe, dovodi do veoma niskog kvaliteta zdravstvenih usluga. Na primjer, ukoliko ljekar nema dovoljno lijekova na raspolaganju, aparate za rad, potrebno pomoćno osoblje ili zgradu za rad, ne može se očekivati da on profesionalno obavlja svoj posao. Ovo je dovelo do intenziviranja napora da se pronađu mehanizmi finansiranja koji će povećati postojeća sredstva u ovim sistemima, uključujući članarine, podjelu troškova ili doprinos pacijenata.

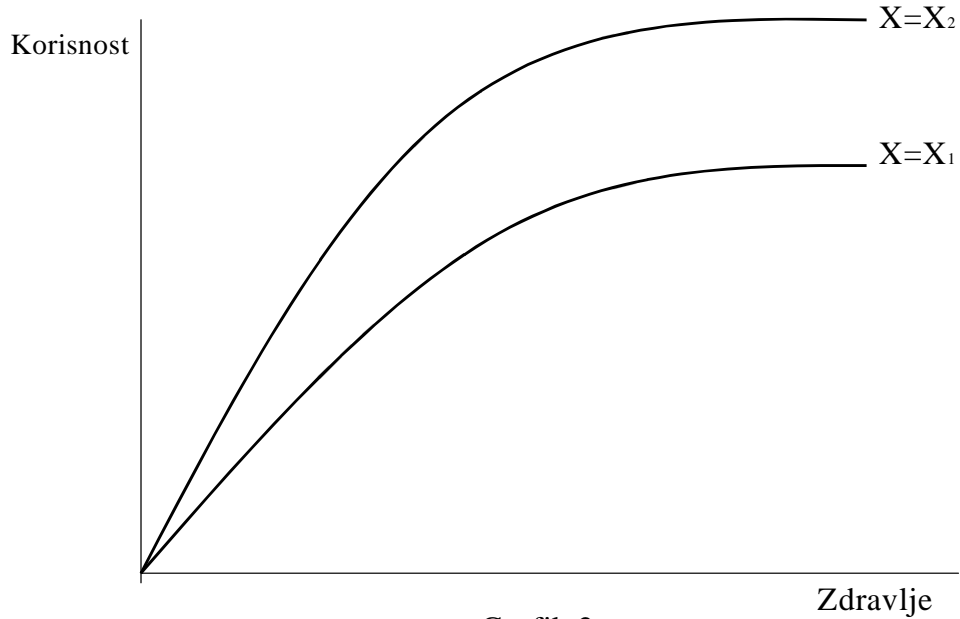
Zaključak

Prethodna analiza je pokazala da zdravlje možemo posmatrati sa ekonomskog aspekta i da je moguće primijeniti tradicionalnu mikroekonomsku analizu u ovoj oblasti. U ovom radu smo se koncentrisali na pojedinca i njegovo donošenje odluka koje se tiču zdravlja i zdravstvenog osiguranja. Međutim, zar nije moguće da i država vodi računa kako ulaže sredstva namijenjena oblasti zdrvastva? Naravno da jeste. I kako se izdaci za zdravstvenu zaštitu povećavaju iz godine u godinu, ekonomija zdrvastva postaje prioritet.

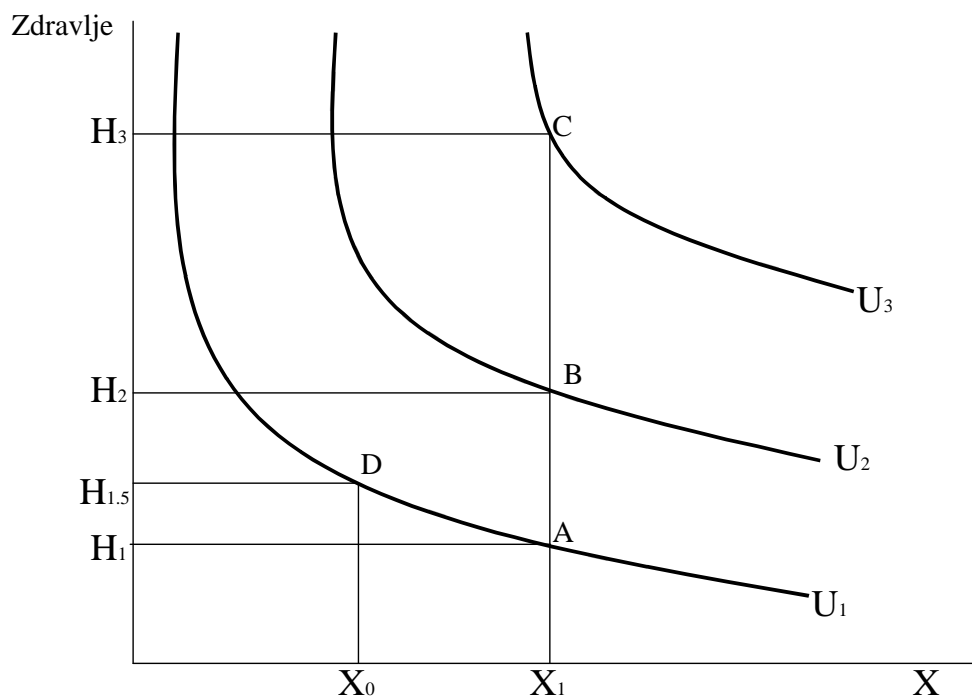
Aneks:



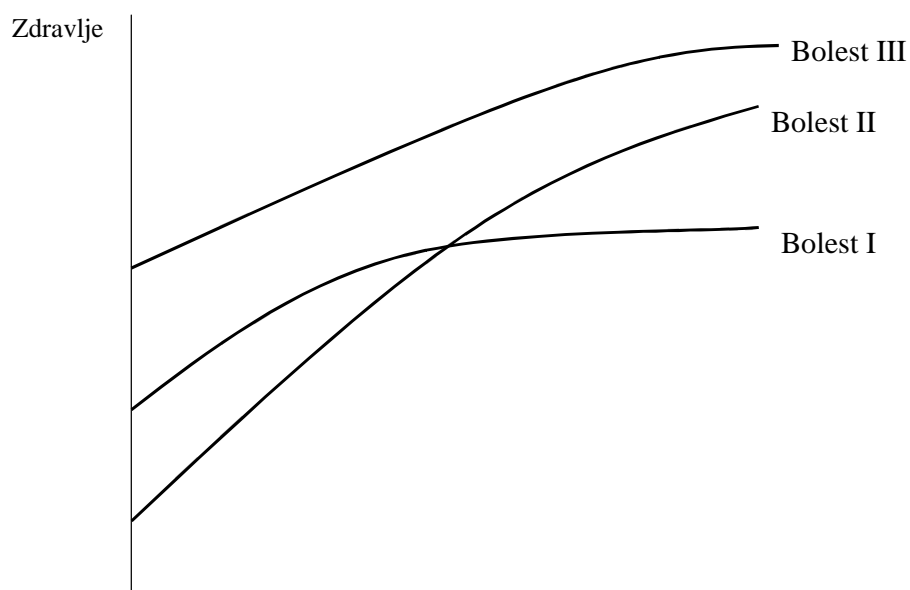
Grafik 1



Grafik 2



Grafik 3



Grafik 4

Literatura:

1. Brown W. & Churchill C.(2000), "Insurance Provision in Low Income Communities"
2. Colander D.(1998), "Microeconomics", Mc-Graw Hill
3. Eastaugh S.R.(1992), "Health Economics: Efficiency, Quality and Equity"
4. Folland S., Goodman A.C, Stano M.(1993), "The Economics of Health and Health Care"
5. Gavin Mooney (1999), "Economics, Medicine and Health Care"
6. Henderson James W.(1999) , "Health Economics and Policy"
7. Luke R.D.and Bauer J.C. (1992) , "Issues in Health Economics"
8. Sorkin Alan L. (2001), "Health Economics"
9. Varijan H.(2003), "Mikroekonomija-moderan pristup"
10. Zweifel P. and Frech III H.E.(1992), "Health Economics Worldwide"

Stanković Tijana

Drugi stub penzijskog sistema

Abstract

The pension reform is the one of the main topics in many countries, whether they are developed or developing. This is mostly due to second pillar introduction. The second pillar of pension system is mandatory, capitalized, defined contributions, privately managed source of retirement income based on system of individual pension accounts. This paper provides general information on second pillar. It is observed as part of the pension systems development through its history, or widely – part of changing role of state in society and individuals' lives through current and future consumption and responsibility for pension income (first part of paper). The second part provides definition of the second pillar, comparing it with PAYGO system. Also, there is an answer to question: What kind of pension system the second pillar is or what means: mandatory, capitalized, defined contributions and privately managed? The third part is analysing risk as main component of investments and future income, so the second pillar too. Through comparison of different kinds of risks the state pension system and privately managed pension system face, one could conclude which system is more optimal or which system provides the highest investment turnover with lowest risk. The demographic risk is constitutional component of both systems, but each of systems differently bears the burden of population aging. The conclusion of paper is that the most powerful strength of second pillar is individual.

Key words: *Pension system, One-pillar system, Multi-pillar system, Pillar of pension insurance, The first pillar, The second pillar, the third pillar, Old-age pension, Disability pension, survivor pension, Age border, Contributions, Contribution rate, Revenues from individual work, Expected income, Current consumption, Future consumption, Pension system sustainability, Pension resources, Redistribution, Capitalization, Full funded, Partly funded, Investment turnover rate or Earning rate, Mandatory participation, Voluntary participation, Life cycle consumption theory, Risk of pension resources investing, Demographic risk, Population aging.*

1. Drugi stub je dio procesa

Penzijski sistemi predstavljaju finansijski mehanizam obezbjeđivanja prihoda u starosti. Iz ove kratke definicije može se zaključiti koliko je priroda jednog društva ispoljena kroz njegov penzijski sistem. Gledajući kroz istoriju penzijskih sistema, od Bizmarkovog PAYGO sistema do današnjeg višestubnog, uočava se i mijenjanje uloge države u društvu i penzijskom osiguranju. Jačanje države u obimu i regulacijama koje sprovodi, ona postaje i jedini nosilac PAYGO sistema, predstavljajući administratora, investitora i redistributora penzijskih sredstava.

Uloga države u kreiranju penzijskog sistema krajem 19. vijeka predstavljalo je reakciju na urbanizaciju i industrijalizaciju u, danas, razvijenim zemljama. Kako se smanjivao broj poljoprivrednih porodičnih struktura tako je rasla potreba da se neformalni rizik supstituiše formalnim rješenjima kojima se može upravljati. Država je ta rješenja zasnivala na porodičnoj strukturi u kojoj muž radi, a žena vodi domaćinstvo i brigu o djeci. Tako su penzijska prava spadala u domen starosnih, invalidskih i porodičnih penzija. Prva starosna granica je uspostavljena na 70 godina u Njemačkoj i samo mali broj osiguranika ju je doživio. Paralelno sa očekivanjem pojedinaca da raste prihod i političke koristi u nekaptalizovanim penzijskim programima, starosna granica i ostali kriterijumi za odlazak u penziju su se smanjivali, ali je struktura sistema ostajala ista. Od tada su se desile tri glavne socioekonomske promjene, predstavljajući glavne izazove za državni penzijski sistem: starenje stonovištva, rast učešća žena u ukupnoj radnoj snazi i mijenjanje strukture porodice.

Penzijski sistemi su po pravilu dugoročno kreirani, vezujući se za životne i radne vijekove nekoliko generacija. Cilj postojanja penzijskog sistema je obezbjeđenje sigurnog prihoda onda kada pojedinac nije sposoban da radi i zaradjuje. Penzijski sistem počiva na prihodima iz zarada pojedinaca, tačnije doprinosima. Dakle, sve se vrti oko pojedinca, njegovog rada i prihoda od rada, umanjenju tekuće potrošnje zarad buduće, rizicima s kojima se suočava starenjem, prihodima i potrošnji u starosti. Jedina razlika doprinosa od ostalih poreza jeste upravo u komponenti **lične** namjene ovih sredstava. Dok plaćajući poreze pojedinac ne zna u šta će se potrošiti ta sredstva i kad sazna dijeli ih sa ostalim poreskim i neporeskim obveznicima (putevi, mostovi, državno obrazovanje, itd), penzijski doprinosi su ipak dio ličnih prihoda pojedinca, proporcionalni sa njenim/njegovim radom, a koje će trošiti kad ne bude sposoban/na da radi. Ili, ako to nije uređeno drugačije...

Nego vratimo se na pitanje: Šta država ima sa nečim što je tako lično kao što je potrošnja pojedinca, bilo u radnoj ili neradnoj životnoj dobi? Miješanje države ima smisla ako penzijski sistem posmatramo kao obavezni sistem, koji se suprotstavlja ljudskoj kratkovidosti i prirodno većem vrednovanju sadašnje u odnosu na buduću

potrošnju, a koji obezbjeđuje osnovno osiguranje u starosti kao zaštitu od siromaštva (detaljnije slijedi u nastavku rada). Međutim, penzijskom sistemu treba dati šansu da se “opropa” na tržištu, testirati njegovu dugovječnost kroz lični interes, racionalna i iracionalna očekivanja pojedinca, bilo da se radi o vlasnicima sredstava ili investicionim menadžerima.

Penzijska sredstva predstavljaju veoma značajne finansije u svakoj ekonomiji. S jedne strane, pojedinac kao penzijski osiguranik, vjerovatno nije svjestan te veličine, zato što često nije informisan o iznosu doprinosa koje uplaćuje, a posebno ne o njihovoj sumarnoj vrijednosti. I ovdje do izražaja dolazi “nezainteresovanost” za buduću potrošnju u odnosu na sadašnju, posebno u zemljama sa nižim životnim standardom. Međutim, kad bi pojedinac bio svjestan činjenice da njegova penzijska sredstva vrijede više od bilo koje nepokretnosti koju posjeduje ili namjerava da posjeduje, i da se prije svega radi o LIČNIM sredstvima, i njegov/njen odnos bi bio drugačiji. Taj odnos se ogleda uglavnom kroz obezbjeđenje sigurnosti tih sredstava. Pojedinac će razmišljati o dvije situacije: Sredstva će biti kod mene ili kod nekoga u koga imam povjerenja, bilo da se radi o državi i/ili privatnoj firmi.

S druge strane, u skladu sa pravilima (institucionalnim okvirom) koja uspostavlja država, pojedinac će postupati u onoj mjeri koliko ona omogućavaju ostvarenje njegovih ličnih interesa. Sa prvom situacijom su se suočile mnoge zemlje u tranziciji. Pojedinac je izgubio povjerenje u državu kao jedinog nosioca penzijskih sredstava, a država ostala sa ogromnim teretom implicitnog duga. Drugu situaciju, u različitim oblicima, zemlje širom svijeta primjenjuju, kao način da se diversifikuje rizik koji nosi starenje. Značajna penzijska sredstva dugoročno uložena, mogu samo da idu u prilog rastu jedne ekonomije kroz rast i razvoj finansijskih tržišta.

Dakle, penzijski sistemi su rezultat uzročno-posljedičnih procesa i stalnih promjena. Kako je i PAYGO ili sistem generacijske solidarnosti, nastao prije više od jednog vijeka, kao potreba za osiguranjem u starosti i optimalno rješenje za mnogo veći broj zaposlenih u odnosu na penzionere, tako novi uslovi i potrebe diktiraju mijenjanje tog sistema. Uloga države se mijenja, idući u pravcu njenog smanjivanja, i liberalizovanju ekonomskih procesa. U tom pravcu, mnoge države su sprovele ili sprovode penzijsku reformu. Najčešće u pravcu višestubnog penzijskog sistema. Penzijska reforma ustvari znači da se dio odgovornosti za prihod u starosti pojedinca prenosi sa države na, na njega samog.

Trostubni sistem je sve češće primjenjivan model penzijske reforme. Asocirajući na stabilnost koja se postiže sa najmanje tri oslonca, ova tri stuba omogućavaju diversifikaciju rizika kroz tri različita izvora finansiranja penzija. Prvi stub je obavezan sistem definisanih penzija kojim upravlja država. Drugi stub je takodje obavezan, potpuno kapitalizovan sistem definisanih doprinosa kojim upravlja

privatni sektor i koji počiva na sistemu individualnih penzijskih računa. Treći stub je dobrovoljan, kapitalizovan i privatni sistem penzijske štednje. Drugi i treći stub znače osnivanje privatnih penzijskih fondova kojima upravljaju investicioni menadžeri. Nastavak teksta je fokusiran na funkcionisanje drugog stuba penzijskog osiguranja.

2. Osnovne karakteristike drugog stuba

Posljednjih godina, drugi stub penzijskog sistema sa definisanim doprinosima je poprimio veliki značaj prilikom reformisanja penzijskih sistema. Čile je originalni model za ovaj tip penzijskog sistema, ali i zemlje kao što su Argentina, Bolivija, Kazahstan, Mađarska, Hrvatska imaju ili su u procesu uvođenja ovog penzijskog istsema kao dijela sveukupne penzijske reforme.

Drugi stub penzijskog sistema sa definisanim doprinosima je obavezni penzijski sistem u kome su doprinosi deponovani na lične račune pojedinaca. Stanje na računima zavisi od doprinosa i prinosa od investiranja penzijskih sredstava. Kako se radi o obaveznom penzijskom sistemu, pravo na isplatu i forma penzija je pitanje zakona. Na primjer, pojedinac može da bira da li će da mu se penzija isplaćuje u vidu anuiteta ili kao cjelokupna suma. Računima može da upravlja bilo državna ili privatna organizacija. Međutim, kako je sistem obavezan i kreiran da dostigne određene ciljeve, upravljanje računima od strane privatnog sektora je najčešće predmet državnog nadzora i regulacije. Obzirom da su ovi sistemi obavezni, i od njih se očekuje da budu osnovni izvor isplate penzija, regulacije kojima se rukovodi investiranje sredstava uključuju informisanje, solventnost i neophodnost licence, investiciona pravila, rezervno osiguranje i postojanje nadzornog tijela.

Drugi stub penzijskog sistema obezbjeđuje prihod u penziji preko linije siromaštva do nivoa na kome društvo procjenjuje da penzioneri ne osjećaju nedostatak prihoda. Objašnjenje drugog stuba penzijskog sistema glasi:

Dručije od državnog stuba – koji vrši redistribuciju, centralno je kontrolisan, i finansiran iz poreza – drugi obavezni stub naglasak daje na štednji. Zbog toga bi drugi stub trebao da bude neredistributivan i potpuno kapitalizovan, sa decentralizovano kontrolisan preko akumulisanih penzija i štednih rezervi. Kao takav bi trebao da se zasniva na programima po osnovu zaposlenja, ličnim računima, ili kombinaciji oba.

Drugi stub bi, stoga, trebao da je decentralizovan i zasnovan na privatnim penzijskim fondovima. Medjunarodna iskustva govore da državni, centralizovani sistemi vode uništenju sistema. Uvođenje konkurencije medju privatnim penzijskim

fondovima, licitirajući investicione sposobnosti menadžmenta djeluje i počinej da se dokazuje kao ohrabrujuće, za pojedinca i ekonomiju.

Drugi stub penzijskog osiguranja ima **pozitivne efekte i na ekonomski razvoj i rast** kroz smanjenje finansijskog rizika i promjenljivosti. Penzijska štednja pokreće ekonomski rast kroz najmanje dva kanala: veću stopu štednje i razvoj tržišta kapitala. Rast štednje podstiče rast investicija, a time i zarada. Kapitalizovani stub podstiče razvoj tržišta kapitala, posebno kroz kapitalizovane penzijske račune, čineći ga likvidnijim, dubljim i bogatijim inovacijama. Na taj način penzijska štednja i penzijski fondovi postaju konkurencija bankarskom sektoru, čime se stvara konkurentniji ambijent na finansijskom tržištu. S druge strane, razvijeno finansijsko tržište je od ključnog značaja za održivu i rastuću ekonomiju. Štaviše, ugovorena štednja kao što je penzijska smanjuje promjenljivost BDP, tj. penzije povećavajući elastičnost banaka i kompanija na šokove izazvane nivoom kamatnih stopa i tražnjom.

3. Sistem definisanih doprinosa

U sistemu definisanih doprinosa, stopa doprinosa je ta koja je određena, a ne penzija. Definisani doprinosi se izražavaju kroz stopu doprinosa koja se primjenjuje na zaradu zaposlenog. Ovi doprinosi se investiraju za radnika sve dok on/ona ne dostigne starosnu granicu kao uslov za odlazak u penziju. U tom slučaju je radnikova penzija određena kao iznos akumuliranih doprinosa i prinosa od investicija. Ova ukupna suma je ili isplaćena u ukupnom iznosu ili konvertovana u periodične iznose.

Povezivanje doprinosa sa penzijama je važno zbog obeshrabrivanja izbjegavanja poreza i ohrabrivanja učešća u radnoj snazi. Zaposleni su spremniji da rade u formalnom sektoru kad znaju da doprinosi koje plaćaju nisu porezi već su direktno povezani sa penzijom koju će primati u budućnosti. Oni koji izbjegavaju plaćanje doprinosa, na primjer, radeći u neformalnom sektoru ili penzionišući se ranije, i oni koji izbjegavaju doprinose, na primjer, tako što u dogovoru sa posodavcem ne plaćaju zakonom propisani iznos doprinosa, primaju manje penzije kad steknu uslove za nju u sistemu povezanih doprinosa i penzija. Kad ne postoji ova veza, kao u čistom PAYGO sistemu, zaposleni može troškove sistema prenijeti na druge.

Prednosti sistema definisanih doprinosa su:

- 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

Nedostaci sistema definisanih doprinosa su:

- Redistribucija prihoda se ne vrši automatski. Oni koji su više uplaćivali više doprinosa će i primati višestruku penziju, ukoliko nije definisana minimalna penzija.
- Ne znajući koliki će biti povraćaj od investicija, radnicima je otežano planiranje finansija u starosti

Tip penzijskog sistema – definisana penzija ili definisani doprinosi – se u suštini može razlikovati po tome ko nosi (investicioni) rizik. U sistemu definisanih penzija (kapitalisanom i nekapitalisanom), nosilac penzijskog programa obično snosi rizik – a to je država ili preduzeće. U sistemu definisanih doprinosa (kapitalisanom i nekapitalisanom), pojedinac snosi rizik. Realnost je, međutim mnogo kompleksnija. U neodrživom, nekapitalisanom sistemu definisanih penzija, ekonomski i demografski rizik je prenesen na sledeću generaciju kroz višestruke doprinose i višestruke transfere državnog budžeta. Pojedinci takodje nose rizik da se penzijska formula ili indeksacija mogu promijeniti. U sistemu definisanih doprinosa, demografski rizik se dijeli sa sledećom generacijom preko načina na koji se obezbjeđuju anuiteti ili načina na koji se dijeli investicioni rizik.

2.2. Potpuno ili djelimično kapitalizovan

Tip kapitalizacije upućuje na formu posredovanja u penzijskim obavezama sa ekonomskim razvojem, jačinom zakonskog okvira i ekonomskom politikom koja određuje kvalitet tog posredovanja. Kako je kvalitet tog posredovanja povezan sa BDP i postojećom demografskom strukturom, tradicionalna razlika između nekapitalizovanog i kapitalizovanog penzijskog sistema je nejasna. Štaviše, kapitalizovan sistem definisanih doprinosa u kome su sredstva investirana u državne hartije od vrijednosti može biti jednako nekapitalizovan kao i penzijski sistem koji pozajmljuje sredstva vladi, podstičući deficit i eksplicitni javni dug. Idealno, osnova za kapitalizaciju penzijskih sredstava je privatna svojina i konkurencija.

Potpuno kapitalizovan sistem

Kao alternativa PAYGO sistemu se javlja 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 bolju zaštitu 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.

Po svojoj prirodi, sistem ličnih računa mora biti konzistentan svake godine. Sistem definisanih doprinosa je najčešće kapitalizovan, dok je sistem definisanih penzija nekapitalizovan.

Djelimično kapitalizovan

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, obezbjedjuje prednosti kapitalizovanog, a smanjuje nedostatke nekapitalizovanog sistema i omogućava diversifikaciju rizika. Međutim, njegov nekapitalizovani dio je pod uticajem starenja stanovništva i budućeg finansiranja, što otežava funkcionisanje cjelokupnog sistema.

2.3. Obavezno učešće

Generalno, zemlje su se složile da je pitanje socijalnog osiguranja u odgovornosti u nadležnosti vlade. Tu također spada penzijsko osiguranje.

Drugi stub mora biti obavezan iz nekoliko razloga. Ovo uključuje probleme koji se vezuju sa negativnom selekcijom, tj. oni koji prihvataju visok rizik istjeruju one koji preferiraju nizak rizik; ekonomijom obima tj. opadajućim prosječnim troškovima; zatim, neki ljudi ne štede tokom života računajući na socijalne programe u starosti; paternalizam, tj. ljudi nisu sposobni da planiraju svoju sopstvenu penziju.

Najčešći razlozi koji opravdavaju ulogu vlade u oblasti socijalnog osiguranja su:

- Tržište, funkcionišući na principima konkurentnosti i ostvarivanja ličnih interesa, neće obezbijediti dovoljnu zaštitu od nesrećnih i nepredvidivih okolnosti u životu.

- Veliki i obavezan penzijski sistem je umanjuje ukupne troškove kroz ekonomiju obima
- Vršiti se redistribucija prihoda između različitih društvenih grupa
- Mnogi ljudi ne mogu predvidjeti događaje u budućnosti, pa ni u starosti

Medjutim, obavezni sistemi često imaju dodatne, češće negativne, uticaje na cjelokupnu 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.

U početku, kada pojedinci udju na tržište radne snage ili se obrazuju, njihove zarade su relativno niske. U ovom stadijumu, pojedinci troše više nego što zaraduju i ne štede. To rade tako što pozajmljuju, ili troše tuđe izvore (npr. roditelja). Kako postaju stariji i više zaraduju, troše manje nego što zaraduju kako bi štedjeli, između ostalog i za penziju. Tokom ovog stadijuma, pojedinci su štediša. Kada se pojedinci konačno penzionišu, njihov prihod dramatično pada, iako je njihova potrošnja na relativno stabilnom nivou. Tokom penzije, pojedinci ne štede sredstva koja su ranije ostavljali po strani.

Četiri su osnovna načina na koje obavezni penzijski sistem može da utiče na štednju pojedinca i cjelokupnog naroda jedne zemlje:

1. Zaposleni mogu posmatrati doprinose u kontekstu penzija koje isplaćuje vlada kao dio njihove sopstvene štednje, i tako, teže da štede manje sami kada već država im naplaćuje porez za socijalno osiguranje.
2. Ako je penzijski sistem jedne zemlje PAYGO sistem, onda se doprinosi zaposlenih kao vid štednje koriste za finansiranje potrošnje pensionera, a ne kao investicije u kapital.
3. Zaposleni koji žele da primaju penziju moraju ograničiti svoje učešće u radnoj snazi, penzionišući se ranije, nego što bi da nije tako, ili ograničavajući svoju penziju na prosječnu zaradu. Ovo može da podstakne radnike da štede više tokom kraćeg radnog vijeka u zamjenu za njihovu dužu penziju.
4. Slično, socijalno osiguranje utiče na štednju i kroz nasljedstvo koje ljudi ostavljaju svojim potomcima. Ako je jedan razlog štednje i akumulacija nasljedstva, onda će ljudi uzeti u obzir uticaj koji imaju penzijski programi na štednju. Ako državni program redistribuirao prihod od mlađih (zaposlenih) ka starijim (pensionerima) onda bi ljudi vjerovatno, štedjeli više a njihova nasljedstva ne bi bila umanjena za državne penzijske programe.

Državni penzijski programi takodje utiču na makroekonomiju jedne zemlje. Poreski tretman penzija takodje utiče na ponudu radne snage i odlučivanje pri zapošljavanju, kao i specifične karakteristike penzijske formule i ostalih parametara poreskog zakona.

2.4. Privatni menadžment

Jedna od osnovnih odluka u sistemu penzijske štednje jeste investiranje penzijskih sredstava. To može raditi država ili privatne firme.

Slijede neke od zemalja čijim penzijskim sistemima upravlja država ili privatni sektor i podaci o njihovoj prosječnoj stopi povraćaja investicija:

Tabela 1. Stopa povraćaja

Državna uprava	Stopa povraćaja	Privatne firme	Stopa povraćaja
Malezija	-2.0%	Svajcarska	4.0%
Singapur	-5.0%	Holandija	3.5%
Sri Lanka	-4.0%	Velika Britanija	8.0%
Kenija	-4.5%	Australija	4.5%
Indija	-3.0%	Cile	7.0%

Izvor: MMF i OECD (statistički podaci)

Iz gornjih podataka može se zaključiti da je stopa povraćaja veća u slučaju kada je investitor penzijskih sredstava privatna firma nego država. Veća stopa povraćaja znači veće penzije i efikasnije izdvajanje uštedjenih sredstava u privredi, a time i na veću stopu ekonomskog rasta.

Drugi stub penzijskog sistema kojim upravlja privatni sektor ima svojih prednosti. Kao prvo, penzijski fond kojim se upravlja u privatnom okruženju je više usmjeren na maksimiziranje povraćaja od investicija i smanjivanje rizika za akcionare, koji su vlasnici sredstava penzijskog fonda. Penzijski fondovi kojima upravlja država, posebno oni u zemljama u razvoju, su osjetljivi na političke pritiske da investiraju u državna preduzeća koja loše posluju ili da obezbijede dostupan izvor kapitala za vladine projekte. Drugo, penzijski fond kojim upravlja privatni sektor može da podstakne razvoj finansijskog tržišta u zemlji kroz stvaranje potražnje za finansijskim proizvodima i institucijama. Obje od ovih prednosti su moguće i u fondu kojim upravlja država, pod uslovom da se sredstva od doprinosa investiraju u tržište kapitala, međutim država se nikad nije pokazala boljim investitorom od privatnog. Iako privatni sektor obezbjedjuje konkurentno poslovanje, državna

intervencija bi trebala da nadoknadjuje propuste koje može da ima tržišno poslovanje u ovoj oblasti kao što je informisanost radnika o funkcionisanju sistema i socijalno neefikasna ograničenja koja primjenjuju poslodavci.

3. Rizik

Kako nijedan očekivani prihod nije oslobođen rizika, tako i dugoročna penzijska sredstva nose sa sobom rizik. U penzijskim sistemima rizici se načešće vezuju za njihovo upravljanje. Tačnije, da li penzijskim fondom upravlja državni ili privatni sektor. Penzijski sistem u kome država upravlja penzijskim sredstvima suočena su sa nekoliko rizika:

- Države kao investitora, koja se nikad nije pokazala boljim investitorom od privatnog, ili čak naprotiv.
- Iako su penzijski sistemi dugovječniji od političkih mandata vladajućih partija, sprovođenje penzijske politike od strane države je pod velikim uticajem političkih preferencija. To nas uvodi u sledeći rizik
- Budžetska potrošnja ili pitanje: da li će se ta sredstva zaista koristiti za investiranje do penzije kako bi se uvećala njihova vrijednost ili će popunjavati rupe u ukupnom budžetu

Pored toga, kako penzioneri predstavljaju značajno biračko tijelo, političari daju prednost obezbjedjenju njihovih prihoda iznad stvaranja uslova ekonomskog rasta, iz kojih bi realno ta sredstva trebala da potiču. Kratkovidost političara favorizuje sadašnju generaciju penzionera na račun budućih generacija penzionera. U većini zemalja penzioneri su dobro organizovani i imaju jak uticaj na političare. Mladje osobe često i ne izlaze na glasanje. Stoga političari imaju jak motiv da donose odluke vezano za penzijsku politiku, a koje idu u korist starijima, zanemarujući interese mlađih ljudi. Kroz tu prizmu sprovedene reformske mjere ne uspijevaju da obezbijede dugoročnu stabilnost penzijskog sistema jer povećavaju doprinose za penzijsko osiguranje¹⁷⁵ i ostale poreze, ne povećavaju starosnu granicu i ne vode računa o adekvatnosti penzija budućih generacija. Kao rezultat toga generacije zaposlenih primaju manju neto platu i imaju manje sredstava na raspolaganju za štednju. Ekonomija pati od manje stope štednje, time manje investicija i rasta sive ekonomije.

Koliki god jaz postojao između filozofije funkcionisanja države i privatnika, ne znači da privatni penzijski fondovi bezrizično ulažu sredstva. Rizici sa kojima se oni suočavaju vezuju se za sposobnost investicionog menadžera da investira sredstva sa

¹⁷⁵ U Crnoj Gori stopa doprinosa je povećana sa 12,3% od 1975, na 17% u 1986. godini, a zatim na 24% u 1996.

najvećom stopom povraćaja, zatim za kretanje stopa povraćaja kapitala na domaćem i svjetskom tržištu, biznis cikluse...

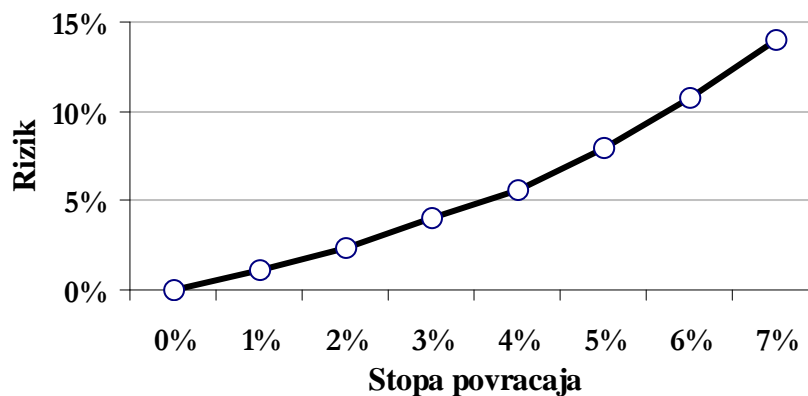
Penzijski sistem je, bilo da se radi o državnom ili privatnom, pod stalnim **demografskim rizikom** koji se ogleda u padu stope nataliteta i rastu očekivanog trajanja života. Kao rezultat toga stanovništvo stari.

Ovaj rizik posebno dovodi u pitanje održivost PAYGO sistema, jer stara nacija znači da narasli broj penzionera koji duže uživa penziju, ostavrujući ta prava iz doprinosa generacije radnika koje je sve manje.

Privatni fondovi takodje nose rizik negativnih demografskih trendova, ali mnogo manje utiče na održivost sistema nego što je slučaj sa PAYGO. Dakle, doprinosi sadašnjih generacija radnika se akumuliraju i uvećavaju za investicioni prinos. Kako kretanje kapitala i rast stope povraćaja umnogome zavisi od produktivnosti radne snage jedne ekonomije, to opadajući broj mladih generacija utiče i na pad produktivnosti. Jer, da bi se sredstva kapitalizovala u budućnosti potreban je rad mladih generacija koje stupaju ili su stupile na tržište rada.

Neke zemlje zahtijevaju od privatnih fondova koji upravljaju sredstvima drugog stuba da postignu određenu stopu povraćaja svake godine. Ako ne uspije da ostvari tu stopu, firma mora da plati kaznu ili da prebaci dodatni kapital na račune radnika. Razlog ovakvim regulativama je smanjenje izloženosti penzijskih sredstava radnika investicionom riziku. Medjutim, rizik se ne može smanjiti a da se istovremeno ne smanji i stopa povraćaja (Grafik1).

Grafik 1. Stopa povracaja kao funkcija investicionog rizika



visoke administrativne provizije koju moraju plaćati fondovi i koja će uticati na smanjenje stope povraćaja penzionera. Ili, kako bi se izbjegao rizik, privatni fondovi

mogu da usvoje veoma konzervativan portfolio, kao što je investiranje isključivo u državne obveznice. To također vodi niskoj stopi povraćaja.

Privatni penzijski fond ne može da ulaže više od 5% penzijskih sredstava u jednu određenu kompaniju, ili privatni penzijski fond ne može da kupuje bilo koje obveznice koje imaju niži rejting od "A", a koji je dodijelila agencija za određivanje rejtinga "Moody's" ili privatni penzijski fond ne može da kupuje derivate, osim ako se ne može dokazati da je ta kupovina u najboljem interesu članova fonda.

4. Zaključak

Motivacija za uvođenje drugog stuba, pa i za višestubne penzijske strukture je u osnovi trostruka. Prvo, takva struktura je podesna za povećanje sigurnosti sredstava kroz diversifikaciju rizika. Različiti tipovi finansiranja, dizajniranja penzija i mehanizmi upravljanja čine da penzijski prihod bude manje izložen promjenljivosti koju uzrokuju ekonomski, politički i demografski rizici. Izbjegavanje monopolističkih struktura stvara više sigurnosti i fleksibilnosti u prilagođavanju šokovima i novim okolnostima.

Drugo, više stubova penzijskog sistema omogućava taktičko planiranje, strateško uvezivanje u cjelinu i stoga je korisno za održivost reforme.

Treće, uvođenje više stubova ima pozitivne ekonomske efekte na proizvod kroz tržište rada i finansijsko tržište. Iako, u teoriji, bilo sistem definisanih doprinosa ili sistem definisanih penzija može umanjiti negativne trendove na tržištu rada kreirajući obavezne šeme, sistem definisanih doprinosa je mnogo efektivniji jer podstiče razvoj finansijskih tržišta, čak iako je samo dio finansiranja penzijskog prihoda obavezan.

Iskustvo u posljednje dvije decenije je pokazalo da uvođenje drugog stuba počiva na najboljem tehničkom dizajnu i podršci, kao i pridavanju velikog značaja ekonomskoj politici reforme i spremnosti i kapacitetima za uvođenje drugog stuba. Za drugi stub se može reći da je nova oblast, i neka iskustva iz prethodnih godina se mogu sumirati, ali dosta toga još treba da se istraži, iskusi i zna. Unapredjenje drugog stuba je dio neprekidnog procesa. Drugi stub, kao ustalom sve, ima svoju svijetlu i tamnu stranu priče. U okolnostima koje nosi kontinuitet diskontinuiteta on predstavlja najbolje moguće rješenje za održivost penzijskih sistema. Slabost PAYGO sistema leži u kolektivu, dok snaga drugog stuba počiva na pojedincu.

L I T E R A T U R A

1. Adam Smit (1997): *Bogatstvo Naroda*, Global book, Novi Sad
2. Alicia Wertheimer-Baletić (1982) *Demografija, Stanovništvo i ekonomski razvitak*, Informator, Zagreb
3. 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
4. David Snelbecker (2002): *Pension reform in Montenegro*, USAID, Podgorica
- Dimitri Vittas (1999): *Pension Reform and Capital Market Development: Feasibility and Impact Preconditions*, Development Research Group, World Bank
5. 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
6. Estelle James (2002): *New Systems For Old Age Security: Experiments, Evidence And Unanswered Questions*, World Bank Institute, Warsaw
7. Fridrih Hajek (1997): *Put u ropstvo*, Global book, Novi Sad
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. Klaus Schmidt-Hebbel (2002): *Does Pension Reform Really Spur Productivity, Saving And Growth*, World Bank Institute, Warsaw
10. Ludvig von Mizes (2000): *Selected writings*, Liberty Fund, Indianapolis
11. Mate Babić (2000): *Makroekonomija*, MATE, Zagreb
12. *Pensions – Time to grow up*(2002): Economist, USA
13. Petar Ivanović (2001): *Uticaj promjena starosne strukture stanovništva Crne Gore na reformu penzionog sistema*, ISSP, Podgorica
14. Robert Holzman and Turman Packard, The World Bank, Jose Cuesta, Oxford University (1999), *Extending Coverage in Multi-Pillar Pension Systems: Constraints and Hypoteses, Preliminary Evidence and Future Research Agenda, New Ideas about Old-Age Security Conference*, World Bank
15. Robert Holzmann, Indermit Gill, Gregorio Impavido, Alberto R. Musalem, Michal Rutkowski, Anita Schwarz, World Bank Staff (2002) *Understanding the World Bank's Approach to Pension Reform: Rationale, Issues, and Open Questions*, Full edited and revised draft, World Bank
16. *Sloboda izbora* (1997): Milton Fridman, Global book, Novi Sad
17. *Statistički godišnjak 2000*, Zavod za statistiku Crne Gore., Podgorica
18. Tijana Lekovic (2002), *Reforma penzionog sistema u Crnoj Gori*, MONET 8, ISSP, Podgorica
19. Tijana Lekovic (2002): *Demografske promjene u Crnoj Gori*, MONET 10, ISSP Podgorica

20. Tijana Lekovic (2002): Penzijska reforma – put ka individualnoj odgovornosti za starost, Zbornik radova, Konferencija postdiplomskih studija »Preduzetnička ekonomija«, Podgorica
21. Tijana Lekovic (2002): *Penzijske reforme u Crnoj Gori*, Working Paper, ISSP, Podgorica
22. Tijana Stankovic (2003): Reforma prvog stuba penzijskog osiguranja u Crnoj Gori – ekonomska i finansijska analiza, Working Paper - final draft, ISSP, Podgorica
23. Tijana Stankovic (2003): Trostubni penzijski sistem kao model penzijske reforme sa posebnim osvrtom na razvoj tržišta kapitala kroz penzijsku reformu, Zbornik radova, Milocerski ekonomski forum 2003
24. Tijana Stankovic (2003): Uticaj reforme prvog stuba penzijskog osiguranja u prvoj godini njene primjene, MONET 14, ISSP, Podgorica
25. USAID (1999): *Guidebook To Pension Reform*
26. Veselin Vukotic (2001): *Makroekonomski računi i modeli*, CID, Podgorica
26. Zoran Anusic, Philip O'Keefe, Sanja Madzarevic-Sujster (2003), *Pension Reform in Croatia*, Social Protection Discussion Paper Series, World Bank
27. www.2030.org
28. www.un.org
29. www.unfpa.org
30. www.worldbank.org

Jelena Pavićević

Finansijako poslovanje osiguravajuće kompanije

«osiguranje je, kažu, kao padobran – ako ga nemate prvi put kad vam zatreba, onda vam vjerovatno nikad više neće trebati»

Abstract

Insurance companies are financial institutions that integrate characteristics of all financial intermediators in their business and they influence business creation and trade of financial instruments by volume. Insurance companies every time have to dispose funds that are necessary for fulfilling of mature obligations and also to make maximal revenues from invested funds with smaller and accepted risks. That is coming from nature of insurance, that it guarantee execution of some financial obligation. Insurance represent mechanism for collection of money, in other words to transform a huge number of small premium payments in large money funds. In contrast to the banks, for insurance companies main goal is not creation of capital (although it's very significant) but offering security and protection.

The most significant resource of funds for insurance companies represent premium on insurance as insurance price. Influence on premium have risk, insured amount, last of insurance, interest rate on invested means, insurance expenses etc. Premium can not be obtained as agreement between buyer and seller during purchasing of insurance service but it is regulated by established tariffs on the base of long-range period of accomplished results that is coming from actuar mathematics and use of statistical data about last and present risks. Forming of tariffs is based on law of big numbers and theory of probability.

Key words: *insurance, premium, insurance funds, investments, insurance market*

UVOD

Osiguravajuće kompanije su finansijske institucije koje u svom poslovanju integrišu obilježja svih finansijskih posrednika i koje obimom poslovanja utiču na kreiranje i trgovinu finansijskim instrumentima. Osiguravajuće kompanije moraju u svakom trenutku da raspolažu sredstvima koja su neophodna za ispunjenje dospjelih obaveza kao i da realizuju maksimalan prihod od plasmana sredstava sa što manjim i prihvatljivijim rizicima. To proističe iz same prirode osiguranja da ono garantuje izvršenje odredjene finansijske obaveze. Osiguranje predstavlja mehanizam za prikupljanje novčanih sredstava, odnosno za pretvaranje velikog broja sitnih premijskih uplata u krupna novčana sredstva. Za razliku od banaka osiguravajućim kompanijama nije glavni cilj formiranje kapitala (iako je veoma značajan) već pružanje sigurnosti i zaštite.

Najznačajniji izvor sredstava osiguravajućih kompanija predstavlja premija osiguranja kao cijena osiguranja. Na visinu premije utiču rizik, osigurana suma, trajanje osiguranja, kamatna stopa na uložena sredstva osiguranja, troškovi osiguranja itd. Premija se ne dobija dogovaranjem između kupaca i prodavaca prilikom prodaje odnosno kupovine usluge osiguranja već se reguliše utvrđenom tarifom koja je dobijena na osnovu dugogodišnjih ostvarenih rezultata, na bazi aktuarske matematike uz korišćenje statističkih podataka o proteklom i sadašnjim rizicima. Formiranje tarifa počiva na zakonu velikih brojeva i teoriji vjerovatnoće.

RAZLIKA OSIGURAVAJUĆIH KOMPANIJA I DRUGIH FINANSIJSKIH INSTITUCIJA

Finansijske institucije imaju funkciju akumulacije i posredovanja na finansijskim tržištima. One se bave prikupljanjem slobodnih novčanih sredstava i njihovim usmjeravanjem u različite finansijske plasmane. Banke formiraju svoje potencijale mobilizacijom različitih vrsta depozita, a manjim dijelom na osnovu nedepozitnih instrumenata i mehanizama, a sredstva se najvećim dijelom plasiraju u različite vrste kredita. S druge strane, osiguravajuće kompanije svoje potencijale formiraju na osnovu ugovornih i tržišno – kreditnih instrumenata (uplate premija) dok plasmane vezuju za nekreditne portfolije, pri čemu manji dio svog potencijala usmjeravaju u kreditnom pravcu.

Medjutim za razliku od poslovnih banaka usmjerenih uglavnom na kratkoročno kreditiranje i privlačenje kratkoročnih depozita, nebankarske institucije usmjerene su na dugoročne izvore sredstava i dugoročne plasmane. Zbog predvidljivosti povlačenja sredstava iz ovih institucija, sredstva se mogu plasirati dugoročno na

tržištu kapitala. Budući da stvaraju odgovarajuću potražnju za dugoročnim vrijedonosnim papirima, ove institucije povratno utiču i na razvoj tržišta kapitala. Razvoj bankarstva u razvijenim zemljama prati istovremeni razvoj i nebankarskih finansijskih institucija koje paralelno djeluju na istim tržištima i koje međusobno sve više saradjuju.

FINANSIJSKO POSLOVANJE OSIGURAVAJUĆE KOMPANIJE

Da bi osiguravajuća kompanija mogla odgovoriti svim svojim obavezama bez obzira na vrijeme i visinu nastale štete mora da posjeduje određene fondove. Osiguravači iz sredstava premija osiguranja formiraju fondove radi trajnog obavljanja svoje djelatnosti, naknade šteta i isplate osiguranih suma. Fondovi osiguravača su:

1. Slobodna sredstva – služe za održavanje solventnosti, rezerve sigurnosti i ostale rezerve, zadržana dobit i dobit tekuće godine i to onaj dio koji se raspoređuje u kapital i rezerve, a umanjen je za preneseni gubitak. Ova sredstva se moraju održavati na određenom nivou prema zahtjevima nadzornih organa u osiguranju.
2. Tehničke rezerve koje osiguravač upotrebljava za pokriće svojih obaveza prema osiguranicima. U ove rezerve spadaju:
 - a) Prenosne premije
 - b) Matematička rezerva osiguranja života
 - c) Rezerve šteta
 - d) Rezerva za povrat premija
 - e) Rezerve za kolebanja šteta

Visina tehničkih rezervi zavisi od strukture portfolija i visine budućih obaveza. Kako se osiguranja sklapaju u toku cijele godine, istek sklopljenih ugovora o osiguranju se ne poklapa sa kalendarskom godinom, već prelazi u sledeću godinu. Zato je odgovarajući dio godišnje premije koja se odnosi na pokriće rizika u narednoj godini potrebno prenijeti u naredni period. Ta rezervisana sredstva predstavljaju prenosne premije. Takodje isplata obaveza iz ugovora o osiguranju može biti prolongirana na duže vrijeme pa i više godina od nastanka osiguranog slučaja. Zato je potrebno rezervisati i prenijeti u sledeću godinu sredstva za isplatu šteta koje su nastale u toku godine, a koje osiguravač još nije platio, kao i sredstva za štete koje su nastale u tekućoj godini, ali još nisu prijavljene.

Vremenska razlika između primanja premije, nastanka osiguranog slučaja i isplate obaveze prema osiguranicima ili trećim licima zavisi od vrste osiguranja, od metode plaćanja premije i od trajanja ugovora o osiguranju. Premije koje se plaćaju u ratama

smanjuju tu vremensku razliku između uplata i isplata a samim tim od toga zavisi i mogućnost ulaganja sredstava.

Sredstva koja služe za pokriće troškova osiguravač ne može ulagati, jer su to troškovi koji redovno nastaju neposredno nakon plaćanja premije, osim troškova koji su vezani za likvidaciju šteta. Ako agenti izdaju polise, prikupljaju premije i sami odbijaju svoju proviziju po naplaćenju premiji onda trošak nastaje čak i prije same uplate premije. Troškovi procjene šteta terete samu tehničku premiju i ne spadaju u troškove poslovanja.

Bitan činilac koji ukazuje na različitost osiguravajuće djelatnosti kao nebankarske institucije od banaka jesu finansijski izvještaji osiguravača. Ta razlika se prikazuje u kriterijumima iskazivanja imovine u bilansu, načinu vrednovanja i terminologiji koja se primjenjuje u računovodstvu i finansijama osiguranja. U osiguranju se primjenjuje načelo prema kome se jedan dio godišnje premije kao prenosna premija prenosi u narednu godinu dok se preostali dio priznaje kao premija tekuće računске godine i to je mjerodavna premija.

Isto načelo se primjenjuje i na štete, tj. na štete koje se odnose na premiju tekuće godine uključuju se ne samo plaćene štete nego i sve nastale, ali neplaćene štete kao i nastale ali još neprijavljene štete. Za nastale, prijavljene ali ne i plaćene ili ne u potpunosti plaćene štete, zatim nastale ali ne prijavljene štete formira se fond sigurnosti za štete.

Osiguravač može ostvariti dobit iz preuzimanja rizika i/ili ulaganja sredstava. Ostvarene rezultate mora prikazati posebno za životna i neživotna osiguranja. Rezultat poslovanja za neživotna osiguranje se može predstaviti kao:

(premija – nastale štete – troškovi povećanja u prenosnim premijama – povećanja ostalih tehničkih rezervi) + (dohodak od ulaganja (kamate, dividende, rente) – troškovi ulaganja + neto realizovani kapitalni dobiti)

Pozitivan rezultat iz poslova preuzimanja rizika nastaje kao višak naplaćenih premija s obzirom na isplaćene štete i troškove, dok pozitivan rezultat iz ulaganja sredstva nastaje iz razlike prihoda ostvarenih ulaganjem i troškova potrebnih za njihovo ostvarenje.

Na temelju utvrdjenih tehničkih rezultata po pojedinim vrstama osiguranja osiguravač optimizuje svoj portfolio i usmjerava ga u željenom pravcu tako da širi poslovanje tamo gdje ostvaruje povoljnije rezultate. **Tehnički rezultat poslovanja** je razlika između tehničkih prihoda (fakturisana premija, dio premije za preventivu, promjene prenosnih premija koje mogu biti pozitivne i negativne, premija predata u saosiguranje i reosiguranje što predstavlja odbitnu stavku, regresu i ostali tehnički prihodi) i tehničkih rashoda (izdaci za štete, udjeli saosiguranja i reosiguranja u

štetama što predstavlja odbitnu stavku, promjene u rezervama za nelikvidne štete koje mogu biti pozitivne i negativne, promjene u rezervama za nastale neprijavljene štete, izdaci za preventivu, program sigurnosti). Osiguravač treba da utvrdi i rezultat koji ostvaruje po osnovu troškova poslovanja, jer se kontrolom troškova stvara mogućnost da se ponude povoljniji uslovi na konkurentnom tržištu.

UTVRĐIVANJE DOBITI U OSIGURANJU

U osnovi dobit može nastati ako su:

1. Premije veće od šteta
2. Štete niže od očekivanih
3. Dobit iz ulaganja veća od očekivane.

Uopšteno posmatrajući koncept dobiti u osiguranju zavisi u velikoj mjeri i od toga kako su procijenjene prenosne premije i rezerve šteta. Odredjivanje prenosnih premija i rezervi šteta utiče na ocjenu i kvalitet dobiti u osiguranju. Zato i važi princip da se u tekućoj godini umanjši fakturisana premija za razliku povećanja prenosne premije za sledeću godinu u odnosu na prenesenu iz prethodne godine, odnosno da se povećanje tehničkih rezervi odbije kako bi se utvrdilo kolike su stvarno tehničke rezerve tekuće godine. Za pravilnu ocjenu dobiti treba što tačnije procijeniti rezerve šteta jer ako su one podcijenjene, u idućoj godini nastaće manjak (gubitak) koji će se negativno odraziti na tekuće poslovanje, a ako su precijenjene pojaviće se dobit. Upravo zbog velikog uticaja koji za utvrđivanje poslovnog rezultata imaju rezerve šteta, mnogi osiguravači diskontuju rezerve šteta kako bi na taj način dobili realnu visinu očekivane isplate jer rezervisani iznos ukamaćen do vremena isplate obaveza mora biti jednak upravo obavezi.

Za osiguravača je veoma važno da utvrdi da li je tekuća dobit rezultat tekuće godine ili je ona nastala zato što su prošlogodišnje rezerve šteta precijenjene, pa je u tekućoj godini isplaćeno manje od iznosa koji je rezervisan, ili zato što je umanjena visina prenosnih premija.

Na dobit osiguravača utiče i obim poslovanja. Ako je obim poslovanja u porastu, osiguravač će biti u mogućnosti da smanji visinu prenosnih premija za određeni postotak, jer očekuje da će iz povećane produkcije u idućoj godini pokriti nastale povećane obaveze iz osiguranja. Time osiguravač može regulisati visinu dobiti, zatim isplate dividendi i udjela dobiti održavajući ih iz godine u godinu na željenom nivou, čime ukazuje na stabilnost poslovanja. U načelu, isplatu dividende treba vezati uz dobit ostvarenu ulaganjem, jer je ona stabilnija a ne uz pozitivni rezultat iz preuzimanja rizika. Pozitivne rezultate iz preuzimanja rizika prvo treba upotrijebiti

za stvaranje što realnijih tehničkih rezervi kako bi se mogli pokriti negativni rezultati u onim godinama kada su obaveze veće od prihoda i tako ostvariti vremensko izravnane rizika. Na visinu ostvarene dobiti utiču i osiguravačevi troškovi poslovanja odnosno vrsta troška. Tako troškove pribave osiguranja treba alocirati u tekućoj godini i to po vrstama osiguranja, a troškove likvidacije šteta treba ukalkulisati zajedno sa rezervama šteta, jer ti troškovi opterećuju tehničku premiju.

Specifičnost utvrđivanja tehničkog rezultata u životnom osiguranju je u dugoročnosti ugovora o osiguranju, pa zato nije ni realno utvrđivati dobit iz poslova sklopljenih u jednoj godini. Rezultati poslovanja u životnim osiguranjima u tekućoj godini iskazuju se kao višak imovine nad obavezama tj. kao razlika između vrijednosti imovine sadašnje vrijednosti očekivanih budućih obaveza po svim polisama (premijske rezerve). Višak u životnom osiguranju se može utvrditi tako što se od ukupne vrijednosti imovine utvrđene po tržišnim cijenama na dan valorizacije (obično je to 31.12.) odbije utvrđena rezerva. Raspodjela viška se obavlja tako da se veći dio (npr. oko 90%) raspodjeljuje osiguranicima, dok se manji dio raspodjeljuje dioničarima odnosno zadržava u fondovima osiguravača.

Dobit u osiguranju života, kao višak prihoda nad rashodima, može nastati kao rezultat:

- Dobit ostvarena iz kamata ukoliko je kamatna stopa uračunata u premiju osiguranja niža od ostvarene na sredstvima matematičke rezerve koja se formira iz te premije.
- Dobit ostvarena iz smanjene smrtnosti. U kalkulaciji premije polazi se od tablica smrtnosti i određenih stopa smrtnosti. Kod rentnih osiguranja i osiguranja za doživljenje dobit se može ostvariti ako je smrtnost veća u odnosu na pretpostavljenu, a u slučaju osiguranja za slučaj smrti veća će se dobit ostvariti ako je smrtnost manja od pretpostavljene.
- Dobit iz troškova. Ako su stvarno nastali troškovi manji od onih koji su ukalkulisani u premiju osiguranja i matematičku rezervu osiguranja života, ostvaruje se dobit.
- Dobit nastala zbog odustajanja osiguranika iz osiguranja u prvim godinama trajanja osiguranja kada nije moguće pravo na otkup. Dobit se ostvaruje ako su troškovi do časa odustajanja manji od do tada uplaćene premije.

Ostvarena dobit u životnom osiguranju je manja od dobiti u neživotnom osiguranju, s obzirom na obim poslova. Veći dio dobiti u poslovima životnog osiguranja rezultat je ulaganja i to se pripisuje ugovaraču, a samo manji dio ostaje osiguravaču. U prvim godinama trajanja osiguranja neto dobit je niža, pa čak i negativna zbog visokih

troškova pribave osiguranja koji se amortizuju u toku trajanja osiguranja, a u slučaju otkupa osiguranja odbija se od isplate neamortizovani dio troškova pribave.

Osiguravač rezultate svog poslovanja iskazuje u godišnjim finansijskim izvještajima. U izvještaju se prema Zakonu o osiguranju imovine i lica moraju obraditi sledeći pokazatelji:

- 1) Finansijski položaj i finansijska struktura sredstava – Bilans uspeha i Bilans stanja
- 2) Pokazatelji obima poslovanja (premije, štete, tehnički rezultat)
- 3) Pokazatelji efikasnosti poslovanja (produktivnost, ekonomičnost i rentabilnost)
- 4) Osnovni ciljevi poslovne politike.

Finansijski izvještaji osiguravajućih kompanija podliježu jednom godišnje obaveznoj reviziji. Osiguravajuće kompanija koje se bave i životnim i neživotnim osiguranjima potrebno je da vode odvojeno knjigovodstvo, posebne rezerve sigurnosti kao i da se posebno utvrdi njihova imovina i obaveze.

ULAGANJE OSIGURAVAČEVIH FONDOVA

Novčana sredstva prikupljena uplatom premija osiguravači ne koriste odmah i u cjelosti za isplatu iz osiguranja jer je dospjeće obaveza ponekad i više godina od trenutka uplate premije. Osiguravač zato prikupljena sredstva ulaže u cilju ostvarenja sigurnosti poslovanja i pokriva obaveza prema osiguranicima, a sve u skladu sa propisima i načelima. Sredstva osiguravača za ulaganje su kapital, rezerve i zadržana dobit. Za osiguravače života najvažniji izvor sredstva za ulaganje je matematička rezerva, dok su rezerve šteta i prenosne premije bitno sredstvo za ulaganje kod neživotnih osiguranja. Kapital je bitno sredstvo ulaganja u prvim godinama rada osiguranja, dok kasnije njegova važnost postaje manja jer prihod od premije znatno premašuje visinu kapitala, a to je u skladu sa osnovnim načelom osiguranja da premije moraju pokriti obaveze iz osiguranja.

Tehnička sredstva se mogu ulagati samo prema, i u skladu sa statističkim očekivanjima nastupa šteta i dopsjelosti obaveza osiguravača. Likvidnost osiguravača koji ispravno posluju može biti povoljna i u kriznim vremenima je ne dolazi do prestanka dotoka sredstava za sklopljena osiguranja, samo može usporiti stopu rasta poslovanja osiguravača jer nema velikog priliva novih osiguranika.

Investicioni ciljevi osiguravača života i osiguravača za neživotno osiguranje se bitno razlikuju. U životnom osiguranju postoji ujednačenost između zaključenih ugovora

(preuzetih obaveza) i ulaganja. Ovdje su obaveze predvidive, jer se ugovori sklapaju na određeni rok, pa osiguravač može obećanu isplatu pokriti ulaganjem na odgovarajući rok dospjeća obveznice, npr. obveznica na rok od 10 godina. U neživotnim osiguranjima je prisutna nesigurnost u svim elementima obaveza i to u pogledu veličine i vremena nastanka obaveza pa samim tim nije moguće uspostaviti podudarnost između obaveza i ulaganja kao što je slučaj u životnom osiguranju. Ali i za osiguravače neživotnih osiguranja i njihovo poslovanje postaje sve više značajna dobit ostvarena ulaganjem, tako da se može više pažnje posvetiti investicionom portfelju.

Osiguravači ulažu sredstva zbog očuvanja njihove vrijednosti i ostvarenja kamate odnosno kapitalnih dobitaka što je i cilj svakog ulaganja. Ulaganje sredstava osiguranja je određeno sa jedne strane izvorima sredstava, a sa druge strane njihovom namjenom. Izvori sredstava osiguravača su dionički kapital i premije osiguranika, a namjena sredstava je isplata dividendi odnosno isplata obaveza iz ugovora o osiguranju. Cilj ulaganja sredstava je da se ostvari sklad između imovine i obaveza osiguravača.

Prilikom plasmana sredstava na finansijskom tržištu osiguravači se susreću sa rizikom nepredvidivog porasta kamatnih stopa ili rizičnog kreditnog portfelja. U ovom slučaju postoji rizika pada vrijednosti plasmana. Zato je potrebno pažljivo formirati investicioni portfolio koji će obezbijediti maksimalan povrat uz razuman stepen rizika, a istovremeno se mora voditi računa da postoji garantovan stepen likvidnosti u slučaju negativnih kretanja na strani obaveza. Veći stepen likvidnosti u poslovanju upućuje na sigurnije plasmane tj. plasmane koji se prodajom mogu brzo pretvoriti u gotovinu. Osiguravači prilikom plasmana moraju voditi računa i o održavanju solventnosti. Kod životnih osiguranja osiguravači prilikom kalkulacije solventnosti svode svoje buduće obaveze na sadašnju vrijednost koristeći tržišnu diskontnu stopu, dok osiguravači koji se bave neživotnim osiguranjima ne diskontuju svoje obaveze već izjednačavaju sadašnje i buduće obaveze. Osiguravači za životna osiguranja mogu sredstva ulagati u dugoročne obveznice na rok koji odgovara dospelju obaveza iz osiguranja, a da tom prilikom ne ugroze svoju solventnost i samim tim lakše održavaju solventnost nego osiguravači neživotnih osiguranja. Njihov portfelj je sastavljen od dugoročnih obveznica i hipoteka, dok dionice čine manji dio. Osiguravači za neživotna osiguranja svoja sredstva ulažu na kraće rokove, jer na visinu i ročnost njihovih obaveza utiču uz vremensku neizvjesnost i kolebanja na tržištu.

Prilikom ulaganja sredstava osiguravačevih fondova vodi se računa i o maksimizaciji profita. Kod životnih osiguranja ovaj cilj je specifičan, jer osiguravač raspodjeljuje značajan dio dobiti iz ulaganja osiguranicima. Zato osiguravač nastoji da obezbijedi povrate koji će zadovoljiti osiguranike ili obećati takve povrate koji će

olakšati prodaju polisa životnih osiguranja. Kod neživotnih osiguranja cilj maksimiziranja profita na dugi rok se može zanemariti u odnosu na ostvarivanje profita u kraćem roku. U svakom slučaju poslovna politika zavisi i od stanja na tržištu osiguranja. Ovi poslovi osiguranja zahtijevaju veći stepen likvidnosti i veći stepen prinosa na ulaganja, pa su samim tim ulaganja u visoko likvidne oblike imovine. Zato su ovi osiguravači prisutniji na tržištu kratkoročnih vrijedonosnih papira nego na tržištu kapitala.

Nadzorni organi koji obavljaju kontrolu nad poslovanjem osiguravajućih kompanija često propisuju visinu i vrstu pojedinih ulaganja. Ali danas se u zemljama EU, u cilju povećane zaštite osiguranika, kvantitativna ograničenja zamjenjuju jačom kontrolom solventnosti osiguravača. U modelima za kontrolu finansijskog poslovanja i solventnosti osiguravajućih kompanija ulaganjima se daje različita važnost. Takva razlika postoji između SAD-a i Japana na jednoj strani i zemalja EU na drugoj strani.

TRENDOVI U SVIJETU – GLOBALIZACIJA KAO IZVOR FINANSIJSKE SNAGE OSIGURAVAJUĆE KOMPA NIJE

Osiguravajuće kompanije pokušavaju putem integracije da što lakše naprave poslovni prodor na različita tržišta. U posljednje četiri godine u Zapadnoj Evropi je bilo preko 15 pripajanja i spajanja pri čemu je svaka pojedina integracija bila preko dvije milijarde dolara. Finansijski jake osiguravajuće kompanije preuzimaju slabije konkurente. Koncentracijom sredstava omogućava se lakši prodor na nova tržišta, dolazi do kombinacije vlastitih i tuđih usluga, znanja i tehnologija, ponuda postaje raznovrsnija.

Obim premije na svjetskom tržištu već nekoliko godina premašuje 2.000 milijardi dolara. U 2000-toj godini premija je iznosila 2.444 milijarde dolara, što je u odnosu na prethodnu godinu bio realan rast od 6.6 %. U poslednjim godinama povećava se značaj osiguranja života u odnosu na neživotna osiguranja. O tome govori i podatak da je 1991. godine udio osiguranja života u osiguranju bio 53%, a 1998. godine je taj udio bio preko 62%.

Osnovne pretpostavke za proces globalizacije su otvaranje tržišta, ukidanje barijera za ulazak stranih osiguravajućih kompanija, stranog kapitala i znanja. Kao rezultat procesa globalizacije javlja se proširenje asortimana usluga osiguranja odnosno diverzifikacija a to je osnovno sredstvo politike rasta i upravljanja rizicima preduzeća. U ovim uslovima rezultate je moguće ostvariti uz iste troškove ili njihovo povećanje ali u mnogo manjem obimu od povećanja prihoda.

Prema istraživanju Swiss Re-a, zapadnoevropske osiguravajuće kompanije neživotnih osiguranja, koje posluju na najvećim nacionalnim tržištima podijeljene su na tri kategorije:

Veliki evropski osiguravači – većinu prihoda ostvaruju van matične zemlje
 Nacionalni osiguravači – samostalni su i pretežno posluju na domaćem tržištu
 Stranci – strano vlasništvo osiguravajuće kompanije.

Prodor na nova tržišta obično se postiže kupovinom domaće osiguravajuće kompanije. Udio stranaca zavisi od zakonskih propisa, npr. u Kini i Rumuniji je ispod 2% dok je u Madjarskoj i Čileu preko 70%. Interes velikih i finansijski jakih osiguravajućih kompanija je u velikom razvojnom potencijalu nedovoljno razvijenih tržišta. Kod zemalja Srednje i Istočne Evrope dodatni interes su i niži troškovi učešća na tržištu i sama činjenica da se neke od tih zemalja spremaju za ulazak u EU (Češka, Estonija, Madjarska, Slovenija). U ovim regijama postoji velika tendencija privatizacije osiguranja kako bi se još lakše privukli strani ulagači.

U sledećoj tabeli je prikazan pregled najpoznatijih globalnih osiguravača sa podacima o ukupnoj bruto premiji, iskazana u milionima \$ i odnose se na 1999. godinu

OSIGURAVAČ	BRUTO PREMIJA	ŽIVOTNA OSIGURANJA	NEŽIVOTNA OSIGURANJA
AXA	50.842	36.077	14.766
ALLIANZ	46.113	16.695	29.418
GENERALI	35.101	21.124	13.977
AIG	31.216	10.532	20.684
CGU	27.797	11.860	15.937

Kao u svakom procesu, tako i u procesu globalizacije postoje argumenti za i protiv. Velike strane osiguravajuće kompanije imaju važnu ulogu u poboljšanju efikasnosti rada osiguranja na novim tržištima svojim kapacitetima, kapitalom i stručnošću a sve to pomaže njihovom bržem ekonomskom razvoju i uključivanju u svetksu privredu. Najbolji primjer integracije je tržište osiguranja u Rusiji, tržište koje ima najveći broj osiguravača. 1998. godine na tom tržištu je poslovalo (registrovano) 2.334 osiguravajuće kompanije. Početkom 2000-te godine taj broj je pao na 1.532, sa daljom tendencijom pada jer većina neće moći da obezbedi neophodan početni fond sigurnosti.¹⁷⁶ Prednosti su u razvoju osiguranja kroz povećanje ponude usluga

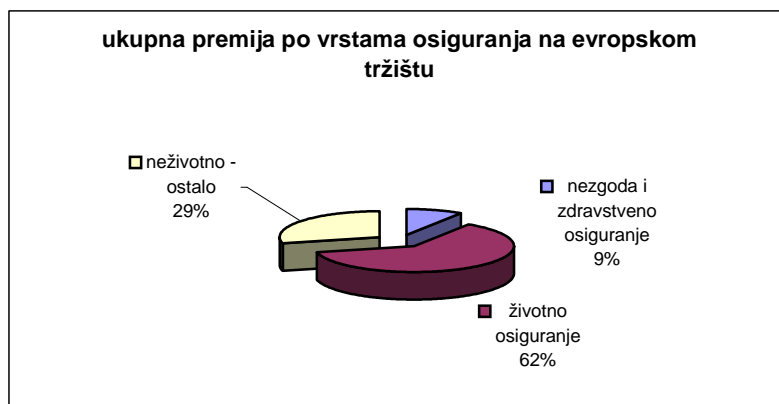
¹⁷⁶ Početni fond sigurnosti / osnivačka sredstva – novčana sredstva neophodna za osnivanje i poslovanje organizacije za Osiguranje. Radi se o kapitalu koji upisuju dioničari ili druga lica, zavisno od oblika organizacije. Njegovu visinu određuju okolnosti koje koje nameću početak rada i obim budućeg poslovanja preduzeća. (Leksikon osiguranja - Boris Marović, Nebojša Žarković)

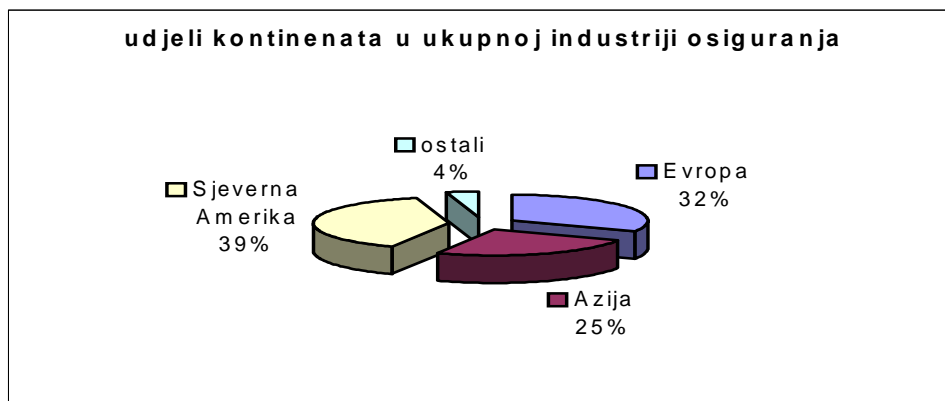
osiguranja, primjene novih tehnologija i znanja, povećanje povjerenja osiguranika. Međutim s procesom globalizacije javljaju se i negativne pojave, opasnost od koncentracije kapitala kod stranih osiguravača, što utiče na donošenje poslovnih i političkih i drugih državnih odluka. Opasnost je takodje i odlivanje kapitala iz zemlje.

EVROPSKO TRŽIŠTE OSIGURANJA

Prema podacima CEA-e (Comite Europeen des Assurances), federacije evropskih nacionalnih udruženja osiguravača, ukupni premijski prihod evropskog tržišta osiguranja (25 država) iznosio je 855 milijardi EUR-a. Broj osiguravajućih kopmanija je 5.118 a broj zaposlenih u industriji osiguranja 1.031.190.

Evropsko tržište osiguranja predstavlja oko 32% ukupnog svjetskog tržišta osiguranja. Na sledećim grafikonima dat je prikaz udjela pojedinih kontinenata u ukupnoj industriji osiguranja i udio pojedinih vrsta osiguranja u evropskoj industriji osiguranja. Po regionima nije na isti način raspoređen udio pojedinih vrsta osiguranja o čemu govori primjer Finske i Latvije gdje je obrnuto proporcionalan odnos životnih i neživotnih osiguranja. Na finskom tržištu osiguranja najveći udio ima životno osiguranje i to je čak 79.2%, nezgoda i zdravstveno je zastupljeno sa 4.5% dok na ostala neživotna osiguranja otpada 15.3%. Potpuna suprotnost je Latvija gdje je udio životnog osiguranja 4.1%, nezgode i zdravstvenog osiguranja 14.9% a na ostala neživotna osiguranja otpada čak 81%.





ZAKLJUČAK

Osiguranje je specifično s obzirom na vrstu proizvoda koje nudi, jer osiguranje prodaje «sigurnost» koja osiguravajuća kompanija u istom trenutku i u svom poslovanju ostvaruje ispunjavanjem preuzetih obaveza kod onih subjekata kod kojih se ostvario osigurani slučaj. Glavni i najteži zadatak osiguravača je kako prodati osiguranje tj. «sigurnost», dok tehnika proizvodnje tj. izdavanje polise osiguranja ne predstavlja poseban zadatak. U osiguranju, za razliku od ostalih djelatnosti, ne postoji mogućnost stvaranja zaliha proizvoda. Za tržište osiguranja značajno je i to da broj proizvođača (osiguravača) ne utiče na cijenu osiguranja u onoj mjeri kao što je slučaj kod drugih roba. Odlučujući činilac za prodaju osiguranja je prihvatanje osiguranja od potrošača koji sklapaju osiguranja kod onih osiguravača koje poznaju i u koje imaju povjerenje. Za uspješno poslovanje osiguravača potrebno je organizovano tržište jer to omogućava da njegove usluge postanu prepoznatljive kupcima pa će samim tim i djelovanje osiguravača biti uočljivije.

Osiguranje predstavlja jedan segment cjelokupne finansijsko uslužne djelatnosti. Osiguravajuće kompanije nastupaju na tržištu kao institucionalni investitori i to obično na području dugoročnih investicija što je od velikog značaja za razvoj privrede i razvoj tržišta kapitala.

Literatura:

1. Bijelić, M.: Osiguranje, Birotehnika, Zagreb, 1988
2. Kočović, J.: Aktuarske osnove formiranja tarifa u osiguranju lica, Ekonomski fakultet Beograd, Beograd, 2000
3. Marović, B., Mrkšić, D.: Osiguranje i reosiguranje, Financing Centar Novi Sad, Novi Sad, 1996
4. Andrijašević, S., Petranović, V.: Ekonomika osiguranja, Alfa DD, Zagreb, 1999.
5. Tasić, A.: Veliki finansijski priručnik, Privredni pregled, Beograd, 1975
6. George E. Rejda, Principles of Risk Management and Insurance, 7-th Edition, 2001.
7. Marović, B., Žarković, N.: Leksikon osiguranja, «DDOR Novi Sad» AD, Novi Sad, 2002.

Smolović Petar
Boljević Nemanja

Oblici alternativnog finansiranja privrede u Crnoj Gori

Abstract

In this article different sources and ways of financing of the Montenegrin economy were analyzed. Practice showed that Montenegrin economy chronically needs financial resources. We analyzed presently existing regular and alternative sources of financing in Montenegro and notice its shortage. Searching for form of financing that will best fit the Montenegrin economy presently, we specially pay attention for leasing. In this work its basic concept is presented. Conclusion was that leasing has perspective in Montenegro.

Key words: *regular sources of financing, alternative sources of financing, liquidity, credit potencial, leasing.*

1. OPŠTE STANJE PRIVREDE U CRNOJ GORI U OVOM TRENUTKU

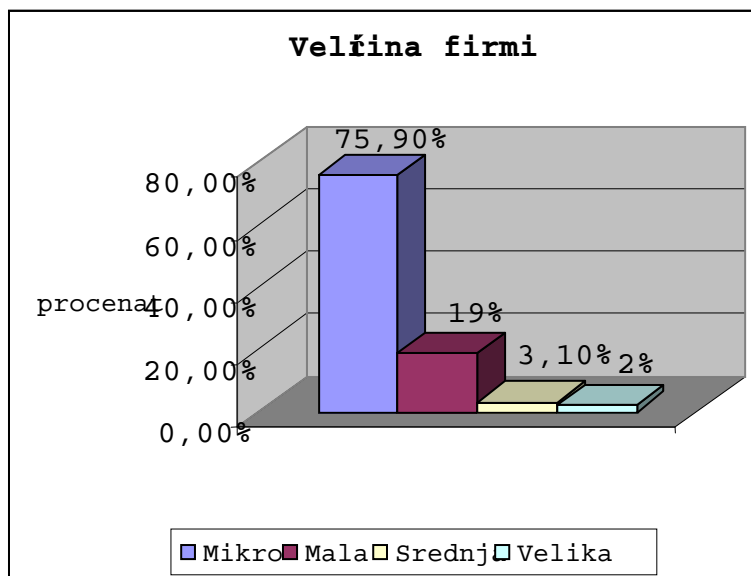
Trenutno u Crnoj Gori prema podacima Centralnog registra privrednog suda postoji 21.154 privrednih subjekata. Organizacioni oblik u kojem ove firme egzistiraju je sledeći:

Tabela 1: Organizacioni oblik firmi

	Organizacioni oblik	Ukupan broj	%
1.	DOO	8.811	42.0
2.	AD	380	1.7
3.	Preduzetnik	10.991	51.9
4.	OD	789	3.7
5.	KD	76	0.4
6.	Zadruga	107	0.5
	UKUPNO:	21.154	100

Više od polovine subjekata 51.9% registrovalo se u formi preduzetnika, a 42% u formi Društva Ograničene Odgovornosti, dok 3.7% firmi egzistira u formi Ortačkog Društva. Broj Akcionarskih Društava zastupljen je sa 1.7%, dok u formi Komanditnog Društva funkcioniše 0.4% preduzeća.

Grafik 1: Veličina preduzeća

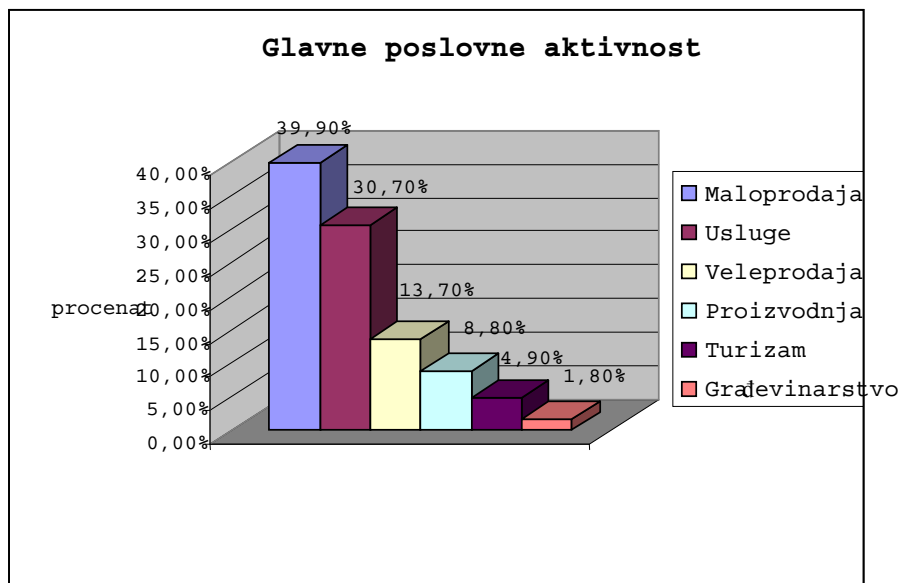


Većina ili 75.9% firmi spada u mikro firme (do 9 zaposlenih), dok 19% spada u male firme (10 do 49 zaposlenih). Zajedno čine 94,9 svih firmi iz uzorka. Jedan od osnovnih razloga tako visokog procenta mikro firmi je proces tranzicije kroz koji Crna Gora prolazi, kao i veoma pojednostavljena procedura registracije novih firmi u skladu sa novim Zakonom o privrednim društvima. Sa druge strane udio srednjih firmi (50 do 249 zaposlenih) i velikih (250 i više zaposlenih) je dosta mali i iznosi 3.1% odnosno 2.0% u ukupnom broju.

Slična struktura firmi sa aspekta veličine prisutna je i u ostalim tranzicionim ekonomijama. Ako za primjer uzmemo analizu stanja u Mađarskoj ekonomiji iz 2000. godine¹⁷⁷ zapažamo da je struktura preduzeća po veličini dosta slična onoj u Crnoj Gori pri čemu je učešće srednjih i velikih firmi čak i manje nego u Crnoj Gori i iznosi 2,9% srednjih i 0,8% velikih firmi.

¹⁷⁷ Podaci korišteni iz "State of Small and Medium Sized Business in Hungary" - 2001.

Grafik 2: Raspored preduzeća po poslovnim aktivnostima



Na osnovu reprezentativnog uzorka iz istraživanja CEED-a¹⁷⁸ sektorska struktura ekonomije prikazana u grafiku je sledeća: 39,9% firmi bavi se maloprodajom dok se 13,7% bavi veleprodajom, tako da zapažamo da se više od polovine ispitanih firmi bavi nekim oblikom trgovine. Broj proizvodnih firmi je dosta mali i iznosi 8,8%. Obzirom na to da je jedna od dugoročnih orijentacija Crne Gore razvoj turističke privrede, broj firmi koje se primarno bave turizmom od 4,9% je relativno mali. Zanimljiv je podatak da se uslugama van turizma bavi 30,7% firmi.

2. FINANSIJSKO STANJE U FIRMAMA

Finansijsko stanje u firmama može se analizirati sa različitih aspekata od kojih su najvažniji: godišnji promet, likvidnost, krediti i kapital, početni izvori kapitala te trenutni izvori kapitala. Sumarno sagledani oni daju presjek finansijskog stanja u privredi kao cjelini

² Podaci o veličini firme, glavnim poslovnim aktivnostima i prihodima korišteni su iz istraživanja CEED-a koje je obavljeno 2002. godine na reprezentativnom uzorku od 500 firmi u Crnoj Gori, te koje predstavlja najsvježije relevantno istraživanje iz ove oblasti

1. Godišnji promet:

Tabela 2: Struktura preduzeća po prihodima

Godišnji prihod (€)	Procenat od ukupnog broja firmi
Do 25.000	30,3 %
25.000 – 50.000	17,2%
50.000 – 100.000	18,1%
100.000 – 250.000	14,7%
Preko 250.000	19,7%

Veliki broj firmi, skoro 1/3 nalazi se u kategoriji godišnjeg prometa nižeg od 25.000 eura. (što je najniža kategorija godišnjeg prometa u istraživanju.)

2. Likvidnost: Većina firmi ima značajne probleme sa likvidnošću, i to kako sa sopstvenim plaćanjima tako i sa naplatom potraživanja. Uočena je pozitivna korelacija između veličine firme i problema sa likvidnošću.

Tabela 3: Procenat firmi koje imaju problema sa likvidnošću

Veličina firmi	%
Velike firme	83,3
Srednje firme	75,0
Male firme	49,5
Mikro firme	43,1

3. Krediti i kapital: Rezultati pokazuju da je 30.5% firmi koristilo bankarske kredite kao izvor finansiranja, a da 69.5% firmi nikad nije koristilo kredit od banke. Od svih firmi koje nisu koristile kredit, 15.4% pokušalo je dobiti kredit. Treba imati u vidu da je osim banaka značajan kreditni izvor činio i Fond za razvoj, koji je od svog osnivanja 1995.god. odobrio 368 kredita malim i srednjim preduzećima u privatnom vlasništvu i preduzetnicima. Od toga je i dalje aktivno 205 kredita. Ukupna sredstva koje je fond plasirao na ovaj način iznose 11,8 miliona eura.

4. Početni izvori kapitala: Skoro dvije trećine firmi (65%), koristilo je štednju kao početni izvor kapitala, dvije petine firmi (43.8%) koristile su pozajmice od porodice i prijatelja kao početni izvor kapitala. Bankarske kredite koristilo je 13,3% firmi, dok je 10.8% koristilo kamatonosne pozajmice od privatnih lica.

5. Trenutni izvori kapitala: Najznačajniji izvor kapitala je reinvestirani profit, kojeg koristi 73,0% firmi dok 36% svih firmi i dalje koristi štednju kao osnovni izvor finansiranja. Na kredite banaka kao izvor finansiranja oslanja se 14,5% firmi, 10% koristi pozajmice od porodice i prijatelja, dok 4,7% koristi kamatonosne pozajmice od privatnih lica. Većina crnogorskih preduzeća ima male promete na godišnjem nivou, skoro polovina ima promet do 50.000 €. Jedan od velikih problema u crnogorskoj privredi je opšta nelikvidnost. Mali osnivački kapital, niska akumulativna sposobnost, nerazvijeno finansijsko tržište i otežani uslovi pribavljanja kredita čine opštu finansijsku poziciju privrede veoma lošom.

3. OBLICI FINANSIRANJA PREDUZEĆA

Klasični oblici finansiranja kompanija

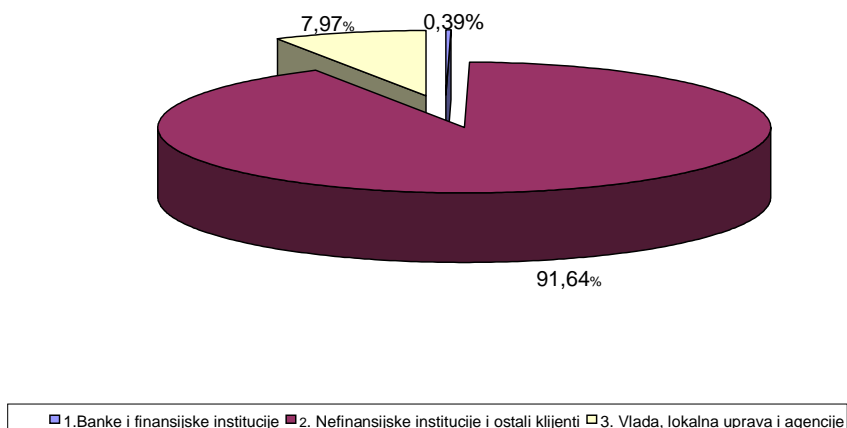
Tabela 4: Karakteristike pojedinih izvora finansiranja

	Izvor kapitala	Vrijeme raspolaganja kapitalom	Troškovi kompanije	Suma raspoloživog kapitala
Reinvestiranja	Sopstveni izvori kompanije	-	Izgubljeni profit	Ograničena izvorima kompanije
Bankarski krediti	Komercijalna banka	Tendira kratkom roku	Obavezna kamata	Ograničena procjenom banke o likvidnosti kompanije
Izdavanje obveznica	Javnost	Tendira dugom roku	Obavezna kamata	Ograničena sposobnošću kompanije da ponudi konkurentnu kamatnu stopu
Izdavanje akcija	Javnost	Permanentno	Obavezne dividende	Ograničena jedino zakonom ponude i tražnje

Reinvestiranje - kao izvor finansiranja u većini privatnih preduzeća u Crnoj Gori (gdje većina čine mikro i porodične firme) zastupljeno je u veoma malom procentu iz više razloga: nizak nivo profitabilnosti i akumulativne sposobnosti, nepostojanje razvojnih ambicija, investiciona sklonost većine privatnih preduzeća još uvijek je nedovoljno razvijena, kod većine privatnih firmi postoji naglašena sklonost preliivanja imovine preduzeća u ličnu imovinu njihovih vlasnika.

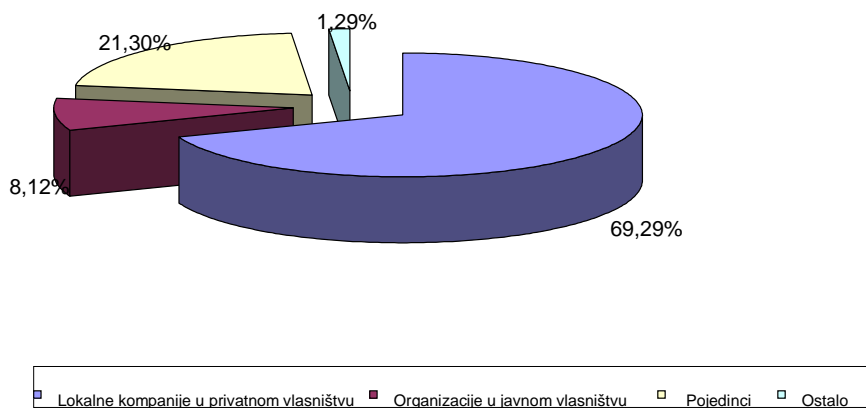
Kreditni - od klasičnih izvora finansiranja najzastupljeniji su bankarski krediti. Prema poslednjim podacima (od 31.VIII) Centralne Banke ukupni kreditni potencijal banaka u Crnoj Gori iznosio je €366 miliona, od čega je plasirano u sve sektore €165 miliona. Struktura plasmana bila je sledeća:

Grafik 3: Struktura plasmana po sektorima



Prema poslednjim podacima Centralne Banke najznačajniji korisnici bankarskih kredita bile su nefinansijske institucije u iznosu od 151.425.000 €. Značajan iznos kreditnog potencijala 13.168.000 € absorbivale su državne institucije, dok zanemarljiv iznos od €652.000 čini međusobno kreditiranje banaka i finansijskih institucija.

Grafik 4: Struktura plasmana u nefinansijskom sektoru



Podaci Centralne Banke pokazuju da u strukturi plasmana u nefinansijski sektor najveće učešće imaju privatne domaće kompanije sa 104.921.000 €, zatim pojedinci 32.256.000 €, javne organizacije 12.297.000 € i ostali sa 1.951.000 €.

Tabela 5: Struktura kredita po djelatnostima (000 €)

R.B.	Djelatnost/grana	30.06.03	%
1.	Poljoprivreda, lov, ribolov	3,422	2.03
2.	Rudarstvo	4,109	2.44
3.	Energetika	3,689	2.19
4.	Građevinarstvo	8,887	5.26
5.	Trgovina	59,885	35.50
6.	Usluge, turizam, ugostiteljstvo	12,095	7.17
7.	Transport, skladištenje, komunikacije	6,653	3.89
8.	Finansije	13,692	8.12
9.	Administracija, druge javne usluge	5,120	3.04
10.	Ostalo	51,226	30.37
UKUPNO		168,678	100.00

Najviše kredita u bankarskom sektoru je odobreno za trgovinsku djelatnost. Učešće ovih kredita u ukupnom kreditnom portfoliju iznosi 35.50%. Kategorija ostalih kredita je veoma visoka i čini 30.37% u ukupnom kreditnom portfoliju. Značajan udio u ovoj kategoriji čine krediti fizičkim licima, kao i krediti dati za primarnu proizvodnju koji se ne mogu svrstati niti u jednu od gore pomenutih kategorija. Jedini raspoloživi oblik finansiranja u ovom trenutku su bankarski krediti bez obzira na izuzetno nepovoljne uslove po kojima se finansiraju. : kratak rok, visoka kamata, visoke garancije.

Trenutni uslovi kreditiranja kod poslovnih banaka

Tabela 6: Kamatne stope za različite oblike kredita

R.br.	Tip kredita	Kamata na godišnjem nivou
1	Za proizvodnju, građevinarstvo, turizam i proizvodne usluge	8.2 -12%
2	Za trgovinu, neproizvodne usluge i ostale djelatnosti	14.2 – 18%
3	Za kupovinu privrednih vozila	8.2 - 12%
4	Za namjenske kredite za kupovinu automobila	12 – 16%

Osim kamatne stope koja je u principu visoka, prilikom upoređivanja uslova kreditiranja između banaka, potrebno je uporediti i ostale uslove kao npr.:

- A) Rok vraćanja kredita - većina banka u Crnoj Gori pretenduje kratkoročno kreditiranje do godinu dana, dok postoje potrebe privrednih subjekata za dugoročnim sredstvima (3-5 godina) koja bi se mogla investirati u modernizaciju i proširenje kapaciteta.
- B) Kolateral – kao pokriće kredita je dosta visok, zahtjeva se hipoteka ili fiducija u iznosu 2-3 puta većem od iznosa kredita. Drugi oblik kolaterala koji banka može primjeniti je da zahtjeva namjensko oročenje depozita u iznosu od 20 – 30% iznosa kredita na koji plaća komitentu pasivnu kamatnu stopu od prosječno 4% na godišnjem nivou.

Razlog nepovoljnih uslova kreditiranja, u prvom redu visokih kamatnih stopa može se naći u strukturi depozitnih izvora banaka pri čemu su kao izvor korišteni podaci Centralne Banke.

Tabela 7: Depozitni izvori banaka (000 €)

Depoziti – Domaća/stana valuta	Depoziti po viđenju	Štednja po viđenju	do 3 mj.	do 1 god.	do 3 god.	Preko 3 god.	UKUPNO
Vlada RCG	4.442	-	7.719	3.244	495	-	15.900
Organi RCG	14.216	-	11.023	1.058	-	-	26.297
Opštine	2.964	-	92	25	2	-	3.083
Priv. Društva u državnom vlasništvu	7.399	-	4.052	1.570	-	-	13.021
Priv. Društva u privatnom vlasništvu	46.925	-	12.457	12.267	1.090	-	72.739
Preduzetnici	3.687	-	7	-	-	-	3.694
Banke	3.174	-	974	210	-	-	4.358
Finansijske institucije	1.441	-	312	-	-	-	1.753
Neprofitne organizacije	3.927	-	951	881	-	-	5.759
Fizička lica	5.460	6.838	359	13.837	1.242	-	27.736
Ostalo	11.176	-	596	423	-	-	12.195
UKUPNO:	104.811	-	38.542	33.515	2.829	-	186.535

Ukupni depoziti banaka na 30.06.2003. godine iznose 186.535.000 €. Od ovog iznosa 104.811.000 € ili 56,19% čine depoziti po viđenju. Ostatak u iznosu od 81.724.000 € ili 43,81% čini štednja do 3 godine. Štednja preko 3 godine ne postoji, što znači da banke na strani depozita nemaju dugoročne izvore finansiranja, pa su samim tim u nemogućnosti da plasiraju sredstva dugoročno, tj. da odobravaju investicione kredite. Štednja stanovništva, koja bi trebala da bude jedan od osnovnih izvora finansiranja banaka je i dalje mala i iznosi 22.276.000 €.

Obveznice i akcije – pored formalnog postojanja institucija tržišta kapitala, među kojima i dvije berze, tržište kapitala u Crnoj Gori je i dalje nerazvijeno, što pokazuju sledeći podaci:

- Ukupan promet na obje crnogorske berze u prvih 6 mjeseci 2003. godine iznosio je 11 miliona € od čega 93% prometa čine akcije, dok su samo 3% obveznice. Od ukupnog prometa na obje berze primarnu emisiju, kao oblik finansiranja, iskoristile su samo Hipotekarna banka, Euromarket banka i Cepter osiguranje.
- Ukupan broj akcionarskih društava je relativno mali i iznosi 380. Nedostatak investitora, visok rizik i niska profitabilnost ulaganja u akcije, čine ovaj izvor finansiranja dosta nerazvijenim u Crnoj Gori.

4. ALTERNATIVNI OBLICI FINANSIRANJA

U nemogućnosti da redovnim izvorima finansiranja zadovolje svoje finansijske potrebe, preduzeća uzimaju u razmatranje raspoložive alternativne izvore finansiranja kako bi došli do potrebnih finansijskih sredstava.

U razvijenim privredama preduzećima je na raspolaganu široka lepeza alternativnih načina finansiranja. Neki od osnovnih analizirani su u daljem tekstu.

Forfeting- je oblik finansiranja izvoznih kredita koji se realizuju prodajom izvoznog potraživanja banci ili speijalizovanoj instituciji, uz odbitak odgovarajućeg fiksnog iznosa, a na osnovu prezentovanja dokumenata kojima uvoznik garantuje otplatu duga. Na ovaj način izvoznik koji je prodao robu stranom kupcu na kredit, stiče gotovinu uz određeno umanjenje. Ovaj posao karakterišu duži rokovi otplate koji se kreću i do 7 godina i prenos cjelokupnog rizika dužnikove obaveze na forfetera, odnosno banku ili finansijsku instituciju koja postaje novi povjerilac. Iz navedenog razloga forfeter treba pažljivo da ocjeni kreditnu sposobnost uvoznika, a uobičajeno je da za svoje obezbjeđenje zahtjeva i garanciju prvoklasne banke, što povlači troškove bankarske provizije. Kroz mehanizam forfetiranja ubrzava se obrt kapitala i smanjujuju angažovana sredstva izvoznika, što poboljšava njegovu likvidnost. Na taj način, čak i nelikvidne organizacije mogu da izvoze na kredit jer se ne ispituje njihova kreditna sposobnost već bonitet vrednosnih papira uvoznika.

Glavni razlozi zbog kojih forefeting nije razvijen u Crnoj Gori su u malom izvozu crnogorske privrede te nezainteresovanosti banaka da kroz forefeting finansiraju male izvozne poslove.

Faktoring – predstavlja prenos, odnosno cesiju izvoznikovih potraživanja na faktorske kompanije, koje avansiraju sredstva (čak i do 90% vrijednosti izvoza) prilikom izvoza robe relativno manje vrijednosti ili pojedinačnih isporuka. Na taj

način izvoznik se kratkoročno kreditira, a preostali iznos daje mu se na raspolaganje kad kupac primi robu, uz odbitak kamate i provizije. Ovim vidom kreditiranja ubrzava se obrt kapitala i podržava prodor na nova tržišta, naročito manjih firmi koje nemaju pristup bankarskim kreditima.

Franšizing – predstavlja specifičnu formu ugovornog odnosa između nezavisnih preduzeća na osnovu kojeg jedan od njih franšizer (nosilac franšizinga) ustupa drugom partneru- franšizatu (korisniku franšizinga) svoja zaštićena ili nezaštićena prava pod tačno određenim uslovima i uz određenu nadoknadu.

Postoji dilema da li se franšizing može smatrati alternativnim oblikom finansiranja jer kako kaže J. Rodić u Poslovnim finansijama: "Strogo uzevši, franšizing nije finansijski već trgovački posao..." ali ipak ih uvrštava u ovu grupu (prim. S.P.) jer se "svi pa i franšizing poslovi tiču finansiranja"... "jer su specifični sa finansijske tačke gledišta".

Na osnovu ugovora o franšizingu, franšizer pruža izvjesne usluge i pomoć franšizantu, među ostalim i finansijsku pomoć pri učvršćivanju posla. Dakle franšizer kao prvo, bez ulaganja sopstvenog kapitala, na ovaj način obezbjeđuje široko prisustvo na tržištu na jedinstvenim principima i pod svojim imenom. Naplaćivanjem ugovornih obaveza od franšizata, franšizer uvećava svoja sredstva i racionališe svoje aktivnosti i funkcije.

S druge strane franšizanti vezivanjem za jednog kvalitetnog franšizera uključuju se u jedan poslovni sistem u kojem ostvaruju dobit.

Kao neki od mogućih razloga za nerazvijenost franšizing koncepta u Crnoj Gori mogu se navesti: prostorno malo i finansijski nejako tržište, potencijalni partneri nedorasli konceptu franšizinga, visok iznos franšize koju preduzeća u Crnoj Gori nisu u mogućnosti da plate.

Lizing – je savremeni način finansiranja investicija, drugih materijalnih dobara i usluga. Zasniva se na shvatanju da vlasništvo nije osnovna i najvažnija kategorija u oblasti proizvodnje i prometa investicione opreme i ostalih materijalnih dobara veće vrijednosti, već njihovo korištenje u funkciji stvaranja i uvećanja kapitala. Putem lizinga jedno preduzeće, umjesto da angažuje sopstvena sredstva ili da pribavi od banke kredit i kupi opremu koja mu je potrebna za obavljanje djelatnosti, obraća se specijalizovanoj instituciji za lizing da mu takvu opremu da u zakup na određeno vrijeme uz plaćanje zakupnine u ratama.

U praksi lizinga izdiferenciralo se više različitih tipova lizinga koje je moguće svrstati na osnovu više kriterijuma:

Prema osobinama predmeta lizinga

- Lizing potrošnih dobara (automobili)
- Investicioni lizing (equipment leasing)
- Lizing pokretnih i nepokretnih stvari (plant property leasing)
- Lizing upotrebljenih stvari (second hand leasing)
- Lizing neupotrebljenih stvari (first hand leasing)

Prema položaju davaoca lizinga

- Lizing preko lizing društva
- Koncern lizing
- Sale – and lease-back lizing (proizvođač su različiti)
- Proizvođački lizing
- Proizvodno-finansijski lizing

Prema karakteru i stepenu obaveza

1. Finansijski lizing – «ugovor pune amortizacije»

- Korisnik lizinga isplaćuje vrijednost finansijskog dobra putem lizing naknade do iskorištavanja predmeta lizinga.
- Ugovor je alternativa vlastitih ulaganja ili uzimanja zajma.
- Dugoročnost i nemogućnost odkazivanja u dugom roku.

2. Operativni lizing – «kratkoročni lizing»

- Može se raskinuti u svako vrijeme (u skladu sa ugovorom).
- Ugovor je kraći od ekonomskog vijeka predmeta ugovora.
- Davalac lizinga snosi rizike zastarelosti i gubitka predmeta lizinga.
- Privremeni (sezonski) karakter, i sa više korisnika

Izuzetno brzo širenje lizing poslova svih vrsta a naročito finansijskog lizinga, govori o određenim prednostima u odnosu na klasične načine ugovornog poslovanja, počev od kupoprodaje, preko zakupa, do svih oblika finansiranja.

Za lizing kao novi vid poslovanja, može se reći da je kroz dosadašnju primjenu pokazao znatne pogodnosti koje može koristiti široki krug proizvodnih i trgovinskih organizacija.

5. PERSPEKTIVE ZA RAZVOJ LIZINGA U CRNOJ GORI

Obzirom na nemogućnost primjene u Crnoj Gori većine alternativnih oblika finansiranja, iz razloga navedenih u prethodnom poglavlju, smatramo da bi u ovom trenutku i na ovom nivou razvoja privrede koncept lizinga imao nesumljive prednosti. Razvojem lizinga stvorila bi se mogućnost, da njegovim korištenjem, preduzeća djelimično obezbjede neophodne izvore finansiranja.

Osnovna i najvažnija prednost lizinga u odnosu na druge raspoložive oblike finansiranja preduzeća u Crnoj Gori sastoji se u načinu finansiranja privrednih i vanprivrednih djelatnosti, bez angažovanja sopstvenih sredstava i uzimanja kredita od banaka. Onome kome je potrebna investiciona oprema ili neko drugo dobro, a nema dovoljno potrebnih novčanih sredstava ili ne želi da ih angažuje za potrebe kupovine, pruža se mogućnost da se obrati nekoj od finansijskih lizing institucija, i sa njom zaključi ugovor o iznajmljivanju opreme, čime stiče pravo na njeno korištenje. Na ime korištenja investicione opreme ili nekog drugog dobra biće u obavezi da plaća naknadu u određenim ratama i utvrđenim rokovima. Pri tom trenutak dospelosti prve rate vezuje se za početak materijalne realizacije korištenja predmeta lizinga.

Time se doprinosi povećanju likvidnosti, obzirom da se sredstva ne moraju odmah angažovati, što je slučaj prilikom kupovine, a oprema se blagovremeno uvodi u funkciju stvaranja vrijedosti. Korisniku lizinga, koji nije angažovao sopstveni kapital, on ostaje slobodan, i može ga koristiti u druge svrhe.

Lizing finansiranjem, ne umanjuje se nego povećava kreditni potencijal uobičajenih izvora na tržištu. Upotrebom lizinga ne dira se u kreditnu sposobnost korisnika. Od njega se ne zahtjeva nikakvo osiguranje kao kod kredita. Dovoljno je da korisnik pokazuje smisao za poslovanje kroz ostvarenu dobit, kako bi redovno plaćao dospjele rate uz ukupne naknade davaocu lizinga.

Davaocu lizinga kao finansijskoj instituciji, takođe nije potrebno klasično obezbjeđenje, obzirom da ostaje vlasnik predmeta lizing ugovora.

Trenutno u Crnoj Gori ne postoji Zakon o lizingu, već se ova oblast može podvesti pod trenutno postojeću zakonsku regulativu vezanu za Zakon o privrednim društvima. Sam ugovor o lizingu opšte uzevši regulisan je trenutno važećim Zakonom o obligacionim odnosima, dok se kao pokriće kod lizing poslova mogu primjenjivati određeni instituti novo-usvojenog Zakona o zalogu, koji reguliše pitanje zaloga nad pokretnim stvarima.

Iako kod nas nije zakonski regulisan, ugovor o lizingu je proizvod savremene poslovne prakse, koji sadrži izvjesne elemente pojedinih klasičnih ugovora i specifičnosti po kojima se izdvaja te čini posebnu vrstu ugovora.

Može se reći da je trenutno lizing u Crnoj Gori u povoju. Njime se istina ograničeno bavi samo nekoliko banaka i to pretežno u oblasti finansiranja kupovine automobila. Trenutno u Crnoj Gori jedino Montenegro banka nudi usluge finansijskog lizinga. Korisnik lizinga je u mogućnosti da preko ovlašćenih dilera automobila (npr. Rokšped, Teh-pro), koji su potpisali ugovor sa Montenegro bankom, uzme automobil sa rokom otplate do 4 godine i kamatnom stopom od 11% na godišnjem nivou. Potrebno je obezbjediti učešće od 30% i da preduzeće koje je korisnik lizinga bude komitent Montenegro banke.

Uskoro se očekuje pojavljivanje specijalizovanih lizing kompanija koje će se na mnogo širi i detaljniji način baviti ovim oblikom finansiranja.

Osnovna prednost ovih specijalizovanih lizing kompanija u odnosu na banke, kojima je lizing samo dodatni posao u lepezi finansijskih proizvoda, je u sledećem:

- Kod specijalizovanih lizing kompanija predmet lizinga mogu biti predmeti iz skoro svih oblasti privređivanja;
- Banke zahtjevaju da korisnik lizinga bude njihov komitent, dok taj uslov ne postoji kod lizing kompanija;
- Prodavac predmeta lizinga – treća strana u ugovoru o lizingu – mora takođe biti komitent banke, što kod lizing kompanije ne postoji;
- Kada su u pitanju kamatne stope očekuje se, da specijalizovane lizing kompanije budu konkurentne kamatnim stopama banaka, iz razloga što se finansiraju vlasničkim kapitalom, za razliku od banaka koje se finansiraju iz ograničenih depozitnih izvora lošeg kvaliteta.

Sagledavajući stanje u crnogorskoj privredi, sa aspekta njene strukture, a posebno finansijsko, zaključili smo da postoji hroničan nedostatak finansijskih sredstava za normalno funkcionisanje preduzeća. Nadalje smo analizirali načine i uslove redovnih oblika finansiranja na crnogorskom tržištu, pri čemu smo poseban akcenat stavili na kredite kao osnovni oblik finansiranja. Sagledavši nepovoljnost tog oblika finansiranja u Crnoj Gori pokušali smo otkriti neke od razloga za takvo stanje. U daljem tekstu pokušali smo sagledati mogućnosti primjene nekih od alternativnih oblika finansiranja. Zaključili smo da od mogućih alternativnih oblika finansiranja jedino lizing može da se koristi u sadašnjem trenutku. U daljoj analizi prezentirali smo neke od bazičnih principa na kojima se zasniva koncept lizinga i sagledali perspektivu njegove primjene u Crnoj Gori.

LITERATURA:

1. Vojin Bjelica i grupa autora:FINANSIJE-teorija i praksa-,Novi Sad,2001.
2. Milena Jovanović:FINANSISKI LIZING, Niš 1997.
3. Jovan Rodić:POSLOVNE FINANSIJE,Beograd,
4. Pero B. Petrović:MARKETING STRATEGIJA I MEĐUNARODNO POSLOVANJE PREDUZEĆA,Beograd,1997.
5. Veselin Vukotić:MONTENEGRO-MIKROSTATE,Podgorica,2003.
6. MONTENEGRO BUSINESS RATING-CEED,Podgorica,2002.
7. BARIJERE ZA RAZVOJ BIZNISA-CEED,Podgorica,2002.
8. MONTENEGRO ECONOMIC TRENDS-ISSP,Podgorica,2003
9. PERIODIČNI IZVJEŠTAJI-CBCG,Podgorica,2003.

Veljko Karadžić

Konsalting – instrument za razvoj biznisa

Abstract

Today, consulting presents a pillar for private business development. This occurs due to many reasons: frequent changes in business environment, process of globalization that brings new business rules, and the most important, adjusting to customers' needs. Therefore, entrepreneurs permanently face new challenges and temptations. In order to overcome them easier and to develop the business, entrepreneurs lean on expert help of consulting teams, which through professional approach in problem solving contribute to business improvements.

Business environment in Montenegro still is not at the level of developed economic system. Building institutions of the system, adopting new principles of open market, current politic and economic problems shape present situation and business environment for private business development. This type of environment creates specific needs of the entrepreneurs regarding consulting services, but it is clear that private business and consulting services go together, improve and develop each other, and by doing so they improve and develop environment as well.

Key words: *Consulting; Trust; Idea; Entrepreneurship; Profit*

1. Uvodna razmatranja

Strateška vizija budućeg privrednog okvira Crne Gore se ogleda u jačanju i razvoju privatnog sektora, odnosno sektora koji se danas karakteriše kao sektor malih i srednjih preduzeća.

Biznis konsalting predstavlja instrument razvoja privatnog sektora. Kroz pružanje širokog spektra usluga, djeluje se u pravcu razvoja malih i srednjih preduzeća i njihovom uključivanju u svjetske tokove.

Današnje makroekonomske trendove u svijetu karakteriše globalizacija, elektronska povezanost svijeta, jačanje Evropske Unije, te ratni sukobi koncentrisani uglavnom oko izvora nafte. Ti trendovi oblikuju ekonomsku sliku svijeta, zahtijevajući da se pojedini subjekti prilagodjavaju nastalim promjenama. Tako je i sa konsaltingom. Sa jedne strane, konsalting kao usluga i kao biznis mora da bude u toku sa aktuelnim dešavanjima te da brzo reaguje na nastale promjene. Sa druge strane, uloga

konsaltinga prema kompanijama - klijentima se ogleda u pružanju pomoći u cilju efikasnijeg prilagođavanjima promjenama.

Položaj Crne Gore u aktuelnim dešavanjima nije ohrabrujući, ali nije ni pesimistički. Otvaranje naše privrede, uz prihvatanje EURA, a sve u toku političkih previranja su pokazala slabost privrede da odgovori zahtjevima okruženja. Jasno je da u zatvornoj ekonomiji privrednicima nije teško da budu jaki lokalni igrači, ali se stvar komplikuje otvaranjem ekonomije i susretom sa međunarodnim subjektima. To je dovelo do naglog pada likvidnosti, jer se produktivnost inostranih kompanija pokazala u punom svijetlu potvrđujući novu paradigmu biznisa »misli globalno, radi globalno«. Medjutim, na trenutnu ekonomsku poziciju Crne Gore utiče sve osim ekonomskih faktora: i dalje su to politička previranja i kratkoročni ciljevi sa nejasnom vizijom ni bliže budućnosti.¹⁷⁹ Ipak, nije sve tako crno. Ulazak novih banaka na domaće tržište, mogućnosti finansiranja alternativnim izvorima sredstava u odnosu na kreditne aranžmane (prije svega lizing) pokazuju da naše malo tržište ima velike kapacitete, a sa druge strane i da mu nedostaju brojne institucije savremenog tržišnog sistema.

2. Pretpostavke posmatranja

Konsalting je instrument za razvoj biznisa. Pitanje koje se postavlja je na koji način konsalting doprinosi razvoju pojedinačnih firmi, da li je konsalting potreban i ako jeste kome je potreban. Jedno pitanje radja drugo, ali u suštini važno je odgovoriti na dva polazna pitanja: *šta je biznis* i *šta je konsalting*? Ne zanemarujući definiciju ekonomiju profesora V. Vukotića kao "privilegovanog i elitnog zanimanja" moramo istaći da su biznis i konsalting prožeti jakim vezama i odnosima. Konsalting je biznis i obratno. Oboje imaju isti cilj – profit i do njega dolaze kroz sistem veza i aktivnosti koji doprinose razvoju i jednog i drugog.

Uvažena su mišljenja da je konsalting kao ideja bio poznat još egipatskim i rimskim vladarima, vojskovođama, privrednicima, te da je biznis konsalting kao preduzetnička aktivnost relativno novijeg datuma. Danas se konsalting usluge pružaju u širokom spektru aktivnosti, dok se organizacije koje pružaju te usluge formalno organizuju na različite načine – od profitabilnih kompanija od kojih su najpoznatije vodeće kompanije u oblasti konsaltinga: Price Waterhouse Coopers, Arthur&Andersen, Deloitte&Touche, KPMG i McKinsey (poznati kao "pet patuljaka") do NGO konsalting organizacija (u Crnoj Gori na primjer Flag i CIPE).

¹⁷⁹ Trenutno aktuelno pitanje uskladjivanja carina između Crne Gore i Srbije je sve osim ekonomskog pitanja. Opet o njemu raspravljaju političari, a oni koji te carine plaćaju – potrošači i preduzetnici - se ništa i ne pitaju.

Konsalting pomaže razvoju biznisa tako što doprinosi lakšem i bržem prelazu preduzeća iz jednog stanja u drugo. Dakle, u suštini se radi o promjeni, a sve počinje od ideje. Da bi se ideja realizovala, potrebno je definisati način, razraditi plan aktivnosti i učiniti prvi korak. U praksi, prvi korak u realizaciji ideje je često i najteži, ali ako se on prevaziđe onda sve ide mnogo lakše.

Zapravo, konsalting kroz niz aktivnosti i prilagodjavanja promjenama odgovara na pitanje šta će biti sutra. Iako je to proročko pitanje, odgovor na njega donosi bogatstvo.

Zadatak konsultanta je da stvarnost i probleme vidi na drugačiji način, da na drugačiji način riješi problem. U svijetu informatičkog društva, gdje nematerijalne vrijednosti imaju odlučujuću ulogu u oblikovanju stvarnosti, gdje kapital predstavljaju ne kruti mašinski djelovi, već znanje, vizija i kreativnost, odnos konsultanta i klijenta mora da se zasniva na povjerenju i spremnosti za komunikaciju. Klijent mora biti iskren i pružiti sve informacije (obično one koje nijesu prikazane u formalnim dokumentima), a konsultant mora poštovati diskreciju u obradi podataka.

Ljubitelji novca čitaju temeljitije nego ljubitelji knjige. Oni bolje znaju kakvu štetu donosi površna lektira.

Bertold Brecht

3. Karakteristike konsalting projekata u Crnoj Gori

Trenutno najveći problem za većinu crnogorskih SME preduzeća je nedostatak likvidnih sredstava. Zato ne iznenadjuje činjenica da je najveći broj konsalting projekata usmjeren na izradu biznis planova sa ciljem dobijanja kredita ili pronalazjenja alternativnog načina finansiranja biznisa.

Kreditna podrška banaka SME sektoru u Crnoj Gori nije na poželjnom nivou. Dva su razloga za to: kratak rok otplate kredita (i mali grace period) i visoke kamatne stope. Kredit je tradicionalni način finansiranja biznisa, pa je za očekivati da se biznismeni prvo obraćaju bankama za pomoć. Iako u Crnoj Gori postoje institucije, bilo finansijske ili nefinansijske, koje žele da smanje cijenu kredita i poboljšaju uslove otplate (kao Fond za razvoj RCG) sve dok banke ne nadju interes da kredite plasiraju po stopama koje su prihvatljive za preduzetnike, situacija neće biti ružičasta. I dalje je neriješen problem finansiranja start-up biznisa. ^ak je i Fond za razvoj odustao od tog programa, dok banke traže oštre uslove u pogledu garancije kredita (osim u rijetkim slučajevima kad se za preduzetničku ideju ocijeni da je vrijedna rizika – npr. proizvodnja vina). Izuzetak u ovome donekle predstavlja Zavod za zapošljavanje RCG.

Drugi tip konsalting projekata koji su u trendu posljednje vrijeme u Crnoj Gori jeste pronalaženje inostranog partnera. Različiti su motivi preduzeća u ovim projektima: od nalaženja strateškog partnera, investicione grupe ili pojedinačnih investitora do partnera za unapređenje tehnologije obavljanja posla kroz tzv. technology transfer. Sa druge strane i investitori imaju različite motive da posluju sa crnogorskim preduzećima: kroz povrat na investiciju (Return of Investment – ROI¹⁸⁰), povećanje vrijednosti kapitala kompanije do drugih oblika interesovanja (jeftiniji izlazak na nova tržišta i sl).

Drugi oblici konsalting usluga, pogotovu u oblasti marketinga, su takodje prisutni, ali znatno manjeg inteziteta. Tu se radi o prezentacijama, raznim oblicima promocije, predstavljanje preko interneta, zatim istraživanja tržišta, obuka menadžera, izrada feasibility studija i sl.

Projekti koji su aktuelni u posljednje vrijeme, a koji se po svojim karakteristikama izdvajaju jesu projekti prestrukturiranja bivših državnih preduzeća. To su uglavnom velike kompanije koje su kroz proces Masovne Vaučerske Privatizacije promijenile strukturu vlasništva i koje imaju nagomilane probleme (loše praćenje aktivnosti preko knjigovodstvene službe u posljednjih petnestak godina, problemi sa tehnoekonomskim viškom radnika, velikim spoljnim dugovima, izgubljenim tržištima, nedostatkom obrtnih sredstava, zastarjelim osnovnim sredstvima), a mnoga od ovih preduzeća su u stečaju. Ovdje prvenstveno spadaju preduzeća iz oblasti drvoprerade.

Po strukturi projekata još uvijek prednjače projekti vezani za proizvodne programe¹⁸¹, proizvodnju i preradu prehrambenih proizvoda, te zatim projekti u oblasti usluga i turizma. Karakteristicno je da se najveći broj konsalting projekata bazira na rešavanju nekog problema (prvenstveno finansiranja biznisa), dok se zanemarljivo mali broj zasniva na pronalaženju optimalnog načina za dalji razvoj kompanije.

4. Konsalting organizacije u Crnoj Gori – primjer Centra za preduzetništvo

Konsalting u Crnoj Gori je počeo da se razvija ubrzo nakon što je došlo do razvoja privatnog sektora. Mogućnosti koje je pružao privatni biznis – prvenstveno u pogledu sticanja profita su privukle mnoge mlade ljude da se oprobaju kao preduzetnici. Međutim, ratno okruženje, sankcije i druge nepovoljne okolnosti su

¹⁸⁰ ROI se izražava u procentima u odnosu na uloženi kapital. Godišnji povrat na investiciju u principu mora biti veći nego što bi iznosila kamata kad bi se kapital dao na štednju

¹⁸¹ Treba imati u vidu da je Fond za razvoj RCG jedan od najvećih kreditora, pri čemu, po zvaničnom konkursu, Fond finansira uglavnom proizvodne programe.

doprinijele da preduzetnici potraže pomoć izvan uskog kruga prijatelja i rođjaka. Ubrzo se pokazalo da za uspješan biznis nije dovoljno samo imati ideju, već da je za vođenje biznisa potrebno i iskustvo, znanje i kreativnost koji se oblikuju kroz tačno određenu strategiju razvoja, a zatim se kroz operativne aktivnosti ta politika sprovodi u djelo. Za naše preduzetnike u opisanim uslovima poslovanja to se pokazalo kao značajan problem.

Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj (The Center for Entrepreneurship and Economic Development - **CEED**) je osnovan 1993. godine, u jeku katastrofalnih političkih i ekonomskih prilika i predstavlja realizaciju jedne preduzetničke ideje. Cilj CEED-a je bio pružiti podršku preduzetništvu.

Misija CEED-a je da, kroz programe , projekte i zalaganja promoviše i praktično primijeni ideje slobodnog tržišta, preduzetništva i privatne svojine u otvorenom i demokratskom društvu i vladavinu prava.

CEED je prvi nezavisni konsalting centar u Crnoj Gori. Desetogodišnje iskustvo na polju konsaltinga iskristalisalo ga je kao lidera u ovoj oblasti. Za CEED je karakteristično da se ne bavi samo konkretnim projektima vezanim za rešavanje određenih problema klijenata, već je angažovan i na polju istraživanja, edukacije i mnogih drugih programa čiji je cilj dobijanje kvalitetnih tržišnih informacija i unapredjenje cjelokupnog poslovnog okruženja. Neki od tih programa su Montenegro Business Outlook (MBO) – publikacija čiji je cilj da pruži kvalitetnu sliku o trenutnim ekonomskim parametrima u Crnoj Gori, a namijenjen je prvenstveno inostranim investitorima, što znači da je CEED aktivno angažovan na polju privlačenja ino investicija. Drugi karakterističan projekat je Montenegro Business Rating – godišnja publikacija čiji je cilj da pokaže koja su najbolja preduzeća u Crnoj Gori, bez obzira na veličinu, strukturu, djelatnost i vlasništvo. Osim ovih projekata, CEED je angažovan na aktivnostima saradnje vladinog i privatnog sektora, izdavačkoj djelatnosti te drugim aktivnostima čiji je cilj unapredjenje poslovne zajednice (kroz razvoj biznis asocijacija, donošenje i implementaciju kvalitetnih zakona, unapredjenje poslovnog novinarstva, ekologiju i dr).

Desetogodišnje iskustvo je pokazalo da se u biznisu ne može sve postići samostalno, već da je za sopstveni razvoj i prilagodjavanje tržišnim zahtjevima potrebno imati mrežu saradnika različitih profila. Poštujući tu poslovnu filozofiju, CEED je izgradio partnerske odnose sa mnogim domaćim i stranim organizacijama i institucijama. Neke od tih organizacija su: Postdiplomske studije “Preduzetnička ekonomija”, Institut za strateške studije i prognoze (ISSP), Centar za aplikativna istraživanja i

analize (CARA), Montenegro Biznis Alijansa (MBA), Centar za međunarodno privatno preduzetništvo(CIPE), International Relief and Development (IRD), European Center for Culture and Ecology i mnoge druge organizacije (IREX, IRD, CEPS, USAID). Takodje, istaknuta je saradnja sa mnogim domaćim institucijama (Komisija za hartije od vrijednosti, Zavod za zapošljavanje, Fond za razvoj RCG, Ekonomski fakultet), bankarskim sektorom idrugim finansijskim institucijama, međunarodnim institucijama i investicionim grupama (kao što je North Atlantic International).

CEED pruža usluge kroz mrežu kancelarija (Podgorica, Nikšić, Bijelo Polje, Kotor i Ulcinj), a konsalting tim čini grupa mladih i ambicioznih ljudi. Iz istraživanja koje CEED povremeno radi uočavaju se potrebe naših preduzeća za konsalting uslugama. Na osnovu tih parametara definiše se ponuda aktivnosti koje imaju za cilj kvalitetnu podršku razvoju privatnog sektora.

***CEED** ima mogućnosti da, kroz mrežu svojih konsultanata, pruži potencijalnim klijentima pomoć i profesionalnu ekspertizu u problemima vezanim za započinjanje biznisa, vođenje biznisa i svim drugim disciplinama. Naša profesionalna ekspertiza uključuje, ali nije ograničena na pružanje solucija za rešavanje problema u sledećim oblastima:*

- *Izrada biznis plana i implementacija;*
- *Izrada fizibiliti studija;*
- *Izrada investicionih prospekata;*
- *Izrada investicionih planova;*
- *Due diligence analiza;*
- *Pomoć pri otpočinjanju biznisa;*
- *Finansijsko restrukturiranje;*
- *Organizaciono restrukturiranje;*
- *Prodaja i marketing;*
- *Međunarodni računovodstveni standardi*
- *Proizvodnja;*
- *Obračun troškova;*
- *Princip stvarnog obračuna troškova;*
- *Ljudski resursi i motivacija zaposlenih;*
- *Finansijski menadžment;*
- *Prezentacije kompanija;*
- *Alternativni metodi finansiranja;*
- *Međunarodna trgovina;*
- *Distribucija proizvoda;*
- *Principi generalnog menadžmenta;*
- *Priprema za dobijanje ISO sertifikata;*
- *Izrada i dizajn web sajta.*

Vrijednosti koje predstavljaju prepoznatljivost CEED-a na tržištu su:

- Potrošač je na prvom mjestu;
- CEED je organizacija koja naglasak stavlja na edukativnu komponentu;
- Svi menadžeri CEED-a moraju da razumiju ono čime se CEED bavi, njegovu misiju i vrijednosti koje gaji;
- Timski rad je ključni faktor za postizanje definisanih ciljeva;
- Integritet i otvorenost su kritični faktori. Od menadžera i klijenata se očekuju visoki etički standardi.

Zaključak

Privatizacija privrede, otvaranje crnogorskog tržišta i uticaj međunarodne konkurencije suočavaju naša preduzeća sa brojnim i kompleksnim problemima. Pitanja vezana za rast i razvoj firmi, multidisciplinarni pristup svakodnevnom poslovanju zahtijevaju angažovanje nezavisnog konsultanta koji putem profesionalnog sagledavanja realne situacije daje alternativne mogućnosti rješavanja problematičnog stanja.

Poslovno okruženje i trendovi u svijetu biznisa nameću nove načine razmišljanja i pristupa svakodnevnim situacijama. Neki od aktuelnih pristupa su:

- Preduzeće se ne suočava sa problemima – preduzeće se suočava sa izazovima;
- Preduzeće ne živi u svijetu promjena – preduzeće stvara promjene.

Konsalting se razvija kao posebna profesionalna djelatnost, a njegove karakteristike, kako su ih definisali Greiner i Metzger su:

- to je ugovorna usluga
- koju za organizaciju obavljaju posebno osposobljene i kvalifikovane osobe
- pri čemu savjetnici na objektivni i nezavisan način pomžu preduzeću u otkrivanju problema, njihovom tumačenju, pronalazebju rješenja u učestvovanju u realizaciji rješenja.

<u>Djelotvorni konsultant</u>	<u>Nedjelotvorni</u>
Sluša da bi shvatio superiorno	Ponaša se
Prihvata podatke onakvi kakvi jesu beznačajne	Prihvata podatke kao
Ne donosi ocjene na početku klijenta	Kritkuje/okrivljuje
Ne žuri sa donošenjem ocjene problema rješenja	Želi odmah preći na
Pokušava dobro sagledati problem/šansu rješenja	Odmah predlaže standardna(instant)
Ispunjava obećanja rješenja	Ne daje
Ima pozitivan pristup greške	Ukazuje samo na
Radi tako da omogući bolje poslovanje promjena	Radi, ali nema pozitivnih

Preduzetnicima je potrebna pomoć u ostvarivanju njihove zamisli kako za vlastite potrebe tako i za potencijalne poslovne partnere, te kreditore. Preduzetnici stavljaju naglasak na nedostatak kapitala, a izvori finansijskih sredstava na nedostatak kvalitetnih preduzetničkih projekata i njihovu pripremljenost. U takvim uslovima, kakvi su već duže vremena karakteristični za Crnu Goru, veza kompanije i konsultanta je protkana nitima čiji je zadatak uspjeti u biznisu.

Literatura:

1. Prof. dr Veselin Vukotić (1995): Biznis plan – realizacija biznis ideje osnivanjem nove firme (autorizovana predavanja), Evropski centar za mir i razvoj, Novi Sad
2. Prof. dr Veselin Vukotić (2001): Makroekonomski računi i modeli, CID Podgorica
3. Enrico Colombatto (2003): International Economics and Globalization, Predavanja
4. VI generaciji studenata Postdiplomskih studija “Preduzetnička ekonomija”
5. CIPE, CEED (2002): Montenegro Business Statistics 2002, CEED, Podgorica
6. Peter F. Drucker: Inovacije i preduzetništvo, praksa i principi, Grmeč, Beograd (II izdanje)
7. F. A. Hayek: Put u ropstvo, Global book, Beograd, 1997.
8. Mr Igor Lukšić (2003): Spontani poredak i tranzicija, ISSP Podgorica
9. Fond za razvoj RCG, oficijelni web sajt: <http://www.fzrcg.cg.yu>

Ana Djinović

Emisija državnih zapisa Vlade Republike Crne Gore metodom aukcije

Abstract

The main aim of this project is at encouraging the development of capital market in Montenegro, but the process start in order to provide funds to bridge time gap between inflow of revenues and execution of expenses of the Republic Budget, the Government of the Republic of Montenegro issues Treasury bills. The auction is favored as a model for the sale of T-bills because it is believed to be able to contribute to the credibility of the public debt schedule as being more transparent and competition instigating, while the price of securities is determined by the market.

The auctions of T-bills on behalf of the Government of the Republic of Montenegro are performed by the Central Bank of Montenegro as its fiscal agent. T-bills are issued with the 28-day and 56-day maturity, in dematerialized form and in denominations of €500. T-bills are sold as discount securities, by the auction method. It means that T-bills are bought at the auction at the lower than nominal price, but the repayment is made at the nominal value at the maturity date. The difference between the nominal value and the “**purchase price**” is the interest earned on the investment.

To participate in an auction, participants need to submit the completed applications to the Central Bank by the time limit specified in the published “Last Call for Auction”. All natural and legal persons are entitled to buy T-bills. The Government undertakes to pay obligations related to the Treasury bills issued and registered with the Central Depository Agency at maturity. Title to T-bills is transferable and they can be bought and sold at the secondary market.

The highest weighted rate of return was achieved on the 18th auction of 56-day T-bills (11.99%) and it was followed by a falling trend (10.76% at one of the last auction). The highest offered rate for competitive offers at past auctions was 13.00%. The conclusion about the rate movements is that the rate goes down with increased demand and increased competition.

Key words: *Auction, Treasury-bills (T-bills), purchase price, yield, equivalent discount price, competitive bid, non-competitive bid, agent, evidence of ownership advice*

1. Početak projekta emisije državnih zapisa

Realizaciju projekta emisije državnih zapisa Vlade RCG, Centralna banka je počela u junu 2001. godine. Glavni nosilac ovog projekta bio je G-din Robin Miler, nezavisni konsultant pri USAID-u, na čiju ideju se i otpočelo sa ovim poslom. Prvo je usledilo formiranje radne grupe a zatim se pristupilo prilično obimnoj prodajnoj i promotivnoj kampanji okom jula meseca i avgusta 2001. godine. Nakon dvije godine od početka implementacije ovog projekta kojim se teži podstaknuti razvoj tržišta kapitala u Crnoj Gori rezultati su prilično solidni ali je još uvijek prisutna homogenost u strukturi učesnika (banke pokazuju veće interesovanje za kupovinu zapisa od preduzeca). Interesovanje za proces aukcije pokazuje tendenciju rasta sa svakom novom emisijom. Ovo ukazuje na to da Vlada RCG kao emitent zapisa i Centralna banka CG kao fiskalni agentidobijaju sve veće povjerenje domaćeg tržišta. Odrađeno je i nekoliko aukcija na kojima je procenat realizacije 100%. Zaključak o kretanju visine stope je da sa povećanjem nivoa tražnje i konkurencije stopa opada. Najveća postignuta ponderisana stopa je 11,99 %, a najveća ponuđena stopa je 13%.

Vlada Republike Crne Gore, u cilju obezbjeđivanja sredstava za premošćavanje vremenskog nesklada između priticanja prihoda i izvršavanja rashoda budžeta Republike, emituje državne zapise. Aukcije državnih zapisa u ime Vlade Republike Crne Gore obavlja Centralna banka Crne Gore koja vrši ulogu fiskalnog agenta. Emisija drž. zapisa se obavlja sa rokom dospjeća od 28 ili 56 dana, u dematerijalizovanoj formi u apoenima od EUR 500.

2. Definicija i značaj emitovanja državnih zapisa

Državni zapisi su kratkorodne diskontovane hartije od vrijednosti koje se kupuju na primarnoj prodaji po cijeni nižoj od nominalne, a otplacivanje se vrši po nominalnoj na dan dospjeća. Razlika između nominalne vrijednosti i kupovne cijene predstavlja zarađenu kamatu na investiciji.

U Sjedinjenim Državama državni zapisi predstavljaju glavni instrument na tržištu novca iz razloga njihove velike sigurnosti i likvidnosti. Državni zapisi se emituju radi efikasnijeg upravljanja likvidnošću budžeta Vlade US. Ove hartije su likvidne tako da se mogu lako prodati za keš.

Jedne od najvažnijih hartija od vrijednosti tržišta novca u zemljama razvijene tržišne privrede su državna obveznica i državni blagajnički zapisi . Njihov značaj proizilazi iz činjenice da se ovim instrumentima finansiraju iz realnih izvora privremeni budžetski deficiti najrazvijenijih zemalja u obimu od 20% do 30% ukupnog budžeta na jednoj strani i da u obimu tržišnih transakcija sa hartijama od vrijednosti tržišta novca ovi instrumenti zauzimaju značajno mjesto i ulogu na drugoj strani. Blagajnički zapisi Centralne banke u tržišnim privredama predstavljaju jedan od najvažnijih instrumenata centralne banke pomoću koga ona realizuje intencije i ciljeve politike otvorenog tržišta, kreditno-monetarne politike i politike stabilnog tržišta novca.

U razvijenim tržišnim ekonomijama postoje drž. obveznice kao dugoročne i kao kratkoročne hartije od vrijednosti. Postoji razlike i to: državne obveznice izdaje i garantuje sama država i Vlada. Cilj drž. obveznica je da finansira deficite u budžetu i to investicijski ili razvojni budžet iz koga se finansira razvoj infrastrukture ili drugi razvojni projekti. Ove HOV mogu biti izuzete od taksi da bi bile jeftije izdavaocu i atraktivnije za javnost. One se daju na rokove od 2-25 godina i više.

Za razliku od drz. Obveznica Vlada može da emituje i kratkoročne državne obveznice u cilju finansiranja kratkoročnih budžetskih deficita koji rezultiraju iz neočekivanih padova i premošćavanja razlika iz nepredviđenih troškova. U mnogim zemljama one su najviše izadavan i prodavan kratkorocni instrument sa dospijećem od 1 mjeseca do 1 godine. One se smatraju najsigurnijom investicijskom alternativom zbog njihove velike likvidnosti, kratkog dospijeća i vladine potpore. Njihove kamatne stope su na nivou najnižijih stopa na tržištu i često se upotrebljavaju kao referenca za druge stope.

Za državne zapise -Treasury bills je karakteristično da ne nise kamatu, ali se izdaju sa diskontom kroz sistem aukcije koje daju mogućnost pojedinim dilerima da licitiraju.

Što se tiče uloge državnih zapisa na našim prostorima ona je u skladu sa ulogom koju imaju državni zapisi kod svih razvijenih tržišnih ekonomija. To znači da se državni zapisi Vlade Republike Crne Gore emituju sa ciljem finansiranja privremenih deficita u bidžetu Republike i boljeg upravljanja likvidnošću budžetom. Centralna banka je kao monetarna vlast osnovni i najvažniji učesnik na tržištu novca. Tržište novca je osnovni mehanizam preko koga Centralna banka svojim instrumentima ostvaruje svoje ciljeve i zadatke. Trgovina sa državnim zapisima na primarnom tržištu HOV (još uvijek nije bilo trgovina na sekundarnom tržištu), treba da doprinese snižavanju kamatnih stopa iz razloga što je ona reper za ostale kamatne stopei što su ovo HOV sa najnižim kmatnim stopama. Nadamo se da će u nekom doglednom periodu doći do ovog procesa.

KO može kupiti državne zapise ?

Svako fizičko ili pravno lice može kupiti državni zapis ukoliko su ispunjeni sljedeći uslovi:

- Ponuđač može da garantuje plaćanje
- Ponuđač je otvorio račun kod Centralne Depozitarne Agencije (CDA)

KAKO se mogu kupiti državni zapisi ?

Kao metod prodaje državih zapisa favorizovan je metod aukcije, jer se smatra da će ovaj metod doprinijeti kredibilitetu programa javnog duga zato što je transparentniji i podstiče konkurenciju, a tržište određuje cijenu hartija od vrijednosti.

Za učestvovanje na aukciji neophodno je dostaviti ispunjenu prijavu Centralnoj banci Crne Gore, najkasnije do roka objavljenog u »**Posljednjem pozivu za aukciju**«. (u dnevnim novinama se objavljuje svakih petnaest dana subotom i ponedjeljkom). Sve prijave su bezuslovne i podliježu Standardnim uslovima aukcije državnih zapisa RCG.

Garancija plaćanja se dobija potpisivanjem prijave na kojoj se navodi da su sredstva dovoljna za pokrivanje ukupne kupovne cijene svih ponuda mogu blokirati na ziro računu kupca kod Centralne banke CG– filijala Platni Promet. Sredstva će biti blokirana neposredno pred aukciju, dok će sredstva neuspješnih ponuđača biti oslobođena odmah po aukciji. Ponuđači koji nemaju žiro račun kod Centralne banke CG-filijala Platnog Prometa mogu imenovati neku poslovnu banku kao zastupnika koja će u njihovo ime podnijeti ponudu i čija će se sredstva blokirati kod Centralne banke CG-filijala Platnog Prometa u cilju garantovanja za ponude klijenata.

Vlada se obavezuje da na dan dospijeća isplati obaveze po emitovanim državnim zapisima, koji se registruju kod Centralne Depozitarne Agencije (CDA).

Kupovna cijena državnih zapisa se izračunava na bazi cijene za stotinu EUR državnih zapisa, množenjem iznosa ponude diskontovanom cijenom, i izražavanjem rezultata u eurima do dva decimalna mjesta (tj. centi). Zapisi se kupuju na aukciji po cijeni nižoj od nominalne vrijednosti, ali se otplaćivanje vrši po nominalnoj vrijednosti na dan dospijeća. To znači da kupac državnih zapisa ako kupuje drž. zapise u vrijednosti od 100€ plaća po kupovnoj cijeni od 99,43 € , a sa računa Glavnog Drž. Trezora se vraća na dan dospijeća (tj. nakon 28 dana) 100,00 €, ili za investiciju od 200 € kupac treba da plati 198,84€ .Razlika između nominalne vrijednosti i »**kupovne cijene** « predstavlja zarađenu kamatu na investiciji.

Diskontovana cijena koja je ekvivalentna ponuđenoj stopi prinosa, i na osnovu koje se izračunava kupovna cijena, zaokružuje se na pet decimalnih mjesta. Ekvivalentna diskontovana cijena (kupovna cijena) se izračunava na sljedeći način:

$$\text{KUPOVNA CIJENA} = \frac{100}{1 + (\text{navedena stopa prinosa}) * (\text{br dana}/360)}$$
$$\text{npr. } 99,42005 = \frac{100}{1 + (0,0750) * (28/360)}$$

U ovom primjeru diskontovana cijena za ponuđenu prinostnu stopu od 7,50% p.a. za državne zapise sa rokom dospijeca od 28 dana iznosi 99,42005, što je ujedno i kupovna cijena koju treba da plati podnosilac ponude tj. Kupac državnih zapisa. Nakon isteka 28 dana, kupac dobija nominalnu vrijednost zapisa tj. 100 €.

3. Proces aukcije

Proces aukcije počinje sa provjerom tačnosti podnešenih prijavi i paralelnim blokiranjem sredstava kod Centralne banke CG-filijala Platnog Prometa u visini ukupne kupovne cijene za konkurentne i nominalne vrijednosti za nekonkurentne ponude. Aplikanti mogu podnijeti konkurentne ili nekonkurentne ponude, ili obje, u skladu sa dalje navedenim uslovima.

Nekonkurentne ponude se mogu podnijeti u minimalnom iznosu od 500 EUR, i u iznosima djeljivim sa 500 do maksimalnog iznosa od 10.000 EUR. **Konkurentne ponude moraju biti izražene u iznosima djeljivim sa 500**, u skladu sa uslovom da minimalni iznos svake pojedinačne ponude bude 5.000 EUR i da ukupna suma svih dostavljenih konkurentnih ponuda (najviše pet) ne prelazi 50% ukupnog iznosa ponude.

Državni zapisi Vlade RCG se knjiže elektronski u bazi podataka Centralne Depozitarne Agencije. Po Zakonu o HOV Izvod iz registra CDA je jedini i isključivi dokaz o vlasnistvu nad hartijama od vrednosti.

Vlasništvo nad državnim zapisom je prenosivo i državni zapis se može kupiti i prodavati na sekundarnom tržištu.

Na primarnom trzistu se vrši emisija i prva prodaja HOV od strane emitenta, a CDA registruje vlasnike HOV u Registru, i to na osnovu izvjestaja o rezultatima aukcije.

Trgovina na sekundarnom trzistu se može obaviti između poslovne banke i pravnog lica koji mogu samostalno obaviti plaćanje\ poravnanje. Fizička lica se mogu obratiti poslovnim bakama da ih zastupaju na sekundarnom trzistu. Poslovna banka je odgovorna za validnost vlasništva kao i za izvršenje poravnanja.

U cilju preciznije slike o stanju na tržištu novca i komparacije stope prinosa koju je moguće ostvariti kupovinom drž. zapisa i odgovarajućih kamatnih stopa na oročenu srednju građana poslovnih banaka, date su sledeće tabele :

EUROMARKET BANKA

Kamate u % na godišnjem nivou

broj meseci	kamatne stope
1	- *
3	3,50%
6	4,50%
12	6,00%

PODGORIČKA BANKA

Kamate u % na godišnjem nivou

broj meseci	kamatne stope
1	-
3	4,00%
6	5,50%
12	7,00%

CRNOGORSKA KOMERCIJALNA BANKA

Kamate u % na godišnjem nivou

broj meseci	kamatne stope			
	do EUR 4.999	do EUR 9.999	do EUR 24.999	do EUR 49.999
1	3,00%	3,30%	3,60%	3,90%
3	5,50%	5,60%	5,70%	5,80%
6	5,56%	5,66%	5,76%	5,86%
12	5,68%	5,78%	5,88%	5,98%

MONTENEGRO BANKA

Kamate u % na godišnjem nivou

broj dana	kamatne stope	
	do EUR 10.000	Iznad EUR 10.000
14-30	1,50%	1,50%
31-90	2,00%	2,25%
91-180	2,75%	3,00%
181-365	3,25%	3,50%

U tabelama je dat prikaz kamatnih stopa na oročenu štednju građana kod četiri poslovne banke koje drže preko 75% ukupnog iznosa štednje u Crnoj Gori.

Na osnovu ovih podataka da se zaključiti da investiranjem sredstava u kupovinu drž. Zapisa potencijalni kupac može zaraditi nešto više nego ako slobodna novčana sredstva oročava kod komercijalnih banaka. Ovo je upravo i jedan od načina da se povрати povjerenje u bankarski sistem I da državni zapisi postanu pogodan instrumenat za upravljanje likvidnošću. Do sada su interes za kupovinu zapisa pokazale više poslovne banke nego preduzeća, jedan od razloga je što 25% od obavezne rezerve mogu da drže u državnim zapisima. Fizička lica i privatna lica su još uvijek samo informativno u ovom procesu, ali ponderisana stopa koja je zadnjih meseci preko 10% u poređenju sa prikazanom kamatnom stopom na depozite kod poslovnih banaka treba da animira i ove kupce .

* Euromarket i Podgorička banka ne vrše oročavanja na period kraći od 3 meseca.

Nepovoljna struktura kupaca, opšta nelikvidnost u finansijskim I nefinansijskim institucijama kao I nepovjerenje u Vladu RCG I državne institucije uopšte, jesu glavni nedostaci projekta emisije državnih zapisa RCG. Povećanje tražnje za ovom vrstom HOV treba da otvori mogućnosti za uvođenje novih, dugoročnih hartija od vrednosti kao npr. Državna obveznica, doprinese stvaranju uslova za produženje ročnosti zapisa kao i povećanju boniteta i veriteta Vlade RCG kao emitenta.

Praksa razvijenih zemalja govori i o angažovanju primarnih dilera- posrdenika između potencijalnog kupca I emitenta koji utiču na povećanje obima prodaje I I brži I lakši pristup tržištu (posebno sitnim investitorima).

Ocjenu uspješnosti projekta Emisije državnih zapisa u periodu od početka implementacije projekta do avgusta mjeseca ove godine možemo sami izvesti na osnovu poređenja ponuđenog iznosa za prodaju I realizovane prodaje po godinama koristeći sledeći pregled:

Po godinama pregled izgleda ovako:

2001 – ponuđeni iznos: EUR 16.872.632,04	prodani iznos: EUR 15.473.805,22
2002 – ponuđeni iznos: EUR 74.600.000,00	prodani iznos: EUR 57.037.500,00
2003 – ponuđeni iznos: EUR 96.000.000,00	prodani iznos: EUR 87.124.000,00

Za budući period očekujemo veću tražnju tj. veću investicionu bazu uključujući fizička I privatna lica.

4. Značaj obavezne rezerve za proces emisije drž. zapisa

Od izuzetne važnosti je zakonska obaveza (uvedena sa ciljem regulisanja kreditne multiplikacije) poslovnih banaka da na svoja depozitna sredstva obračunavaju na poseban račun kod CBCG izdvajaju obaveznu rezervu po propisanoj stopi.

Na 25% izdvojenih sredstava na račun rezervi Centralne banke CG, banka obračunava I plaća kamatu bankama po stopi od 1% na godišnjem nivou. Obavezna rezerva je iznos novca koje poslovne banke moraju držati beskamatno kod centralne banke.

Kao instrument regulisanja količine novca u opticaju u kapitalističkim zemljama počinje se primjenjivati od velike ekonomske krize u SAD-u 1933. god., a kod nas

1956. godine. Obavezna rezerva se smatra jednim od najuspješnijih instrumenata kojim centralna banka obezbeđuje, usmjerava i reguliše likvidnost poslovnih banaka a time i stanje ponude i tražnje na tržištu novca.

Olakšana mogućnost je što u okviru stope obavezne rezerve od 23% mogu položiti državne zapise do iznosa od 25% od propisane stope obavezne rezerve. Povećana stopa obavezne rezerve znači praktično obavezu poslovnih banaka da veće iznose neukamaćenih sredstava drže kod centralne banke. Povećana stopa obavezne rezerve djeluje na tržištu restriktivno jer poslovnim bankama ostaje manja količina novca koju može da plasirati na tržištu novca, a smanjenje stope obavezne rezerve djeluje stimulatивно, tj. daje ekspanzivni karakter tržištu novca. Povećanje odnosno smanjenje stope obavezne rezerve direktno proizvodi povećanje odnosno smanjenje novca od centralne banke od strane poslovnih banaka i drugih učesnika na tržištu novca. To znači da povećana stopa obavezne rezerve centralne banke ima za posljedicu povećanu tražnju odnosno smanjenu ponudu na tržištu novca što dovodi do tržišnih oscilacija, dok kod smanjenja stope obavezne rezerve je obrnuta situacija.

Koliko je značajna i korisna mogućnost da poslovne banke investiraju svoja sredstva u okviru 25% od propisane stope obavezne rezerve govori i podatak da je propuštena dobit tj. Kamata poslovnih banaka za period 24. januar-25. septembar 2002. godine iznosila EUR 144, 2 mil. Uz pretpostavku da su poslovne banke kupovale zapise u visini od 10% (koliko je tada bila određena stopa držanja drž. zapisa u okviru stope obavezne rezerve). Ovaj iznos propuštene kamate tj. Dobiti korespondira sa prodajom od EUR 25,9 mil. Za pomenuti period i po stopi od 7,21% na godišnjem nivou. Ali u navedenom periodu drž. zapisi su prodani u iznosu od EUR 37,4mil., a ako tome dodamo EUR 25,9mil. To znači da je prodaja mogla biti na nivou od EUR 63,3mil.

Ovakav podatak treba da bude dovoljan stimulans za sve potencijalne investitore u državne zapise kao najsigurniju i najlikvidniju hartiju od vrijednosti. Državni zapisi čine atraktivan instrument ako se ima u vidu da se mogu koristiti i kao pokriće za dobijanje kredita za likvidnost kod Centralne banke CG.

Literatura:

1. Zakon o Hartijama od vrijednosti
2. Odluka o emisiji drž. Zapisa
3. “Tržište novca i kapitala “ Života Ristić
4. “Standardni Uslovi Aukcije 28 i 56-dnevnih državnih zapisa”- Centralna banka Crne Gore.
5. Izvještaji o aukcijama drzavnih zapisa Vlade RCG-Centralna banka Crne Gore.

Jelena Mušikić

Transakcioni troškovi u bankarskom sektoru Crne Gore

Abstract

Transaction costs are cost of property rights exchange. In situation when transaction costs exist, economic actors are enforced to waste resources in order to do certain transaction, what decrease benefits of transaction and what could stop transaction. In following text are presented results of research that made Institute for Strategic Studies and Prognoses in banking sector of Montenegro. The main goal of research is to inform about the procedure and costs that every bank client should pass in order to use any banking service and to present Montenegrin bankers way that should be passed to be their client.

Key words: *Transaction; Transaction costs; Opportunity cost; Incertitude; Alocative efficiency; Free movement of resources*

»Prilika da se prisvoji profit je magnet koji aktivira resurse. Ukoliko magnet ne djeluje, ekonomista ovo ne shvata kao znak da su ljudi glupi ili da imaju čudne ukuse ili da su prestali da budu racionalni maksimizatori već da postoje barijere slobodnom kretanju resursa.¹⁸²«

Svojina i tržište su dvije osnovne institucije privrednog sistema. Svojina određuje ko će biti učesnik na tržištu i kako će se ponašati u tržišnoj razmjeni, dok tržište predstavlja uređeni i ustaljeni postupak odvijanja razmjenskih odnosa. Uređenost tržišta znači da postoje čvrsto definisana pravila ponašanja kojih se drže svi učesnici razmjene. Kao uređeni skup odnosa razmjene, tržište uvijek podrazumijeva postojanje određenog mehanizma na osnovu koga se povezuju kupci i prodavci. Tržište je osnovni pokretački mehanizam u ekonomiji.

¹⁸² Posner, R.A., (1992), *Economic Analysis of Law*, Little, Brown and Company, Boston, Toronto, London

Međutim, tržišne transakcije podrazumijevaju i određene troškove, kojima se obezbjeđuje djelovanje tržišnog mehanizma. Troškovi razmjene svojinskih prava na tržištu nazivaju se **transakcioni troškovi**.

U procesu razmjene svojinskih prava, privrednim subjektima su pored cijene inputa i outputa nametnuti i drugi troškovi. To su: troškovi informisanja o mogućim partnerima za transakciju, troškovi identifikovanja prava raspoloživih za namjenu, troškovi utvrđivanja kvaliteta i cijene i predviđanja budućih cijena, troškovi pregovaranja i utvrđivanja ugovornih uslova, troškovi koji su neophodni za obezbjeđenje ispunjenja ugovora, kao što su, na primjer, troškovi nadzora menadžera, troškovi koji se pripisuju normalnom poslovanju preduzeća, a u stvari predstavljaju indirektno povećanje zarade menadžera i slično, uključujući i troškove održavanja i zaštite postojeće institucionalne strukture (sudstvo, vojska i policija)¹⁸³. Najčešće su ovi troškovi veći ukoliko date aktivnosti obavljaju kupac ili prodavac, nego li da za njihovo obavljanje plate specijaliste. Upravo je to uslovilo pojavu transakcionih profesija kao što su: brokeri, dileri, marketing agencije, advokati itd.

U situaciji kada postoje transakcioni troškovi, ekonomski akteri su prinuđeni da troše resurse kako bi obavili transakciju što dovodi do toga da se smanjuje korisnost same transakcije, što može spriječiti transakciju. Kada bi situacija bila suprotna, tj. kada ne bi bilo ovih troškova raspored svojinskih prava bi bio drugačiji. Transakcioni troškovi utiču na alokaciju resursa i vode redistribuciji bogatstva. Ukoliko imamo niže transakcione troškove, imaćemo brže, efikasnije i jeftinije transakcije i na osnovu toga prenos resursa od neefikasnijih ka efikasnijim upotrebama.

Transakcioni troškovi nastaju zbog nedovoljne informisanosti i ograničene sposobnosti pojedinca da iste obradi. Transakcioni troškovi stvaraju veće ili manje prepreke u razmjeni, pa tako blokiraju transakcije.

Transakcioni troškovi su raznoliki. Postoje transakcioni troškovi koji proizilaze iz same prirode tržišnog sistema. Nastali su kao rezultat potrebe za podjelom rada i rešavanjem određenih problema imanentnih tržišnom procesu. Što je najznačajnije oni predstavljaju plod dobrovoljne interakcije na tržištu¹⁸⁴.

Naime, poslovanje u uslovima tržišnog sistema zahtijeva veliki broj informacija. To su informacije tipa: informacije o konkurentima, o kupcima, dobavljačima, tržištu, zakonima,... Informacija je oskudan resurs. Prikupljanje informacija i njihova obrada je povezana sa troškovima, odnosno informacije se ne dobijaju besplatno. Informacija je skup resurs!

¹⁸³ Jovanovic, A. (1998), Uvod u ekonomsku analizu prava, Pravni fakultet, Beograd

¹⁸⁴ Jovanovic, A. (1998), Uvod u ekonomsku analizu prava, Pravni fakultet, Beograd

Međutim, ne postoje samo transakcioni troškovi koji slijede tržišnu transakciju i koji utiču da se ona desi. Postoje i transakcioni troškovi koji imaju negativan efekat na tržišnu transakciju i tržišni proces uopšte. Oni ometaju alokativnu efikasnost poskupljujući transakciju, a samim tim negativno utiču na nju, sprečavajući je da se desi. To su troškovi koji proizilaze iz birokratskih procedura i diskrecione moći: veliki broj dozvola, licenci, taksi, potvrda,...Osnovna karakteristika ovih troškova jeste da oni nijesu dobrovoljni, već predstavljaju obavezu za sve ucesnike na tržištu.

Dugačke procedure i veliki broj dokumenata sa kojima se svakodnevno susreću učesnici na tržištu troše pored ostalog i njihovo vrijeme. A vrijeme je resurs! Vrijeme je takođe i novac! Na taj način se povećava njihov **oportunitetni trošak**. Odnosno, povećava trošak propuštene prilike da to vrijeme, koje gube na dugačke administrativne procedure, utroše na neku aktivnost koja će im donijeti korist u bilo kom obliku (bilo da je u pitanju konkretan prinos od rada, ili jednostavno korist od gledanja košarkaške utakmice ili čitanja neke dobre knjige).

Sredstva, vrijeme i novac se troše na pravila i procedure koji nisu ekonomski utemeljeni. Neadekvatna zaštita vlasničkih prava, nesankcionisano nepoštovanje ugovora i nepoštovanje prava povećavaju neizvjesnost, a samim tim i trošak angažovanja kapitala¹⁸⁵.

Transakcioni troškovi u bankarskom sektoru Crne Gore

Bankarski sektor Crne Gore je još uvijek nedovoljno razvijen. Međutim, iz dana u dan se povećava broj i vrste usluga koje banke nude svojim klijentima. Ulazak stranog kapitala u bankarski sektor doprinio je povećanju ovih usluga kao i poboljšanju uslova za njihovo korišćenje. Međutim, i pored toga konkurencija na bankarskom tržištu nije dovoljno razvijena pa su i cijene bankarskih usluga visoke. Građani Crne Gore dobijaju kredite po mnogo višim cijenama nego građani u susjednim zemljama ili Evropi. Provizije koje se u Crnoj Gori plaćaju na novčane transakcije uopšte nisu beznačajne. Međutim, pored ovih direktnih troškova korisnici usluga crnogorskih banka plaćaju još neke, manje vidljive ili indirektno troškove. To su, na primjer, troškovi prikupljanja informacija o uslugama i cijenama usluga pojedinih banaka, prikupljanja dokumentacije za otvaranje određenog računa, troškovi čekanja u redu, troškovi za dobijanje određenih dozvola, troškovi izrade biznis plana za dobijanje kredita itd.

Institut za strateške studije i prognoze (ISSP) je sproveo istraživanje u bankarskom sektoru Crne Gore. Osnovni cilj istraživanja je da se upoznaju crnogorski građani i svi oni koji namjeravaju koristiti usluge bankarskog sektora u Crnoj Gori, sa tim

¹⁸⁵ ISSP, Transakcioni troškovi u Crnoj Gori

koliko i na koji način će trebati da plate korišćenje usluga. Ali prije svega, ovo istraživanje treba da pokaže crnogorskim bankarima, koji put treba preći da bi se bio njihov klijent i šta bi oni mogli uraditi da taj put učine lakšim i kraćim.

Crnogorske banke posluju sa :

1. **fizičkim licima (građanima),**
2. **pravnim licima (privredom), i**
3. **inostranstvom.**

1. Poslovi sa fizičkim licima

Crnogorske banke fizičkim licima pružaju sljedeće usluge:

- otvaranje žiro računa,
- otvaranje tekućeg računa,
- otvaranje deviznog računa,
- otvaranje štednog uloga,
- kredit i lizing,
- platne kartice,
- SWIFT,
- Transfer novca posredstvom Western Union-a.

Za bilo koju od ovih usluga klijent je dužan obezbijediti značajan broj dokumenata, što podrazumijeva mnogo prikupljenih informacija, odlazak na više mjesta i susret sa administrativnim procedurama. Naravno, sve to košta. Pored toga što svaki od ovih papira ima svoju cijenu, za pribavljanje većine njih potrebno je platiti određeni iznos takse i provizije. A da ne pominjemo izgubljeno vrijeme.

Međutim, mora se napomenuti da crnogorske banke rade na smanjenju ovih procedura i broja dokumenata potrebnih za dobijanje određene bankarske usluge. U tu svrhu većina banaka je izdala brošure, odnosno informatore koji treba da pomognu klijentima u prikupljanju informacija o uslovima i potrebnoj dokumentaciji za određenu bankarsku uslugu. Međutim, procedure su i dalje duge i skupe.

U sledećem dijelu teksta prikazaću rezultate istraživanja koje je sproveo ISSP.

Žiro račun je poseban poslovni račun koji vlasniku služi za naplatu potraživanja ostvarenim honorarom, obavljanjem samostalne ili neke druge djelatnosti. Banka otvara i vodi žiro račune građanima čije je mjesto prebivališta na teritoriji Crne Gore. Da bi otvorio žiro račun građaninu je potrebna lična karta ili neki drugi dokument (vozačka dozvola ili pasoš). Po podnošenju potrebne dokumentacije sam postupak otvaranja računa traje svega nekoliko minuta. Sredstva mogu biti isplaćena

u gotovini ili virmanskim prenosom sredstava. Na isplate sa žiro - računa banke ne zaračunavaju proviziju. Postoje i izuzeci. Tako, Opportunity banka građanima nudi mogućnost otvaranja **privatnih računa**. Ovaj račun je identičan žiro – računu. Na isplate sa ovog računa banka zaračunava sljedeće provizije:

- Na isplate iz priliva banka naplaćuje 5 € fiksno, ako je uplata iz inostranstva ili Srbije, a ako je uplata iz Crne Gore tada ne naplaćuje proviziju,
- Na isplate prema Srbiji i inostranstvu banka naplaćuje 0,9%, a minimalno 15 €.

Tekući račun je račun koji služi za neka redovna plaćanja, kao što su lični dohodak i penzije. Za otvaranje tekućeg računa potrebno je doći u banku i podnijeti ličnu kartu ili neki drugi dokument (pasoš ili vozačku dozvolu). Sam proces otvaranja tekućeg računa traje svega nekoliko minuta. Na isplate sa tekućeg računa crnogorske banke ne zaračunavaju provizije.

Crnogorski građani mogu preko banaka obaviti sva plaćanja za robe i usluge kupljene, odnosno izvršene u inostranstvu, u skladu sa Zakonom o deviznom poslovanju. Takođe, sve vrste priliva iz inostranstva (zarade, penzije, nasljedstva, poklone,...) mogu se primiti preko banaka u Crnoj Gori. Za ova plaćanja potrebno je otvoriti **devizni račun** kod banke u valuti u kojoj se želi primati novac. Postupak otvaranja deviznog računa traje nekoliko minuta i pri tome je potrebno dostaviti ličnu kartu ili neki drugi dokument (pasoš ili vozačku dozvolu). Provizije koje se naplaciju na isplate sa deviznog računa se razlikuju od banke do banke, a u zavisnosti od toga da li su to plaćanja u Crnoj Gori, prema Srbiji i prema inostranstvu.

Montenegrobanka, Euromarket banka, Crnogorska komercijalna banka, Opportunity banka i Podgorička banka nude mogućnost korišćenja **SWIFT-a**. Na taj se način ubrzava i olakšava proces plaćanja, kako za fizička, tako i za pravna lica. Sam proces ugovaranja ovog aranžmana je identičan u svim bankama, ali se razlikuju provizije koje banke zaračunavaju na ova plaćanja. Za dobijanje SWIFT -a potrebno je sa ličnom kartom ili nekim drugim dokumentom (pasoš ili vozačku dozvolu) doći u banku i pri tome se razlikuju dvije situacije:

- a) **ukoliko lice koje šalje novac posjeduje neke papire koji govore o svrsi uplate (školarina, liječenje, kotizacija i sl.) tada vrši uplatu u iznosu fakture,**
- b) **ukoliko ne posjeduje te papire uplate se ograničava na 500 €.**

Crnogorske banke odobravaju **potrošačke kredite** fizičkim licima.

Crnogorske banke nude fizičkim licima sljedeće kredite:

- namjenske kredite,

- nenamjenske ili gotovinske kredite,
- krediti za kupovinu novog automobila,
- srednjoročne kredite za dokup/adaptaciju poslovnog i stambenog prostora,
- kredit – dozvoljeno prekoračenje po tekućem računu,
- krediti za namještaj,
- krediti za novorođene,
- stambeni krediti,
- studentski krediti.

Uslovi koje klijent treba da ispuni za dobijanje kredita razlikuju se od banke do banke, kao i zavisno od toga o kom je kreditu riječ. Izdvojiću nekoliko slučajeva.

Atlasmont banka daje potrošački kredit na rok do jedne godine sa efektivnom kamatnom stopom od 26,27% na godišnjem nivou. Prvenstvo na dobijanje kredita imaju lica koja su deponenti banke. Za dobijanje kredita potrebno je donijeti sledeću dokumentaciju:

- zahtjev za odobrenje potrošačkog kredita,
- potvrda o visini dohotka tražioca kredita i da je u stalnom radnom odnosu koju dobija u preduzeću u kojem je zaposlen,
- ovjera podataka prvog i drugog žiranta ovjerena i zavedena u firmi (žiranti moraju biti iz dvije različite firme, s tim što jedan može biti zaposlen u istom preduzeću kao i tražioc kredita,
- svojeručno ispisana mjenica od strane tražioca i oba žiranta (mjenica glasi na iznos od 1.000 €, a kupuje se u Službi platnog prometa i njena cijena je 2 €, a za iznose manje od 1.000 € mjenica košta 1 €),
- fotokopije ličnih karata tražioca kredita i oba žiranta ovjerene u Sudu ili Opštini.

Euromarket banka, između ostalog, odobrava sledeće kredite:

1. Kredit za kupovinu novog automobila:

- iznos: od 4.000,00 do 25.000,00 EUR (što zavisi od visine plate i iznosa zaduženja, na način da visina anuiteta po kreditu ne prelazi 1/2 mesečnih prihoda),
- učešće: min. 25% iznosa kredita (predračuna investicije) za koji se umanje obaveza korisnika, rok otplate do 36 meseci, kamatna stopa: **15,07%**.

Potrebna dokumentacija:

- uredno popunjen i potpisan zahtjev,
- kopije važećih LK (pasoša ili vozačke) tražioca i oba žiranta,
- uredno popunjena mjenica (kupuje se u Službi platnog prometa CBCG (ZOP),
- informacija o poslovanju u slučaju manjeg preduzeća/preduzetnika.

2. Namjenski krediti:

- iznos: od 250 € do 4.000 € (zavisno od visine plate i iznosa zaduženja, na način da visina anuiteta po kreditu ne prelazi 1/3 mesečne plate),
- učešće: 20% iznosa kredita za koji se umanjuje obaveza korisnika,
- rok otplate: 6, 12 i 18 meseci,
- kamatna stopa: u zavisnosti od namjene kredita, godišnja efektivna: **25,53%** - školovanje, oprema za bebe, medicinske usluge; **29,29%** - namještaj, tehnička roba, građevinski materijal; **33,16%** - ostale namjene.

Potrebna dokumentacija:

- uredno popunjen i potpisan zahtjev (dobija se besplatno od banke),
- kopije važećih ličnih karata (pasoša ili vozačke) tražioca i oba žiranta

- uredno popunjena mjenica (kupuje se u Službi platnog prometa CBCG)

Montenegrobanka fizickim licima odobrava između ostalih :

1. Nenamjenske (gotovinske) kredite na rok od tri mjeseca do godinu dana, u iznosu do 1000 €. Efektivna kamatna stopa koju banka naplaćuje na ove kredite iznosi **15,63%** za klijente banke, odnosno **17,87%** za ostale klijente.

Za dobijanje kredita potrebno je:

- da 1/3 plate klijenta pokriva iznos mjesečne rate kredita,
- popuniti formulare koji se besplatno dobijaju od banke,
- čitko popunjena mjenica sa dva žiranta,
- fotokopije i originali lične karte zajmotražioca, kao i oba žiranta.

Po podnošenju potrebne dokumentacije, zahtijev za kreditom ide na usvajanje od strane nadležne Komisije. Na dobijanje kredita klijent čeka u prosjeku sedmicu dana.

2. Finansijski lizing za vozila i opremu na rok do 4 godine. Potrebna dokumentacija:

- uredno popunjeni i potpisani obrasci,
- original i kopija važeće lične karte, predmeta finansijskog lizinga,
- predračun (profaktura) prodavca finansijskog lizinga,
- učešće min 25% iznosa profakture.

Instrumenti obezbjeđenja:

- rješenje o administrativnoj zabrani na zaradu korisnika finansijskog lizinga, koje je izdato od strane njegovog poslodavca,
- banka zadržava pravo, da ukoliko ocijeni potrebnim, zatraži i dodatna sredstva obezbjeđenja

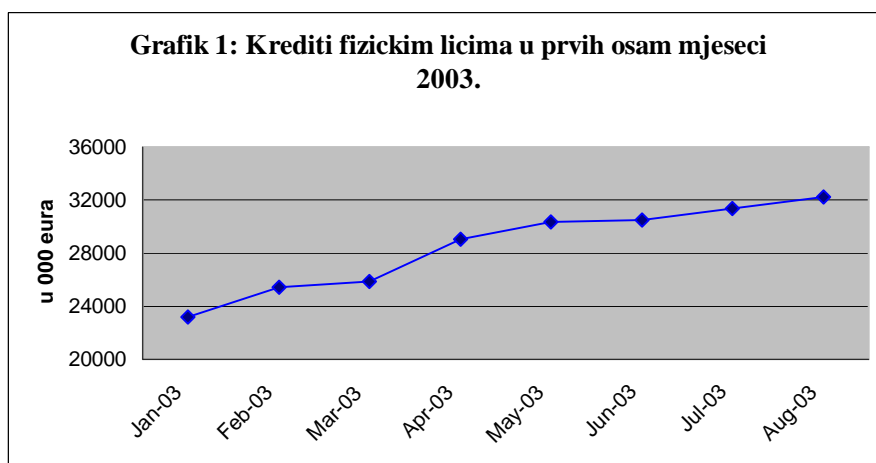
Efektivna kamatna stopa iznosi **10,94%** za komitente, odnosno **11,53%** za nekomitente na godišnjem nivou.

3. Finansijski lizing za kuće ili stanove na rok do 20 godina. Potrebna dokumentacija:

- uredno popunjeni i potpisani obrasci,
- original i kopija važeće L.K. korisnika predmeta lizinga ,
- ugovor o kupovini stana (kuće) sa prodavcem finansijskog lizinga,
- rješenje o administrativnoj zabrani na zaradu (penziju) korisnika finansijskog lizinga, koje je izdato od strane njegovog poslodavca,
- banka zadržava pravo, da ukoliko ocijeni potrebnim, zatraži i dodatna sredstva obezbjeđenja

Min učešće 20% vrijednosti stana ili kuće. Efektivna kamatna stopa **8,61%** na godišnjem nivou.

Na sljedećem grafiku prikazan je trend kretanja kredita stanovništvu za prvih osam mjeseci 2003. godine



Kao što se vidi na grafiku, u periodu januar – avgust 2003. godine, ukupan iznos kredita odobrenih fizičkim licima je konstantno rastao. Ukupni krediti odobreni fizičkim licima porasli su sa 23.171 mil € u januaru na 32.256 mil € u avgustu 2003, što pokazuje da su crnogorski građani sve više zainteresovani za ovu bankarsku uslugu.

Platne kartice

Euromarket banka, Atlasmont banka, Crnogorska komercijalna banka i Podgorička banka omogućavaju svojim klijentima korišćenje velikog broja platnih kartica od kojih se neke mogu koristiti samo u zemlji, a neke i u inostranstvu. Platna kartica omogućava pouzdan i praktičan način plaćanja roba i usluga kako u zemlji tako i širom svijeta bez rizika posjedovanja gotovine, a istovremeno omogućuje i njeno jednostavno podizanje. Procedura dobijanja platne kartice nije komplikovana i zahtjeva popunjavanje određenog formulara, uplatu depozita i u nekim slučajevima uplatu članarine. Uplaćeni depozit zavisi od vrste kartice koja se dobija i iznosi od 0 do 5000 €. Procedura predaje dokumenata traje svega nekoliko minuta, ali se za dobijanje kartice čeka određeno vrijeme koje se kreće od jednog dana do četiri nedjelje, opet u zavisnosti od banke i vrste kartice. Provizija na plaćanja kreditnom karticom se ne zaračunava, a provizija koja se zaračunava na gotovinske isplate kreće se od 0,33% do 3%. Ovdje je vazno napomenuti da Atlasmont banka nudi mogućnost korišćenja jedino međunarodnih kartica, tako da ova banka ne zaračunava provizije na isplate. Vrijeme čekanja se razlikuje od banke do banke i kreće se od 5 do 30 dana. Pri tome značajno je napomenuti da je period čekanja na dobijanje kartice duži kada su u pitanju međunarodne kartice nego kada su u pitanju domaće kartice.

Transfer novca posredstvom Western Union-a

Tri crnogorske banke – Montenegrobanka, Podgorička, Euromarket i Atlasmont banka pružaju usluge primanja i slanja ekspres doznaka posredstvom američke firme Western Union. Riječ je o jednoj od najstarijih svjetskih kompanija s tradicijom od 150 godina, koja svoje usluge pruža u preko 180 zemalja i na više od 15.000 lokacija.

Ova vrsta usluge posebno je interesantna licima kojima je novac hitno potreban: turistima, zbog nepredviđenih troškova u inostranstvu; putnicima, koji su u neprilikama; učenicima i studentima u stranim zemljama; radnicima na privremenom radu u inostranstvu i licima kojima su ukradeni/izgubljeni dokumenti ili novac. Sama usluga se svodi na to da jedno fizičko lice može nekom drugom fizičkom licu poslati novac, uplatom u domicilnoj valuti, a već nakon nekoliko minuta primaocu se isplaćuje novac u najbližoj agenciji Western Union-a. Važno je napomenuti da ni pošiljalac ni primalac ne moraju imati otvoren račun u banci, da se uplate i isplate uvijek obavljaju u domicilnoj valuti, te da je isplata moguća u najkraćem roku – u svega 10 –ak minuta do najviše pola sata. Primalac mora da zna ime i prezime pošiljaoca, grad i državu, približnu sumu novca koja se šalje i kontrolni broj koji se sastoji od deset cifara.

Važno je napomenuti da domaća lica ne mogu da šalju novac u inostranstvo na ovaj način, već samo da primaju novac iz inostranstva.

Lice koje šalje novac treba da uradi sljedeće:

- donijeti novac na izabrano Western Union uplatno – isplatno mjesto i ispuniti kratki obrazac,
- platiti uslužnu proviziju (pri tome se dobija potvrda sa kontrolnim brojem prenosa novca – MTCH, Money Transfer Control number),
- obavijestiti primaoca o prenosu,
- primalac će biti odmah isplaćen na njegovom uplatno – isplatnom mjestu, uz provođenje valjane identifikacije.

2. Poslovi sa pravnim licima

Crnogorske banke posluju sa pravnim licima. Banke utvrđuju način i uslove prikupljanja i pribavljanja sredstva od pravnih lica, način i uslove odobravanja kredita, izdavanje garancija i drugih oblika jemstva, obavlja poslove sa hartijama od vrijednosti i druge poslove sa pravnim licima, uz dosljedno pridržavanje osnovnih bankarskih principa poslovanja i zakonskih propisa.

Pravno lice može kod banke otvoriti **žiro račun i devizni račun.**

Za otvaranje žiro-računa potrebna je sledeća dokumentacija:

- ovjerena fotokopija rješenja o upisu u sudski registar
- ovjerena fotokopija izvoda iz statistike
- izvod o PDV-u
- ovlašćenje za lice koje će raspolagati sredstvima i
- ukoliko je u pitanju preduzeće koje postoji potreban je karton deponovanih potpisa.

Prikupljanje navedene dokumentacije zahtijeva vrijeme od najmanje jednog radnog dana.

Provizija koju banke naplaćuju prilikom transfera novca sa žiro-računa iznosi 1%. U cilju obavljanja deviznih plaćanja i ostalih deviznih obaveza pravna lica moraju imati otvoren devizni račun kod banke. Zahtjev za otvaranje deviznog računa se dostavlja u pismenoj formi putem pošte, faksa ili ličnom dostavom i mora da sadrži sledeće podatke: adresu firme, broj žiro računa, matični broj, šifru djelatnosti, ime kontakt osobe, brojeve telefona i faksa, svojinski status firme.

Pored navedenih podataka, uz zahtjev pravno lice mora dostaviti:

- Rješenje o upisu u registar kod Privrednog suda,
- Rješenje Zavoda za statistiku o razvrstavanju djelatnosti,
- Karton deponovanih potpisa kod ZOP-a ne stariji od 6 mjeseci ili posebna punomoć za raspolaganje sredstvima na deviznom računu sa potpisom ovlašćene osobe,
- Izvod iz Direkcije javnih prihoda o PDV-u.

Postupak otvaranja žiro i deviznog računa traje svega nekoliko minuta.

Interesantno je napomenuti da pravna lica kod Opportunity banke mogu otvoriti poslovni račun koji ima funkciju i deviznog i žiro računa.

Kao što je već ranije napomenuto, neke crnogorske banke nude mogućnost korišćenja pogodnosti SWIFT -a, koji omogućava brži prenos sredstava. Da bi sklopilo ovaj aranžman pravno lice mora imati otvoren devizni račun kod banke i popuniti instrukciju koju dobija od banke, a koja sadrži podatke o primaocu sredstava. Sredstva najprije uplaćuje na račun banke, a potom banka sredstva prenosi na račun inostrane banke.

Sredstva sa deviznog računa mogu se koristiti za uplate u zemlji, uplate u Srbiji i uplate u inostranstvu. Provizije se razlikuju u zavisnosti od vrste plaćanja i u zavisnosti od banke, a kreću se od 0,2% do 1,1%. Vrijeme koje je potrebno da uplaćena sredstva stignu do primaoca je različito. Tako, klijenti Crnogorske komercijalne banke za potpuno izvršenje ove usluge čekaju 3 do 4 dana. Kada je u

pitanju Euromarket banka, ukoliko je uplata obavljena prije 12^h, banka uplatiocu do 16^h šalje kopiju SWIFTa, koja potvrđuje uplatu.

Kreditni pravni licima

Crnogorske banke u okviru raspoloživih potencijala pravnim licima odobravaju **kratkoročne, srednjoročne i dugoročne kredite**. Liste uslova koje klijent banke treba da ispuni da bi dobio kredit se razlikuju od banke do banke i veoma su zahtjevne. Prikupljanje dokumentacije (minimum tri dokumenta) koju je potrebno predati zahtjeva dosta vremena ali i novca, pri čemu treba posebno izdvojiti pripremu biznis plana i obezbjeđenje kredita koje je najčešće fiducija ili hipoteka. Nakon predaje sve potrebne dokumentacije u nekim slučajevima je potrebno obaviti razgovor sa predstavnikom banke i sačekati na odluku banke o dodjeli kredita. Na odluku banke čeka se nekada veoma dugo tako da se čak i svrsishodnost dobijanja kredita nakon tog roka dovodi u pitanje. Interesantno je da neke banke uopšte ne daju informacije o kreditima osim ukoliko klijent zasigurno nije odlučio da će uzeti kredit od te banke. Upravo iz tih razloga veliki dio vremena klijenti crnogorskih banaka trebaju da potroše na prikupljanje informacija o uslovima kreditiranja pojedinih banaka.

S obzirom na to da postoji velika razlika u vrstama kredita koje banke odobravaju i da se uslovi razlikuju od banke do banke, veoma je teško izvući generalan zaključak o transakcionim troškovima u ovoj oblasti. Iz tog razloga nevesću primjere iz nekoliko banaka:

A) Hipotekarna banka pravnim licima odobrava kratkoročne i investicione (dugoročne) kredite.

1. Kratkoročni krediti se odobravaju na rok do godine dana. Uslov za dobijanje kredita je da je tražioc kredita deponent banke, što znači da mora imati otvoren devizni račun kod banke.

Potrebna dokumentacija: zahtjev za odobravanje kredita i završni račun o poslovanju banke. Podneseni zahtjev ulazi u proceduru. Na osnovu stanja na žiro – računu tražioca kredita i na osnovu finansijskih pokazatelja, banka u roku od 48 časova donosi odluku o odobravanju kredita. Kamatna stopa se određuje u svakom konkretnom slučaju, što zavisi od roka, kamate, namjene, i sl. Efektivna kamatna stopa se kreće od 8,97% do 16,05% na godisnjem nivou, zavisno od namjene kredita.

2. Dugoročni (investicioni) krediti odobravaju se na rok duži od godine dana.

Potrebna dokumentacija:

- zahtjev za odobravanje kredita,
- završni račun o poslovanju banke,
- investicioni program na osnovu koga banka ocjenjuje ekonomsku opravdanost investicije.

Kamatna stopa je promjenjiva, a razlikuje se od slučaja do slučaja. Važno je napomenuti da pravno lice kojem banka odobri kredit ima još jedan dodatni trošak, a to je provizija koju plaća za prenos sredstava na svoj žiro – račun. Ovu proviziju banci naplaćuje Služba platnog prometa, a banka ovaj trošak prenosi na korisnika kredita.

B) Podgorička banka odobrava kratkoročne i dugoročne kredite pravnim licima.

Potrebna dokumentacija:

- investicioni program sa tehničkom dokumentacijom (građevinska dokumentacija, prospekti opreme sa cjenovnicima, i sl.),
- završni račun za posljednje dvije godine, ovjeren od strane ZOP-a,
- potvrda o registraciji
- odobrenje o nastavku registracije
- karton deponovanih potpisa
- izvod iz statistike,
- izvod od Direkcije javnih prihoda o PDV-u
- u slučaju izgradnje objekta potrebno je uvjerenje od urbanizma da li je zemljište na kome se objekat gradi na urbanom dijelu ili nije, a ukoliko nije potrebna je dozvola za rad,
- imati potrebno obezbjeđenje kredita – fiducija, hipoteka, garancija poslovne banke.

Uz ovo tražilac kredita podnosi banci pismeni zahtjev, a on sadrži sledeće osnovne podatke: naziv komitenta i sjedište, naziv investicionog programa, iznos traženog kredita, namjenu kredita, kamatu i rok na koji se kredit daje. Kada se podnese sva potrebna dokumentacija banka uzima u razmatranje klijentov zahtjev i svu dostavljenu dokumentaciju. Potom se donosi odluka o odobravanju, odnosno ne odobravanju kredita. Na odgovor banke se čeka od jedne do tri nedelje. Kamatna stopa se utvrđuje aktima poslovne politike banke, i različita je od slučaja do slučaja što zavisi od izvora sredstava iz kojih se kredit odobrava, od procijenjenog rizika, uslova kredita, i td

C) *Atlasmont banka* pravnim licima odobrava kratmoročne kredite namijenjene premošćavanju kratkoročne nelikvidnosti. Tražilac kredita podnosi sljedeću dokumentaciju:

- zahtjev za odobravanje kredita,
- finansijski izvještaj poslovanja za prethodnu godinu (bilans stanja i uspjeha),
- dokaz o posjedovanju odgovarjućeg obezbjeđenja kredita (fiducija, ovlašćenje, nalog za naplatu – nalog br. 2, mjenica sa mjenicnim ovlašćenjem, itd.)

Prije podnošenja odgovarajuće dokumentacije neophodno je obaviti razgovor sa tražiocem kredita. Banka na osnovu priložene dokumentacije vrši finansijsku analizu i donosi odluku o odobravanju kredita. Krediti se odobravaju na rok do jedne godine, a efektivna kamatna stopa na godišnjem nivou kreće se od **12%** do **21,60%**. Vrijeme koje je potrebno da protekne do dobijanja kredita iznosi sedam dana za deponente banke i mjesec do dva mjeseca za nove klijente.

Crnogorske banke obavljaju i *poslove jemstva*. Pod jemstvom se podrazumijeva davanje garancija i avaliranje mjenica.

Prilikom dobijanja garancije potrebno je banci dostaviti zahtjev i dokumentaciju (ugovor, fakturu i sl.) na osnovu koje se daje garancija. Nakon predaje potrebne dokumentacija banka donosi odluku o davanju garancije. Period koji je potreban banci za donošenje ove odluke je od 24 časa do 15 dana u zavisnosti od banke i vrste garancije. Nakon dobijanja garancije i sklapanja ugovora o garanciji sa bankom klijent plaća banci naknadu koja se kreće od 0,5% do 1,2% na garantovani iznos.

Banke vrše avaliranje mjenice na osnovu dužničko – povjerilačkih odnosa, koje su izdate u skladu sa Zakonom o mjenici, a zasnovane na prometu proizvoda i vršenju usluga, kao i mjenica koje su izdate kao instrument obezbjeđenja potraživanja čiji su

osnov novčane transakcije (po osnovu kredita, garancija i drugih plasmana). Da bi banka izvršila avaliranje mjenice potrebno je da klijent preda zahtjev za valiranjem mjenice i profakturu koja prati mjenicu. Nakon toga u roku od 24 časa se donosi odluka o avaliranju mjenice. Provizija koja se plaća za avaliranje je 1%.

U sledecem boxu, na primjeru tri crnogorske banke, prikazana je procedura koje je potrebna za dobijanje garancije.

A) Euromarket banka daje garancije pravnim licima koja: imaju sjedište ili posluju na teritoriji Republike Crne Gore, su deponenti Euromarket banke (minimum jedan mjesec), obavljaju poslovnu aktivnost minimum pola godine i imaju bar jedan godišnji finansijski izvještaj, imaju kreditnu sposobnost i potreban nivo prometa koji omogućava uredan povraćaj duga.

Klijent je dužan dostaviti popunjeni obrazac Zahtjeva za dobijanje kredita (obrazac Euromarket banke koji se besplatno dobija na šalteru banke), sa potrebnom dokumentacijom (finansijski izvještaj i promet preko žiro – računa u posljednjih nekoliko mjeseci).

Iznos na koji se garancija izdaje zavisi od kreditne sposobnosti klijenta. Garancije se izdaju na rok od 6 mjeseci. Naknada za obradu koju banka naplaćuje iznosi 0,7 – 1,2% na garantovani iznos, jednokratno, po odobrenju. Naknada za neconfirmiranu garanciju iznosi 0,6 – 1% kvartalno, na garantovani iznos. Naknada na confirmiranu garanciju iznosi 7 – 10% na godišnjem nivou.

B) Komitent koji traži garanciju od *Hipotekarne banke* dostavlja banci lično, poštom ili putem faksa zahtjev za izdavanje garancija, koji mora sadržati sljedeće podatke: naziv komitenta, sjedište, vrstu garancije (vrstu posla za koji se traži garancija), iznos tražene garancije, rok važnosti garancije, naziv povjerioca i sjedište.

Uz zahtjev klijent podnosi sljedeću dokumentaciju:

- dokaz o vlasništvu nekretnina (Posjedovni list i Izvod iz liste nepokretnosti),
- potvrda suda da na nekretninama nije zasnovano založno pravo u korist trećeg lica,
- polisa osiguranja vinkulirana u korist Hipotekarne banke, za period trajanja garancije,
- dokaz da su nekretnine osnovno sredstvo preduzeća (bilans stanja i popisne liste)¹,
- odluka nadležnog organa preduzeća o raspolaganju imovinom radi zaključenja ugovora o fiducijarnom prenosu prava svojine,
- procjena vrijednosti nekretnina (Agencija za nekretnine),
- izjava pravnog lica o visini cjelokupnog duga na dan dospelosti (ovjerava banka),
- Ugovor o fiducijarnom prenosu prava svojine (podnosi korisnik kredita a potpisuje banka),
- prijava radi upisa u javni registar Agencije za nekretnine – područna služba o fiducijarnom prenosu prava svojine (prijavu ovjerava banka).

Obaveza banke je da pripremi Ugovor o garanciji koji potom potpisuju i klijent i banka.

Kamatna stopa koju klijent plaća banci, za domaća pravna lica (iz Crne Gore) iznosi 0,5% - 1% jednokratno. Za pravna lica iz Srbije i inostranstva kamata se kreće od 0,5% do 1% s tim što na dan plaćanja komitent podnosi nalog za izvršenje doznake i plaća proviziju zavisno od visine doznake).

Po podnošenju potrebne dokumentacije klijent na izvršenje ove usluge čeka u prosjeku 15 dana.

C) Za dobijanje garancije od *Atlasmont banke* potrebno je podnijeti zahtjev zajedno sa finansijskim izvještajem poslovanja iz prethodne godine (bilans stanja i uspjeha i anex). Prednost imaju deponenti banke, čije stanje i promet na računu banka prati tokom godine. Banka vrši finansijsku analizu podnjetog izvještaja. Ukoliko su koeficijenti koje banka izračuna u skladu sa standardima i ukoliko klijent ima

adekvatno pokriće, kreditni odbor donosi odluku o odobravanju garancije.

Atlasmont banka daje sljedeće vrste garancija:

- garancije ponude – kod ove garancije klijent pored podnošenja zahtjeva mora imati otvoren devizni račun kod banke, potom se objavljuje tender na kojem klijent iznosi svoju ponudu. Odluku o odobravanju garancije banka donosi u roku od 7 dana,
- carinska garancija – potreban je samo zahtjev, a odluku o odobravanju garancije banka donosi u roku od jednog do dva dana,
- činidbena garancija – potreban je zahtjev i Ugovor u kojem stoji opis posla za koji se garancija daje. Odluku o odobravanju garancije banka donosi u roku od jednog do dva dana
- garancija za dobro izvršenje posla - potreban je zahtjev i Ugovor u kojem stoji opis posla za koji se garancija daje. Odluku o odobravanju garancije banka donosi u roku od jednog do dva dana

Zaključak

Na osnovu primjera koji su navedeni u ovom tekstu može se vidjeti da postoji mnogo skrivenih troškova koje korisnici bankarskih usluga moraju da plate. Jedan od najznačajnijih transakcionih troškova su troškovi prikupljanja informacija o uslugama koje banke nude, kao i o različitim uslovima po kojima banke nude te usluge. Pojedine banke imaju dosta dobro ažurirane internet prezentacije, međutim, najčešće je jedini pouzdani način dobijanja informacija telefonski poziv ili direktan kontakt sa zaposlenima u banci. Naravno, u najvećem broju slučajeva za dobijanje potpunih informacija neophodan je direktan kontakt sa zaposlenima u banci, tako da je veoma izvjesno da se prilikom korišćenja bilo koje usluga najmanje jednom mora otići u banku da bi se prikupile potrebne informacije.

Kao što sam već navela, neke banke imaju svoje web sajtove na kojima se mogu naći potrebne informacije, što je značajan napredak u smanjenju transakcionih troškova. Međutim, u Crnoj Gori, kako zbog neinformisanosti, tako i zbog loše finansijske situacije, svega 10%¹⁸⁶ od ukupnog broja stanovništva Crne Gore su internet korisnici. Tako da ove informacije nijesu mnogima dostupne. Neke banke su zbog toga učinile korak više pa su napravile kratke brošure (informatore) koji se mogu besplatno dobiti u banci.

Kada se donese odluka o korišćenju određene usluge treba biti spreman na dodatan period prikupljanja dokumentacije (pogotovo ukoliko se radi o pravnom licu) njihovog fotokopiranja, ovjeravanje i slično što zahtjeva još najmanje dva dana angažovanja. Ukoliko se pak traži kredit od banke za neku privrednu aktivnost u najvećem broju slučajeva potrebno je napraviti biznis plan, utrošiti dodatno vrijeme i platiti njegovu izradu. Kada se sva potrebna dokumentacija dostavi banci potrebno je

¹⁸⁶ Prema podacima ankete koju je sproveo Internet Crne Gore, oko 70.000 građana Crne Gore su internet korisnici.

detaljno se raspitati o provizijama koje banka naplaćuje kao i za period za koji će se realizovati vaša usluga (obaviti transfer novca, obaviti uplata, odobriti kredit its). Veliki dio potrebne dokumentacije dobija se od drugih institucija (Privredni sud, Katastar, Opština,...) gdje se klijent banke susreće sa ogromnom administracijom, tako da se vrijeme čekanja i procedure produžavaju, a troškovi povećavaju.

Proces kroz koji smo prošli kao i vrijeme koje smo utrošili za prikupljanje informacija prezentiranih u ovom radu navodi nas na zaključak da veoma značajan, u velikom broju slučajeva i najznačajniji dio transakcionih troškova koje imaju korisnici bankarskih usluga predstavljaju troškovi prikupljanja informacija. Ovi troškovi zajedno sa troškovima pribavljanja dokumentacije, njenog dostavljanja, provizija i čekanja, odnosno svim ostalim transakcionim troškovima, predstavljaju značajno opterećenje za korisnike usluga i kao takvi sigurno je da predstavljaju barijeru bržem vraćanju povjerenja u crnogorski bankarski sektor i većem korišćenju njegovih usluga.

Literatura:

1. Transakcioni troškovi u Crnoj Gori, Institut za strateške studije i prognoze (ISSP), Podgorica;
2. Veselin Vukotić, (2001), Makroekonomski računi i modeli
3. Jovanovic, A. (1998), Uvod u ekonomsku analizu prava, Pravni fakultet, Beograd;
4. Posner, R.A., (1992), Economic Analysis of Law, Little, Brown and Company, Boston, Toronto, London;
5. Dragutin Šoškić, Miroljub Labus (1993), Osnovi političke ekonomije

Tanja Radunović

Efektivna kamatna stopa

Abstract

Market climate in Montenegrin banking system was stimulating for more efficient acting of both banking – financial institutions and clients. Until recently we had such credit – deposit conditions that they were impossible to compare within one bank and even less among banks. There was only nominal interest rate which showed credit charges (deposit yield). The whole range of other charges was neglected (or imputed to nominal interest rate), for example: interim interest, credit approval fees, credit management fees, servicing of a credit party and sending bank statements, safety deposit interest, fees for non-withdrawn credit amounts, and so on. That is why a client did not have a full picture credit charges (deposit yield). By including credits (deposits) and credit (deposit) conditions in abstract of account, we come to effective interest rate which enables mutual comparability of banking products.

Almost at the same time, a support for passing the Decision on Unique Abstract of Account and Statement of Effective Interest Rate on Credits came from both bankers and clients.

The purpose of this Decision is first of all protection of clients from non-transparent prices of credit – deposit products. One more significant aim is creating “unique game rules” for everybody whose introduction would give the same chance to make profit only on the basis of competitiveness.

I think that the effects of this Decision will be far-reaching.

KEY WORDS: *credit, deposit, effective interest rate, nominal interest rate, discounting*

1. O efektivnoj kamatnoj stopi

Kamata je cijena novca. Njome se iskazuje trošak kredita ili prinos na depozit. Do nedavno su banke u Crnoj Gori, kod odobravanja kredita (primanja depozita) koristile samo nominalne kamatne stope koja izražavaju jedino troškove kamata. Stvarni trošak kredita, odnosno prinos na depozit je veći jer uključuje još neke vezane troškove (prinose), kao na primjer interkalarnu kamatu, naknadu za obradu zahtjeva, naknadu za odobrenje kredita, naknadu za vođenje kredita, servisiranje kreditne partije i slanje izvoda, kamatu na sigurnosni zalog, naknadu za nepovučeni iznos kredita itd. U prethodnom periodu banke su još niz vezanih troškova

uključivale u cijenu kredita pripisujući ih nominalnoj kamati. Tako da korisnici kredita nisu znali stvarnu cijenu kredita, odnosno efektivnu kamatnu stopu po kojoj uzimaju kredit, odnosno nisu znali prinos na dati depozit. Gotovo je nemoguće bilo uporediti dva kredita (depozita) na isti iznos, uz različite kreditne (depozitne) uslove preko tako izražene kamatne stope.

Rešavajući ovaj problem, a koristeći svjetsko iskustvo i pozitivno iskustvo zemalja iz okruženja (efektivna kamatna stopa se već primjenjuje u Sloveniji, Hrvatskoj, Srbiji) Centralna banka Crne Gore je u avgustu 2003 godine donijela Odluku o Jedinstvenom načinu obračuna i iskazivanja efektivne kamatne stope na kredite i depozite.

Cilj donošenja ove Odluke je prvenstveno zaštita klijenata od netransparentnih cijena kreditnih proizvoda, odnosno prinosa na depozitne proizvode, a takođe i postizanje jednolikosti u iskazivanju i obračunavanju troškova kredita (prinosa na depozite) preko EKS. Obaveznost primjene ove Odluke se odnosi na sve banke i sve finansijske institucije koje se bave kreditno-depozitnim poslovima.

Klijentima se na taj način pruža mogućnost opredjeljivanja za povoljniji kredit (depozit), a bankama se pruža mogućnost modeliranja kamatnih stopa (posebno kroz izmjenu uslova vezanih za sigurnosni залог) radi ostvarivanja kompetitivnih prednosti.

O EKS banke su dužne da obavijeste javnost i klijente na odgovarajući način, prije sklapanja Ugovora o kreditu, odnosno depozitu, u pismenoj formi preko Plana otplate ili oglašavanjem EKS u svojim prostorijama, na svom web site-u ili sredstvima informisanja. Takođe, banke su dužne da podatke o EKS drže u svojoj kreditno-depozitnoj dokumentaciji. Ako tokom korišćenja kredita, odnosno trajanja depozita, dođe do promjene nominalne kamatne stope, nadoknade ili provizije koje ulaze u obračun efektivne kamatne stope banke su dužne da putem saopštenja za javnost ili na drugi odgovarajući pisani način u javnim glasilima ili isticanjem na vidljivom mjestu u svojim prostorijama obavijeste klijente o nastaloj promjeni, prije početka njene primjene.

Dakle, efektivna kamatna stopa iskazuje ukupne prihode koje banka naplaćuje od klijenta pri odobravanju i tokom otplate kredita, odnosno ukupne rashode banke koje ona realizuje putem isplata klijentu po osnovu primljenog depozita.

Radi lakšeg izračunavanja propisana je Metodologija izračunavanja EKS, sa detaljno utvrđenim troškovima koji se uključuju u njeno izračunavanje.

2. Sadržaj Odluke o efektivnoj kamatnoj stopi

Jedinstveni način obračuna i iskazivanja efektivne kamatne stope na kredite i depozite zasniva se na složenom kamatnom računu i dekurzivnom obračunu i na metodi neto sadašnje vrijednosti novca koja se zasnova na diskonovanju.

Diskonovanjem se utvrđuje koji bi iznos morao biti uložen danas, da bi se uz poznatu kamatnu stopu uz složeno ukamacivanje godišnje dobio 1€ poslije određenog broja obračunskih perioda. Taj iznos je recipročna vrijednost buduće vrijednosti 1 €. Naziva se diskontni faktor i predstavlja ustvari sadašnju ili diskontovanu vrijednost tog 1 €. Diskontni faktore izračunava po formuli:

$$1/(1+i)^n$$

Ako znamo diskontni faktor, lako izračunavamo sadašnju vrijednost bilo kog budućeg primanja množenjem nominalnog iznosa primanja sa odgovarajućim diskontnim faktorom

$$P=V/(1+i)^n, \text{ gdje je}$$

V- buduća vrijednost=glavnica +interes

P- iznos inicijalnog ulaganja (glavnica)

i- kamatna stopa za jedan vremenski interval

n- broj perioda – može biti godina, može bilo koji vremenski interval

EKS je ona kamatna stopa primjenom koje se diskontovana serija neto novčanih tokova izjednačava sa nulom. Ili (što je u osnovi isto) pomoću nje se diskontovani novčani prilivi izjednačavaju sa diskontovanim novčanim odlivima koji se odnose na odobrene kredite, odnosno primljene depozite.

Dakle, određivanje vrijednosti novca se zasniva na dinamičkoj metodi. Dvije su važne metode: metoda neto sadašnje vrijednosti i metoda interne stope prinosa.

Interna stopa prinosa predstavlja onu godišnju diskontnu stopu prinosa koja sadašnju vrijednost projekta svodi na nulu. Izračunavanje EKS se temelji se i na metodi neto sadašnje vrijednosti, odnosno uvažavanju koncepta vremenske vrijednosti novca primijenjene na novčane tokove odnosno anuitete. Vremenska vrijednost novca proističe iz shvatanja oportunitetnih troškova novca, odnosno cijena novca je određena propuštenim prinosom koji bi se mogao ostvariti ulaganjem raspoloživog novca u neki projekat koji je moguć u datom periodu. Odnosno, euro danas vrijedi više nego euro sutra ili bilo kada kasnije, jer je taj euro mogao biti uložen i ostvariti neki prinos. Metoda neto sadašnje vrijednosti je zasnova na diskonovanju, odnosno svođenju na sadašnju vrijednost svih novčanih tokova povezanih sa kreditom (depozitom). Pri diskontovanju se primjenjuje stvarni broj dana u mjesecu i

365/366 dana u godini. Efektivna kamatna stopa se iskazuje na dvije decimale uz zaokruživanje druge decimale.

Novčani tok kod kredita uključuje svaki novčani transfer između korisnika kredita i kreditora, a nekad i trećeg lica, koji je direktno vezan uz odobrenje kredita, koji je dio uslova korišćenja kredita (isplata glavnice, otplatna rata, jednokratna provizija za odobrenje kredita, naknada za servisiranje kreditne linije, uplata ili povraćaj sigurnosnog depozita ili kamata na depozit) ili koji utiče na samo odobrenje kredita (nadoknada za obradu kreditnog zahtjeva).

Kod kredita koji imaju novčani zalog koji služi za osiguranje naplate kredita posebno se diskontuju novčani tokovi po osnovu sigurnosnog zaloga.

Neto novčani tok kod depozitnog odnosa je razlika između svih uplata u korist primaoca depozita (priliva banke) i svih isplata u korist deponenta (odliva banke) tokom tog perioda. Za potrebe ovog obračuna period je dan.

Neto novčani tok može imati pozitivan i negativan predznak. Pozitivni predznak označava neto priliv sredstava u banku (uplate), a negativni predznak označava neto odliv sredstava iz banke (isplate).

3. Efektivna kamatna stopa na kredite

EKS na kredite izračunava se iz Plana otplate, korišćenjem metode pokušaja i linearne interpolacije, pomoću kalkulatora ili Exel funkcije (XIRR)

Plan otplate kredita sadrži sledeće stavke:

Naziv banke **PLAN OTPLATE KREDITA**
 Adresa
 Tel-fax
 Valuta Anuitet Fiksna-varj.
 Godišnja k.s. Efektivna
 Iznos kredita Nominal. k.s. (%) PGS
 (%) k.s (%)

Period	Datum	Opis	Kredit	Drugi isplati	Anuiteti	Rata	Kamata	Druge uplate	Stanje kredita	Tokovi sigurnosnog zaloga	Neto novčani tok	Diskontovani neto novčani tok	Diskontovana isplata kredita	Diskontovani tokovi sigurnosnog zaloga
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.
0														
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
...														
...														
...														
Ukupno:														

Napomena: Iskazana efektivna kamatna stopa važeća je na datum izrade plana otplate

Period - prikazuje se redni broj perioda u kojem dolazi do određenog novčanog toka. Nulto razdoblje predstavlja prvi novčani tok (datum stavljanja kredita u funkciju, 1- drugi period i tako redom.

Datum- označava tačan datum novčanog toka. Važan je tačan datum , jer izračunavanje EKS počiva na stvarnom broju dana u mjesecu i 365/366 dana u godini. Ako se kredit povlači u tranšama važno je precizirati kod klijenta kada bi trebalo da dođe do povlačenja tranši i iznose tranši.

Opis- kratak opis novčanog toka u određenom periodu.

Kredit - u ovu kolonu se unosi iznos kredita ili tranši koje treba isplatiti na tačno dogovoreni datum. Kod kredita koji se povlače u tranšama važno je istaći ukupan iznos kredita.

Druge isplate- ovdje se upisuju druge isplate koje banka isplaćuje na osnovu internih propisa, osim isplate sigurnosnog zaloga i kamate na uplaćeni sigurnosni zalog.

Anuiteti- mogu biti: jednaki ili promjenljivi. Obavezno je u planu otplate naznačiti od kojih se elemenata anuitet sastoji.

Rata- ovdje se upisuje iznos kojim se vraća dio glavnice koji se uplaćuje iz anuiteta u svakom obračunskom periodu.

Kamata- u ovu kolonu unosi se iznos kamate na ostatak duga ,kao i interkalarna kamata. U zaglavlju plana otplate se obavezno navodi nominalna kamatna stopa sa napomenom je li fixna ili varijabilna. Ako je riječ o promjenljivoj to ne utiče na obračun EKS, nego se ona obračunava po nominalnoj kamatnoj stopi koja vrijedi na datum izračunavanja.

Druge uplate - u ovu kolonu se unose druge uplate koje korisnik kredita plaća banci, shodno propisima banke, a koje su direktno povezane sa kreditom. To su: nadoknade za obradu zahtjeva, nadoknade po osnovu odobravanja kredita, nadoknade za vođenje kredita, servisiranje kreditne partije i slanje izvoda, premija osiguranja kredita koju banka plaća osiguravatelju i prevaljuje je u obliku nadoknade ili provizije na korisnika kredita, nadoknada za nepovućeni dio kredita, nadoknada za čuvanje zaloga kao instrumenta osiguranja, i ostale nadoknade i provizije koje su direktno povezane sa kreditom.

U obračun EKS se ne uključuju: troškovi procjene vrijednosti nekretnina i pokretnih stvari, premije osiguranja i druge naknade povezane sa garancijama i jemstvima, naknade za pribavljanje uvjerenja, potvrda, dozvola, zatezne kamate i penali zbog korisnikovog nepridržavanja ugovoru, poštarina, troškovi telegrama , takse za javo uknjižavanje itd.

Banka je takođe dužna obavijestiti klijenta i o ovim troškovima koji ne ulaze u obračun EKS.

Stanje kredita- u ovu kolonu se unosi stanje kredita u određenom obračunskom periodu. Ono je jednako iznosu kredita umanjenom za do tada otplaćeni dio glavnice (kumulirane rate).

Tokovi sigurnosnog zaloga– ovdje se unose svi novčani tokovi vezani uz sigurnosni zalog – uplata i isplata, eventualni troškovi povezani sa sigurnosnim zalogom i eventualna kamata na njega, s pozitivnim predznakom kada je tok od klijenta prema banci (uplata) i negativnim predznakom kada je tok od banke prema klijentu (otplata ili kamata).

Neto novčani tok je zbir rate, kamate, i drugih uplata (pozitivan novčani tok) umanjen za zbir isplate kredita i drugih isplata (negativan novčani tok) u određenom periodu. **Diskontovani neto novčani tok** ovdje se upisuju iznosi koji se dobijaju diskontovanjem neto novčanih tokova godišnjom kamatnom stopom troška kredita (izraženom u %) pomoću formule:

$$NNT_k \left(1 + \frac{PGS}{100}\right)^{-\frac{d}{t}}$$

NNT_k označava neto novčani tok u određenom periodu, dok PGS u diskontnom faktoru označava godišnju stopu troška kredita; d/t u eksponentu je zbir tri komponente:

- (1) udijela broja dana od datuma 0-toga perioda do 31. decembra iste godine u broju dana u godini 0-toga perioda,
- (2) broja godina između godine novčanog toka koji diskontujemo i godine 0-toga perioda, ne računajući dvije pomenute godine,
- (3) udijela broja dana od datuma perioda u kojem se nalazi novčani tok koji diskontujemo do 31. decembra prethodne godine u broju dana u godini novčanog toka koji diskontujemo.

Matematička formula za izračun d/t može se izraziti na sljedeći način:

$$\frac{d}{t} = \left[\frac{yyyy(0) \cdot 12 \cdot 31 - dat(0)}{t(0)} \right] + [yyyy(k) - yyyy(0) - 1] + \left[\frac{dat(k) - (yyyy(k) - 1) \cdot 12 \cdot 31}{t(k)} \right]$$

$$t(0) = 1 + yyyy(0) \cdot 31.12. - yyyy(0) \cdot 01.01.$$

$$t(k) = 1 + yyyy(k) \cdot 31.12. - yyyy(k) \cdot 01.01.$$

dat(0) je datum 0-toga razdoblja, dok je dat(k) datum razdoblja u kojem se nalazi novčani tok koji diskontujemo. Za izračunavanje se mogu koristiti Excelove formule (sa zadatim formatom datuma). D/t je ustvari broj godina (ne obavezno cio) između datuma 0-tog perioda i datuma u kojem je dat novčani tok kojeg diskontujemo, tj. dužina tog perioda izraženog u godinama.

PGS se izračunava kroz sledeći postupak.

Ukupno je poslednji red Plana otplate, koji se nalazi nakon poslednjega novčanog toka u poslednjem periodu. U tom se redu u koloni **Diskontirani neto novčani tok** sabiraju svi diskontirani neto novčani tokovi iz pojedinih perioda.

PGS je aproksimativno rješenje, na dvije decimale, jednačine

$$\sum_k \left[NNT_k \left(1 + \frac{PGS}{100}\right)^{-\frac{d}{t}} \right] = 0$$

Za izračunavanje PGS koristi se metoda pokušaja, linearna interpolacija, uz upotrebu kalkulatora ili korišćenjem Exela.

Dobijena godišnja stopa troška kredita ne iskazuje se u Planu otplate, već se koristi za izračunavanje Efektivne kamatne stope prema formuli

$$EKS = PGS \times \frac{UDIK}{UDTSP},$$

pri čemu UDIK predstavlja ukupne diskonovane isplate kredita, a UDTSP ukupne diskontovane vrijednosti sigurnosnog zaloga.

Diskontovane isplate kredita - ovdje se nalaze diskontovane vrijednosti isplata kredita. Prilikom diskontovanja koristi se prethodno izračunata PGS, a diskontuje se prema 0-tom periodu uz pomoć formule

$$DIK_k = \left[(IK_k) \left(1 + \frac{PGS}{100} \right)^{-\frac{t}{r}} \right]$$

Pritom DIK_k označava diskontovanu isplatu kredita u određenom periodu, IK_k isplatu kredita u određenom periodu. Zbir diskontovanih isplata kredita,

$$UDIK = \sum_k DIK_k$$

koji se koristi u izračunavanju efektivne kamatne stope, nalazi se na presjeku reda *Ukupno* i kolone *Diskontovane isplate kredita*.

Diskonovani tokovi sigurnosnog zaloga – u ovoj se koloni nalaze diskontovane vrijednosti tokova sigurnosnog zaloga. Prilikom diskontovanja koristi se prethodno izračunata PGS, a

$$DTSP_k = \left[(TSP_k) \left(1 + \frac{PGS}{100} \right)^{-\frac{t}{r}} \right]$$

diskontuje se prema 0-tom periodu s pomoću formule.

DTSP_k je diskontovani tok sigurnosnog zaloga u određenom periodu,

TSP_k je tok sigurnosnog zaloga u određenom periodu.

Zbir diskontiranih tokova sigurnosnog depozita,

$$UDTSP = \sum_k DTSP_k$$

koji se koristi pri izračunavanju efektivne kamatne stope, nalazi se na presjeku reda *Ukupno* i kolone *Diskontirani tokovi sigurnosnog depozita*.

Kod kredita po tekućem i žiro računu nije potrebno klijentu dati otplatnu tablicu jer se takvi krediti vraćaju od prvih priliva na račun. Za potrebe izračunavanja EKS na takve kredite u izračunavanje se uključuje samo nominalna kamatna stopa. Ako banka zaračunava različite kamate za različite iznose prekoračenja potrebno je izračunati i iskazati cijelu skalu pripadajućih EKS uz navođenje graničnih iznosa prekoračenja.

4. Efektivna kamatna stopa na depozite

Plan otplate za depozite izgleda ovako:

Naziv banke **PLAN OTPLATE DEPOZITA**
 Adresa
 Tel-fax
 Valuta Fiksna-varj. Premija(%)
 Efektivna
 Iznos depozita Nominal. k.s. (%)
 k.s (%)

Period	Datum	Opis	Uplata depozita	Uplate u korist klijenta	Druge uplate	Iznos depozita za isplatu	Iznos kamate	Isplate po depozitu	Druge isplate	Stanje depozita	Neto novčani tok	Diskontovani neto novčani tok
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.
0												
1												
2												
...												
...												
...												
...												
...												
Ukupno												

Napomena: Iskazana efektivna kamatna stopa važeća je na datum izrade plana otplate

Period - (kao i kod kredita)

Datum - označava tačan datum novčanog toka, jer se EKS računa prema kalendarskom broju dana u mjesecu i 365-366 dana u godini. Za depozite koji se uplaćuju-isplaćuju u ratama (npr. stambena štednja, štednja za penziju...)potrebno je od klijenta tražiti da navede planirane datume kada bi trebalo doći do uplata-isplata u ratama, kao i iznose očekivanih uplata-isplata.

Opis-kratak opis novčanog toka u određenom periodu.

Iznos depozita- upisuje se iznos depozita, odnosno dijela depozita koji treba uplatiti, i to na onaj datum kad je izvjesno da će do uplate doći. Kod depozita koji se uplaćuje u ratama klijent treba da navede planirane datume uplata-isplata kao i očekivane iznose.

Uplate u korist klijenta- ovdje se upisuju odobrenja u korist klijenta koja se pripisuju depozitu (npr. iznos pripisane kamate, državna podsticajna sredstva, bonusi koji se pripisuju tokom trajanja ugovornog odnosa i sl.).

Druge uplate- upisuju se druge uplate koje deponent izvršava po zahtjevu banke, na osnovu internih propisa banke (npr. nadoknada za vođenje računa).

Iznos depozita za isplatu- iznos depozita koji se isplaćuje i to na datum kada će do isplate doći (npr. nakon isteka ugovora o oročenju depozita)

Iznos kamata-iznos kamate koji će se isplaćivati u dogovorenim periodima.

Isplate po depozitu- upisuju se zaduženja klijenta koja se obustavljaju na teret depozita (npr. obustava nadoknade za vođenje računa).

Druge isplate- druge isplate koje banka isplaćuje deponentu po depozitu (npr. isplata premije na depozit uslovljena ispunjenjem određenih uslova od strane deponenta i druge slične isplate).

Stanje depozita - stanje depozita u određenom periodu. Ono je jednako iznosu uplaćenog depozita uvećanom za pripisanu kamatu i druge pripise i umanjeno za nadoknade koje banka obustavlja sa tog računa.

Neto novčani tok - je zbir uplata depozita i drugih uplata (pozitivan novčani tok) umanjeno za iznos depozita za isplatu, iznosa kamate i drugih isplata (negativan novčani tok)

Diskontovani neto novčani tok - unose se iznosi koji se dobijaju diskontovanjem neto novčanih tokova traženom EKS pomoću formule

$$NNT_k \left(1 + \frac{EKS}{100} \right)^{-\frac{d}{t}}$$

NNT_k označava neto novčani tok u određenom periodu, dok EKS u diskontnom faktoru označava efektivni kamatnu stopu; d/t u eksponentu jest zbir tri komponente:

- (1) udijela broja dana od datuma 0-toga razdoblja do 31. decembra iste godine u broju dana u godini 0-toga razdoblja,
- (2) broja godina između godine novčanog toka koji diskontujemo i godine 0-toga perioda, ne brojeći dvije spomenute godine,
- (3) udijela broja dana od datuma perioda u kojem se nalazi novčani tok koji diskontujemo do 31. decembra prethodne godine u broju dana u godini novčanog toka koji diskontujemo.

Matematička formula za obračun d/t je ista kao i kod kredita.

Ukupno- je zadnji red Plana otplate koji se nalazi poslije posljednjeg novčanog toka u posljednjem obračunskom periodu. U ovom se redu u koloni *Diskontovani neto novčani tok* sabiraju svi neto novčani tokovi iz pojedinih perioda. EKS je ona stopa primjenom koje se zbir diskontiranih novčanih tokova izjednačava sa nulom.

$$\sum_k \left[NNT_k \left(1 + \frac{EKS}{100} \right)^{-\frac{d}{t}} \right] = 0$$

Ako banka zaračunava različite iznose kamata na depozite na tekućim i žiro računima potrebno je izračunati i iskazati cijelu skalu pripadajućih EKS, uz navođenja graničnih iznosa za pojedina stanja. Takođe, banka je dužna obavijestiti klijenta o eventualnim drugim naknadama i bonusima.

Primjer:

Klijent je uzeo od banke kredit od 1000 €. Nominalna kamatna stopa je 12% na godišnjem nivou. Zbog provizije od 2% stvarana glavnica kredita iznosi ustvari 980 €. Dok stvarni povrćaj nominalne glavnice sa pripadajućom kamatom iznosi 1120 €.

Efektivna kamatna stopa iznosi:

$$EKS = (1120 - 980) / 980 * 100\% = 14,28\%$$

Dakle nominalna kamatna stopa je 12%, a efektivna kamatna stopa 14,28%.

Napomena:

Uzet je najjednostavniji primjer bez diskontovanja, samo da bi se ukazalo na razliku u kamati ako se uzme u obzir provizija banaka. kao jedini dodatni trošak. Ako se uzmu u obzir ostali vezani troškovi račun je komplikovaniji i podrazumijeva odgovarajući softver za izradu Plana otplate.

5. Zaključak

Primjena EKS treba da obezbijedi zaštitu korisnika kredita ili deponenta, odnosno zaštitu svakog učesnika u nekoj ekonomskoj transakciji, jer kamatna stopa je reper pri donošenju mnogih ekonomskih odluka.. Samo transparentno iskazana kamatna stopa je dobar osnov za donošenje odluka. Ona bi indirektno trebala da utiče na efikasnost cjelokupne privrede.

Jasnija slika o ponudi kreditnih proizvoda trebalo bi da dovede do veće i lojalnije konkurencije među bankarskim i drugim kreditno-depozitnim finansijskim institucijama, a samim tim i do smanjenja cijena kreditnih proizvoda, koje su kod nas enormno visoke, djelimično i zbog nestašice istih u prethodnom desetogodišnjem periodu. Niže kamate podstaći će veću potrošnju, veća potrošnja uticaće na povećanje zaposlenosti, a veća zaposlenost obezbijediće privredni rast.

Jasnijim iskazivanjem prinosa na depozitne proizvode, kroz efektivnu kamatnu stopu, banke bi trebalo da iskoriste mogućnost privlačenja štednje, kao izvora sopstvene kreditne aktivnosti. Činjenica je da je štednja u Crnoj Gori na relativno niskom nivou, što je djelimično posledica loših uslova (niskih prinosa) za štednju, ali i nedostatka dobrih projekata u koje bi banke mogle plasirati ta sredstva, tako da

danas u Crnoj Gori imamo situaciju da banke imaju višak sredstava koja »nemaju« gdje da plasiraju.

Literatura:

1. Mile Stanišić Bankarsko poslovanje i finansijsko tržište
2. Službeni list RCG: Odluka Centralne banke o jedinstvenom načinu obračunavanja i iskazivanja efektivne kamatne stope (autor ovog rada je član grupe koja je radila na izradi ove odluke)
3. Fridrih August fon Hayek : Poredak slobode
4. Računovodstvena praksa 15-16/ 2003
5. Hrvatski web site-ovi (Poslovni forum Hrvatske i Vjesnik Hrvatske)

Milica Vlahović

Obavezna rezerva kao instrument monetarne politike Centralne banke Crne Gore

Abstract

Monetary policy is defined as control of money supply. Changes in total money supply have an impact on achieving determined national economic goals as high employment, price stability, economic growth and balance in relations with the rest of the world. All mentioned goals are connected, directly or indirectly with the changes in money supply, so it can be said that successful monetary policy needs central bank to record money correctly and to control its growth rate effectively.

Review of monetary policy instruments that The Central Bank of Montenegro can use, having in mind that doesn't issue its own currency, is described in this paper. Special focus is given on reserve requirement and its effects.

Key words: *The Central Bank of Montenegro, commercial banks, deposits, credits, reserve requirement*

1. Uvod

Za dobro funkcionisanje privrede neophodna je monetarna stabilnost koja podržava privredni rast i poboljšanje ekonomskih pokazatelja zemlje, motiviše privredne subjekte da štede, investiraju i slobodno trguju sa partnerima drugih zemalja. Pod pojmom monetarna stabilnost najčešće se podrazumijeva stabilnost cijena, koja predstavlja prioritet monetarne politike.

Monetarna politika se definiše kao kontrola ponude novca. Osnovni zadatak svake monetarne politike koju centralna banka sprovodi jeste kontrolisanje ponude novca, kamatnih stopa i uslova kreditiranja, čime se utiče na agregatnu tražnju, posebno investicije i štednju.

U procesu sprovođenja utvrđene monetarne politike centralna banka može koristiti tri generalna instrumenta: operacije na otvorenom tržištu, promjene stope obavezne rezerve i promjene eskontne stope centralne banke. Prilagođavanjem instrumenata monetarne politike monetarne vlasti treba da djeluju pozitivno na ukupne performanse privrede kako bi privreda ostvarila zadovoljavajuću stopu ekonomskog rasta, punu zaposlenost, uravnoteženi platni bilans i stabilnost cijena. Izbor

optimalne kombinacije instrumenata monetarne politike zavisi od velikog broja faktora od kojih su najznačajniji: stepen razvijenosti finansijskog tržišta u datoj zemlji, veličina nacionalne ekonomije i stepen otvorenosti nacionalne privrede.

2. Centralna banka Crne Gore

Jedan od najvažnijih uslova koji mora biti zadovoljen kako bi se obezbijedilo efikasno djelovanje monetarne politike, odnosno uspješnost sprovođenja zacrtanih ekonomskih ciljeva, je institucionalna i faktička nezavisnost centralne banke od izvršne i zakonodavne vlasti. Nezavisnost monetarne politike i centralne banke obezbjeđuje se postavljanjem čvrstog institucionalnog okvira koji garantuje uspješno sprovođenje ciljeva monetarne politike.

Zakonom o Centralnoj banci Crne Gore garantuje se puna nezavisnost Centralne banke kao samostalne institucije odgovorne za monetarnu politiku, uspostavljanje i održavanje zdravog bankarskog sistema i efikasnog platnog prometa u Crnoj Gori. Ovim Zakonom je propisano da Centralna banka ne može vršiti emisiju novca i ne može davati kredite Vladi Republike Crne Gore kao ni drugim pravnim i fizičkim licima, osim bankama za održavanje dnevne likvidnosti pod propisanim uslovima.

Osnovna ovlaštenja Centralne banke su: izdavanje i oduzimanje dozvole za rad bankama i finansijskim institucijama u Republici, regulisanje i kontrola njihovog rada i sprovođenje postupka stečaja i likvidacije nad ovim institucijama; davanje kredita iz svojih rezervi bankama koje imaju dozvolu za rad u Republici, pod uslovima utvrđenim Zakonom o Centralnoj banci Crne Gore; propisivanje i sprovođenje mjera, regulisanje i kontrola platnog prometa, poravnanje i međubankarski obračun u Republici; obavljanje i kontrola platnog prometa u zemlji i sa inostranstvom; obavljanje djelatnosti bankara, savjetnika i fiskalnog zastupnika organa i organizacija Republike.

3. Monetarna politika Centralne banke Crne Gore

Monetarni sistem Crne Gore baziran je na euru kao monetarnoj jedinici, sredstvu plaćanja i valuti rezerve.

Osnove monetarne politike Centralne banke Crne Gore postavljene su zakonskim određenjem da Banka ne emituje novac. Time je eliminisan značajan domaći izvor inflacije, ali i bitna funkcija Centralne banke. Pošto ne emituje sopstvenu valutu, instrumenti monetarne politike Centralne banke su ograničeni.

Koje instrumente monetarne politike Centralna banka Crne Gore može koristiti?

- Operacijama na otvorenom tržištu centralna banka upravlja rezervama likvidnosti banaka, monetarnom bazom i monetarnim agregatima kroz trgovinu prvoklasnim hartijama od vrijednosti, najčešće državnim (zapisi državnog trezora, bonovi državnog trezora, obveznice državnog trezora). Na sekundarnom tržištu hartija od vrijednosti centralna banka može trgovati i komercijalnim zapisima većih korporacija i može, ukoliko ne postoji aktivno, široko tržište državnih hartija od vrijednosti, emitovati sopstvene kratkoročne hartije od vrijednosti.

Zašto Centralna banka Crne Gore ne može koristiti ovaj instrument? U Crnoj Gori ne postoji dovoljno razvijeno tržište hartija od vrijednosti. Međutim, i da je tržište hartija od vrijednosti razvijeno, obavljajući operacije na otvorenom tržištu Centralna banka bi kreditirala Vladu i pravna lica, što nije u skladu sa Zakonom o Centralnoj banci.

- Centralna banka Crne Gore ne može koristiti devizni kurs kao instrument za regulisanje novčane mase, jer nema sopstvenu valutu.
- Centralne banke mogu uticati na količinu novca u opticaju mijenjajući kamatnu stopu koju obračunavaju na kredite odobrene finansijskim institucijama.

Centralna banka Crne Gore ne može da vodi ovakvu politiku kamatnih stopa jer kao osnov za određenje kamatnih stopa na kredite koje odobrava bankama za održavanje dnevne likvidnosti služi kamatna stopa na državne zapise formirana na poslednjoj aukciji, na osnovu ponude i tražnje za državnim zapisima.

Centralna banka Crne Gore može u cilju održavanja dnevne likvidnosti banaka odobriti banci koja posluje u Republici: a) korišćenje 50% svoje obavezne rezerve deponovane kod Centralne banke, pri čemu banka ne plaća kamatu na korišćenje ovih sredstava ukoliko korišćeni iznos vrati na račun rezerve do kraja istog radnog dana; b) Intra – dnevni ili noćni kredit iz sredstava Centralne banke, pri čemu odobreni krediti moraju u potpunosti biti obezbijeđeni hartijama od vrijednosti (sa rokom dospjeća od tri dana do godinu dana) koje je emitovala Republika Crna Gora, država članica Evropske unije ili druga država određena propisom Centralne banke. Intra – dnevni i noćni krediti daju se u iznosu od 80% nominalne vrijednosti hartija od vrijednosti koje se koriste za obezbjeđenje kredita.

Intra – dnevni kredit se odobrava banci koja u toku dana na poslovnom računu nema dovoljno sredstava za izvršenje svih dospjelih obaveza, po prosječnoj godišnjoj kamatnoj stopi koja je formirana na poslednjoj aukciji državnih zapisa. Banka mora Centralnoj banci vratiti *intra – dnevni kredit* do kraja radnog vremena istog dana. U suprotnom Centralna banka u periodu do dana otplate kredita ili prodaje založenih hartija od vrijednosti obračunava kamatu po kamatnoj stopi za 50% većoj od utvrđene stope za korišćenje kredita. Ako na kraju radnog dana banka nema dovoljno sredstava za izvršenje dospjelih obaveza, Centralna banka može banci odobriti *noćni kredit* za period od jednog poslovnog dana po kamatnoj stopi za pola procenta većoj od prosječne kamatne stope koja je formirana na poslednjoj aukciji državnih zapisa. Ako se kredit ne vrati na vrijeme, Centralna banka obračunava kamatu po stopi koja je za 80% veća od stope za korišćenje odobrenog kredita, u periodu do roka vraćanja ili do dana prodaje založenih hartija od vrijednosti.

Centralna banka Crne Gore ne može sprovesti monetarnu politiku u najužem smislu, kroz emisiju novca ili određivanjem kamatnih stopa zbog postojećih zakonskih ograničenja. Emisiju novca vrši Evropska centralna banka dok kamatne stope određuje tržište, a povezane su sa kamatnim stopama u euro zoni, prilagođene za očekivanu stopu inflacije i stopu rizika.

Na osnovu navedenog zaključuje se da je osnovni instrument monetarne politike Centralne banke Crne Gore obavezna rezerva.

4. Obavezna rezerva banaka kod Centralne banke Crne Gore

Cilj obavezne rezerve kao instrumenta monetarne politike je da omogući bolju kontrolu novca od strane centralne banke i kontrolu bankarskog sistema. Promjenom stope obavezne rezerve utiče se na monetarni multiplikator koji se smanjenjem stope obavezne rezerve povećava, što dalje utiče na povećanje ponude novca. Smanjenje stope obavezne rezerve vodi povećanju kreditnog potencijala banaka i mogućnosti kreiranja više novca. Promjenom stope obavezne rezerve centralna banka direktno utiče na likvidnost ekonomije.

U cilju povećanja opšte likvidnosti i kreditne aktivnosti banaka, Centralna banka Crne Gore aktivirala je u januaru 2002. godine obaveznu rezervu kao instrument monetarne politike.

Obavezna rezerva označava minimum rezervi koje banke treba da drže na računu rezervi kod Centralne banke Crne Gore. Račun rezervi čine račun obavezne rezerve banaka kod Centralne banke i račune Centralne banke u inostranstvu.

Osnovicu za obračun obavezne rezerve čini prosječno dvonedjeljno stanje svih depozita po viđenju (osim depozita lokalnih banaka) i oročenih depozita do 30 dana.

Aktiviranjem obavezne rezerve Centralna banka je istakla opredjeljenje za postepeno smanjenje zahvatanja potencijala banaka ovim instrumentom. Tako je prvobitno utvrđena stopa obavezne rezerve od 80% u martu 2002. godine smanjena na 70%, krajem juna na 60%, a u oktobru 2002. na 50%. Važeća stopa obavezne rezerve je 23%.

Tabela 1. Uporedni pregled stope obavezne rezerve

	EMU	Crna Gora	Srbija	Makedonija	Bosna i Hercegovina	Slovenija	Kosovo	Hrvatska
Stopa obavezne rezerve	2%	23%	20%	10% i 5%*	5%	2% i 4,5%*	10%	19%

* *Nije određena jedinstvena stopa obavezne rezerve za sve depozite koji čine osnovicu za obračun*

Od aprila 2003. godine, bankama je omogućeno da do 25% obavezne rezerve mogu držati u obliku državnih zapisa Republike Crne Gore. Ranijim Odlukama, ovaj procenat je iznosio 10%. Pored toga, banke mogu da 50% svoje izdvojene rezerve koriste za likvidnost beskamatno, ukoliko sredstva vrate do kraja istog radnog dana.

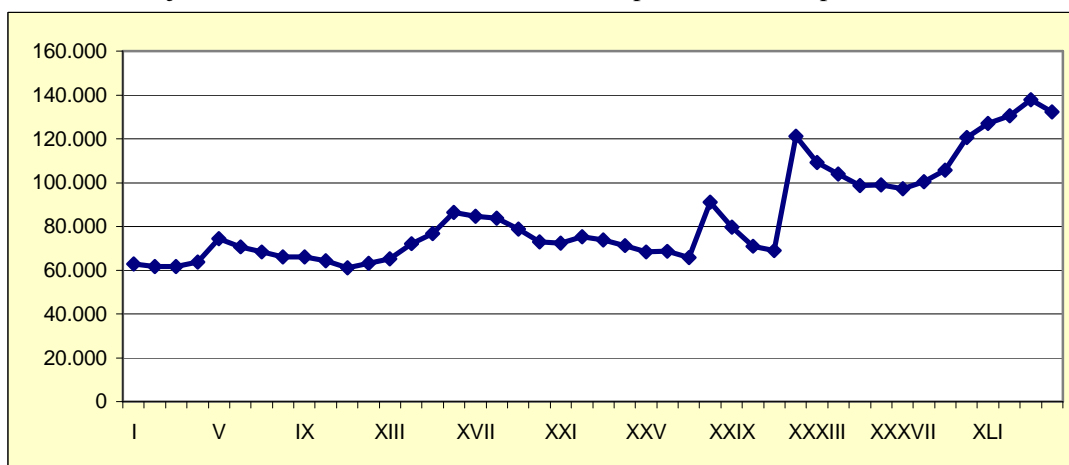
Centralna banka od 1. jula 2002. godine na sredstva deponovana na računu rezervi plaća kamatu bankama po stopi od 1% na godišnjem nivou. Prvobitno je bilo utvrđeno da se navedena stopa primjenjuje na 40% sredstava izdvojenih na računu rezervi, da bi se osnovica za obračun kamate smanjila i sada iznosi 25%. Međutim, za neispunjenu obaveznu rezervu Centralna banka obračunava i naplaćuje bankama kamatu mjesečno po stopi od 12% na godišnjem nivou.

Izdvajanje obavezne rezerve Od početka primjene instrumenta obavezne rezerve, osnovica za obračun obavezne rezerve je oscilirala i značajno je povećana u septembru 2003. godine u odnosu na početak prethodne godine. Prosječno stanje depozita koji su činili osnovicu za obračun obavezne rezerve u 2002. godinu iznosilo je 71 milion eura, dok je za devet mjeseci 2003. godine taj prosjek 101 milion eura. Na povećanje osnovice uticalo je prije svega proširenje osnovice za obračun obavezne rezerve (primjena od aprila 2003 godine) i rast depozita banaka.

Depoziti banaka su iznosili 222 miliona eura krajem avgusta 2003. godine i činili su 61% ukupne pasive. U odnosu na kraj prethodne godine ukupni depoziti su veći za 89%. U strukturi depozita najveće učešće imaju depoziti po viđenju (64%), dok oročeni depoziti učestvuju sa 36%. Važno je naglasiti da su u odnosu na kraj prethodne godine oročeni depoziti povećani za 40%, tako da je bitno poboljšana

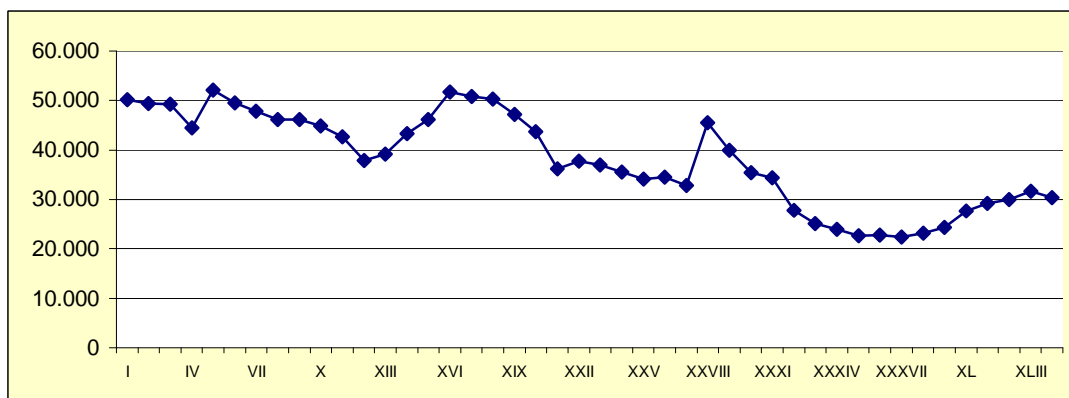
struktura depozita. Rast ukupnih depozita banaka uticao je i na povećanje osnovice za obračun obavezne rezerve.

Graf 1. Kretanje osnovice za obračun obavezne rezerve po obračunskim periodima (u 000 eura)



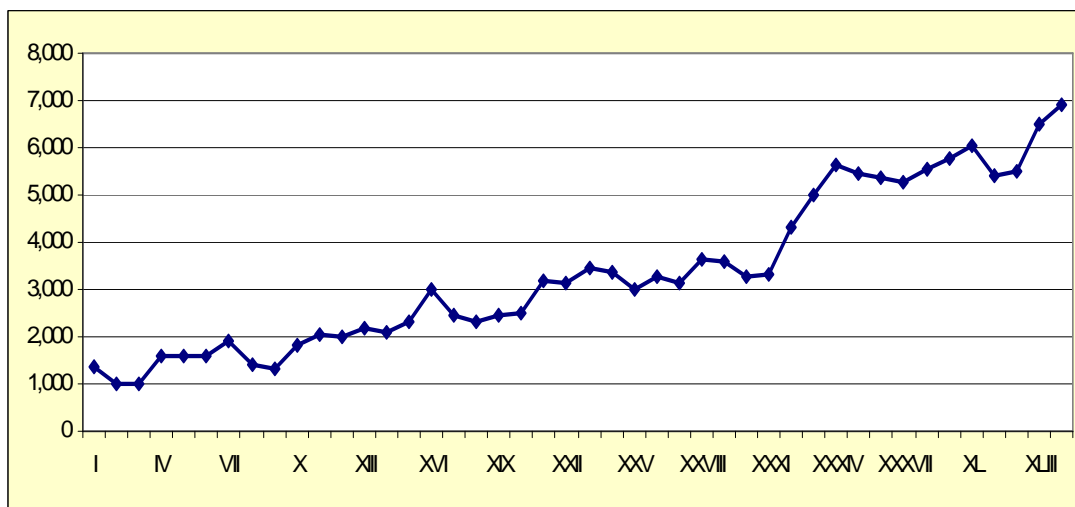
Sledeći grafik pokazuje smanjenje izdvojene obavezne rezerve od početka 2002. godine. U prvom obračunskom periodu izdvojeno je oko 50 miliona eura obavezne rezerve, a u septembru 2003. godine 30 miliona eura. Navedeno smanjenje rezultat je smanjenja stope obavezne rezerve.

Graf 2. Izdvojena obavezna rezerva u periodu januar 2002 - septembar 2003. (u 000 eura)



Da li su banke iskoristile novu mogućnost da 25% svoje obavezne rezerve (umjesto ranije propisanih 10%) drže u obliku državnih zapisa Republike Crne Gore?

Graf 3. Izdvojena obavezna rezerva koju banke drže u obliku državnih zapisa (u 000 eura)



Prethodni grafik pokazuje povećanje izdvajanja obavezne rezerve u državne zapise RCG, što je uslovljeno primjenom nove odluke o obaveznoj rezervi. Od deset banaka koliko posluje u Republici devet redovno drži dio obavezne rezerve u obliku državnih zapisa koji se izdaju sa rokom dospijeca od 28 i 56 dana. Kako je kamatna stopa koja se obračunava na državne zapise značajno veća od kamatne stope koju Centralna banka plaća na sredstva izdvojena na računu rezervi (1% na godišnjem nivou), razumljivo je ovako ponašanje banaka. Slijedi prikaz kretanja kamatnih stopa na državne zapise u 2003. godini.

Tabela 2. Prosječne kamatne stope na državne zapise u periodu januar – avgust 2003

Državni zapisi na 28 dana		Državni zapisi na 56 dana	
Broj aukcije	Prosječna kamatna stopa	Broj aukcije	Prosječna kamatna stopa
XIX	7.99%	XII	8.13%
XX	8.49%	XIII	8.38%
XXI	8.94%	XIV	9.13%
XXII	10.17%	XV	10.05%
XXIII	10.45%	XVI	10.06%
XXIV	10.75%	XVIII	11.51%
XXV	10.71%	XIX	11.24%
XXVI	10.83%	XX	11.12%

Rast kamatne stope na državne zapise rezultat je veće tražnje za ovom hartijom od vrijednosti, na koju je značajno uticao instrument obavezne rezerve.

Pored toga što mogu izdvojiti obaveznu rezervu na račun rezervi kod Centralne banke i držati je u obliku državnih zapisa, banke mogu dio svoje obavezne rezerve izdvojiti i na račun Centralne banke u inostranstvu. Ovu mogućnost banke koriste od januara 2003. godine. Struktura izdvojene obavezne rezerve u septembru bila je: izdvojeno na računu obavezne rezerve kod CBCG - 55%, na računu CBCG kod stranih banaka - 22% i u obliku državnih zapisa - 23%.

5. Uticaj obavezne rezerve na kreditnu aktivnost banaka

Najrazvijeniji dio finansijskog sistema Crne Gore, sa dominantnim učešćem je bankarski sistem. Banke su osnovni nosilac finansiranja privrede što je posebno izraženo u ekonomijama koje karakteriše slabo razvijeno finansijsko tržište.

Motiv centralne monetarne vlasti da mijenja stepen imobilizacije sredstava banaka obaveznom rezervom je očuvanje stabilnosti finansijskog sistema. Da li ovakva mjera stimulise poslovne banke na kreditnu aktivnost?

Primjenom instrumenta obavezne rezerve direktno se utiče na visinu kreditnog potencijala banaka. Ekscesni rast količine novca i kredita može narušiti monetarnu stabilnost i voditi ulasku privrede u zone nižih stopa rasta domaćeg proizvoda od potencijalnog mogućeg. Imajući ovo u vidu, a polazeći od karakteristika crnogorske privrede, Centralna banka Crne Gore se opredijelila za postepeno smanjenje stope obavezne rezerve i samim tim na postepeno oslobađanje sredstava banaka za kreditnu aktivnost.

U 2001. godini visok nivo potencijala banaka bio je uslovljen visokim obavezama banaka po osnovu ino-dugova i stare devizne štednje. Pored toga, postojala je visoka obaveza banaka prema Centralnoj banci u smislu držanja 100% obavezne rezerve na depozite po viđenju.

Mijenjanje instrumenta obavezne rezerve imalo je za rezultat značajno povećanje kreditnog portfolija banaka koji je u avgustu 2003. godine iznosio 165 miliona eura i bio veći za 33% u odnosu na kraj prethodne godine.

Oslobađanjem izvora za kreditnu aktivnost banaka značajno se promijenila i struktura aktive banaka u 2003. godini u odnosu na prethodnu godinu, kada su najveće učešće bilježila novčana sredstva i ostala aktiva, dok sada dominiraju plasmani.

Tabela 3. Struktura aktive banaka, mart 2002 – jun 2003. godine

AKTIVA	31.III	30.VI	30.IX	31.XII	31.I	28.II	31.III	30.IV	31.V	30.VI	31.VII	31.VIII
	2002						2003					
1. Novčana sredstva i dep. kod dep. Ins.	46%	38%	43%	41%	38%	33%	35%	26%	25%	27%	32%	35%
2. Krediti	27%	33%	31%	37%	39%	44%	44%	50%	52%	52%	48%	45%
3. Hartije od vrijednosti	1%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	3%	2%	3%	3%
4. Ostala aktiva	29%	31%	28%	25%	25%	26%	24%	26%	25%	22%	21%	20%
5. Rezervisanja	-3%	-3%	-4%	-4%	-4%	-4%	-4%	-5%	-5%	-3%	-3%	-3%
6. UKUPNO AKTIVA	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Učešće novčanih sredstava u ukupnoj aktivi postepeno se smanjivalo od marta prethodne godine (kada je iznosilo 46%) i u avgustu ove godine iznosilo je 35%. Isti trend bilježi i ostala aktiva od čega se najveći dio odnosi na potraživanja po staroj deviznoj štednji.

Značajan je uzlazni trend učešća kredita, sa 27% koliko je iznosilo u martu 2002. godine na 45% u avgustu 2003. godine.

Tabela 4: Ukupni krediti, 2002 – 2003, u 000 EUR

Krediti	2002	2003							
	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Kreditni	124,663	134,900	147,152	144,055	155,119	164,737	168,480	168,295	165,245
1. Bankama i finansijskim inst.	788	1,098	872	535	525	771	1,167	832	652
2. Nefinansijskim instit. i ostalim komit.	103,344	114,197	125,151	125,763	136,570	147,252	150,972	151,415	151,425
2.1. Preduzeća u privatnom vl.	70,305	78,323	82,178	84,018	91,327	96,381	100,206	103,911	104,921
2.2 Organizacije u državnom vlasništvu	8,448	10,027	15,155	13,683	14,240	18,342	17,954	13,761	12,297
2.3. Fizička lica	22,032	23,171	25,461	25,895	29,014	30,352	30,503	31,358	32,256
2.4. Ostalo	2,559	2,676	2,357	2,167	1,989	2,177	2,309	2,385	1,951
3. Vladi, Opštinama i Agencijama	20,531	19,605	21,129	17,757	18,024	16,714	16,341	16,048	13,168

U okviru ukupnih kredita dominiraju krediti odobreni privatnim preduzećima (63%), koji bilježe uzlazni trend u 2003. godini tako da su u avgustu 2003. godine bili veći za 49% u odnosu na kraj prethodne godine, mada nedostatak kvalitetnih investicionih projekata kao i slaba kreditna istorija preduzeća utiču da nema velikih zaduženja.

Kreditni fizičkim licima takođe bilježe rast tokom 2003. godine tako da prema podacima za avgust 2003. građani duguju bankama oko 32 miliona eura, što je za 46% više u odnosu na kraj 2002. godine. Polazeći od kreditne nesposobnosti građana čija je prosječna plata oko 240 eura, u većini slučajeva neredovna, uz česta prekoračenja na tekućem računu, banke uglavnom odobravaju kratkoročne kredite.

Građanima su, polazeći od navedenih karakteristika, neophodni krediti o čemu govori i podatak da je potrošačka korpa veća od prosječne plate (264 eura u septembru 2003). Pored toga, prema podacima iz Strategije za redukciju siromaštva, preko 9% (oko 12% uključujući Rome i izbjeglice) stanovništva je na ivici siromaštva.

Šta je izvor povećanja kreditne aktivnosti banaka? Već je prikazan značajan rast depozita u bankama koji se sada, smanjenjem stope obavezne rezerve mogu u većem obimu koristiti za kreditiranje. Visina depozita kod banaka dovoljno je visoka da podrži rast kreditne aktivnosti. Istovremeno, sredstva privatnih preduzeća dominiraju u strukturi depozita (39% u avgustu 2003), dok je značajno i učešće depozita stanovništva (15%). Pored toga, depoziti državnih institucija i agencija učestvovali su sa 24% u ukupnim depozitima, preduzeća u državnom vlasništvu 4%, organizacije u javnom vlasništvu 10%, dok se na kategoriju Ostalo odnosilo 8%.

U depozitima banaka dominiraju depoziti po viđenju, tako da i u ukupnim kreditima dominiraju kratkoročni krediti. Prema podacima za avgust 2003, kratkoročni krediti su učestvovali u ukupnim kreditima sa 73%

6. Zaključak

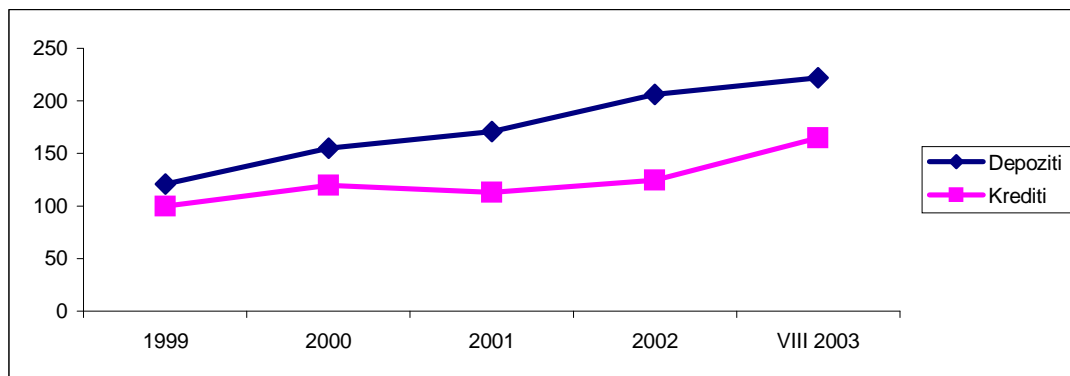
Zašto je važna obavezna rezerva? Da li centralna banka mora propisati obaveznu rezervu ili bi banke držale rezerve dobrovoljno i bez zakonske obaveze? Banke bi mogle odrediti koliko je sredstava potrebno držati kao rezervu da bi odgovorile zahtjevima za povlačenjem gotovine i depozita. Međutim stopa tkz. razumne rezerve sigurno bi bila manja od stope koju centralna banka smatra "najboljom". Ovo iz razloga što su banke profitno orjentisane institucije koje nastoje minimizirati količinu rezervi koje drže, jer su prihodi od držanja obavezne rezerve kod centralne banke manji od kamate koju mogu ostvariti pretvaranjem tih sredstava u prihodonosnu aktivu, npr. u kredite.

Kao razlog za držanje obavezne rezerve navodi se zaštita deponenata. Deponenti mogu biti sigurni jedino ako je obavezna rezerva 100%. Međutim, ovakav način zaštite deponenata ne primjenjuje se u zdravim ekonomskim sistemima već se koriste drugi instrumenti kao što je uvođenje šeme osiguranja depozita (Zakon o osiguranju depozita, čiji je nosilac Centralna banka Crne Gore, u Crnoj Gori usvojen je početkom jula 2003. godine). Obavezna rezerva se mora posmatrati kao instrument monetarne politike koji utiče na monetarni multiplikator.

Centralna banka Crne Gore je postavila temelje funkcionisanja zdravog finansijskog sistema uvođenjem konvertibilne valute i ustanovljavanjem novog institucionalnog okvira. Zbog nelikvidnosti crnogorske privrede i visokog rizika u periodu

dvovalutnog sistema, banke su imale obavezu prema Centralnoj banci Crne Gore u smislu držanja 100%-tne obavezne rezerve na depozite po viđenju. Rezultat napora CBCG u sprovođenju bankarske reforme bio je vraćanje povjerenja u bankarski sistem, što se ogleda kroz rast depozita u bankama.

Graf 4: Kretanje depozita i kredita u periodu decembar 1999 – avgust 2003. god. (u milionima eura)



Iz pregleda se vidi da je rast depozita praćen rastom kredita, što je prije svega posljedica primjene i mijenjanja instrumenta obavezne rezerve.

Od januara 2002. godine do sada Centralna banka je mijenjala stopu obavezne rezerve četiri puta i važeća stopa je 23%. Da li je potrebno dalje smanjenje stope obavezne rezerve? Analizom likvidnosti banaka može se zaključiti da su banke likvidne jer su raspoloživa sredstva za plaćanje u zemlji i prema inostranstvu konstantno veća od obaveza. Pored toga kreditna aktivnost banaka se značajno povećala pri čemu je stepen naplate kredita zadovoljavajući, a najveći korisnici kredita su privatna preduzeća i stanovništvo.

Politika Centralne banke Crne Gore do sada je dala odlične rezultate, a jedna od mjera bila je aktiviranje obavezne rezerve kao instrumenta monetarne politike. Centralna banka Crne Gore oslobađanjem bankarskog potencijala omogućila je bankama da obavljaju svoju osnovnu aktivnost i učestvuju u multiplikaciji novca. S druge strane, oslobađanjem bankarskih depozita obezbijedila je ekonomiji izvor finansiranja i time mogućnost veće aktivnosti. S obzirom na likvidnost bankarskog sistema obaveznu rezervu ne bi trebalo za sada mijenjati. Na potezu su privreda, privatni preduzetnici i stanovništvo koji treba kao korisnici kredita da oplode posuđeni novac i tako doprinesu rastu cijele ekonomije. Reformama koje je započela Vlada Crne Gore stvaraju se uslovi za normalno funkcionisanje privrede kroz smanjenje rizika poslovanja (inflacija za prvih devet mjeseci 2003 iznosi 6,6%, donešen je Zakon o zaštiti depozita i Zakon o sprječavanju pranja novca, Odluka o efektivnoj kamatnoj stopi...). Svega dvije banke imaju veće državno učešće u

kapitalu, tri banke imaju većinsko strano učešće u kapitalu, većina banka je obogatila svoju ponudu, konkurencija je pojačana, stvara se zdravo ekonomsko okruženje...Pitanje je samo da li će pojedinci sve to znati iskoristiti, odnosno da li je svijest i način razmišljanja ljudi promijenjen. Promijenjeni način razmišljanja podrazumijeva prije svega svjesnost da više ni Centralna banka Crne Gore kao ni Vlada neće stajati iza neprofitabilnih sistema čije poslovanje nije u duhu tržišne ekonomije.

Literatura:

1. Đorđe Đukić: *Centralna banka i finansijski sistem*
2. Veselin Vukotić: *Makroekonomski računi i modeli*
3. Roger LeRoy Miller, David D. VanHoose: *Modern money and Banking*
4. www.cb-cg.org

Mirjana Vujović

Reforma crnogorskog platnog prometa

Abstract

This model show a short over review at reform strategy of domestic payment operations. In May 2001 the Council adopted the Reform Activity Plan for transformation of domestic payment operations. The main goals of this Activity Plan were as follows:

- abolishment of the monopoly status in performance of domestic payment operations,
- provision of full banking services to clients through performance of domestic payment operations by commercial banks,
- provision of fair competition in the financial sector, that is, among the banks in performing such activities,
- alignment of inter bank payments with international practices and standards,
- divestment of non-payment functions from the responsibility of payment operations participants and capacity building within the new institutions in charge of these functions.

The Reform Model was defined and agreed between the Central Bank of Montenegro and the commercial banks on the basis of adopted Action Plan for transformation of ex-ZOP and Memo on Migration of customer payment services from ZOP to commercial banks.

The Model is based on the separation and distribution of payment operations functions between the banks and the Central Bank.

Key words: *payment operations, model, strategy.*

Uvod

Opređeljenje CBCG je racionalan i pouzdan pristup u reformi nacionalnog platnog sistema – sprovođenja transformacije unutrašnjeg platnog prometa u fazama. Kao dio reformske inicijative, anticipira se formiranje ad-hok Komisije, kojom će predsjedavati CBCG, uz direktno učešće komercijalnih banka. Ova Komisija će odrediti koje se funkcionalno unapređenje sistema može zahtjevati radi pružanja

podrške kako izmještanje šalterskih usluga u banke, tako i, što je još značajnije, implementaciju nove politike rezervi i praćenja funkcije menadžmenta likvidnosti.

2. Reforma crnogorskog platnog prometa

U zapadnom svijetu platni promet je u bankama a kod nas u ZOP-u. ZOP je kroz sistem " bezgotovinskoj plaćanja " štampao novac – kroz izdavanje naloga bez pokrića (isplata sa računa na kojem nema realnog novca).To je i razlog da se reformom u Crnoj Gori platni promet prenese u banke. Ovo nije lako realizovati jer je to rušenje starog sistema i uspostavljanje novog, na ekonomskim osnovama: *trošite onoliko koliko zaradite*. Upravo zbog gore navedenog stanovništvo Centralne banke Crne Gore je, s jedne strane da se crnogorski platni promet tržišno orijentiše, a s druge strane, opredjeljenje da se tokom reformskog procesa izbjegnu bilo kakvi proremećaji u tokovima platnog prometa u okviru privatnog i javnog (državnog) sektora.

2.1 Strategija reforme

Ubrzo nakon konstituisanja Savjeta Centralne banke Crne Gore, kao organa koji upravlja Centralnom bankom, uočena je potreba za reformom unutrašnjeg platnog prometa, pa je Savjet, u maju 2001. godine, usvojio plan aktivnosti na reformi unutrašnjeg platnog prometa, čiji su osnovni ciljevi:

- ukidanje monopola u obavljanju unutrašnjeg platnog prometa,
- omogućavanje bankama da obavljanjem unutrašnjeg platnog prometa obezbijede klijentima kompletan bankarski servis, kakav pružaju banke u razvijenim zemljama,
- omogućavanje zdrave konkurencije u finansijskom sektoru, odnosno zdrave konkurencije među bankama u obavljanju ovih poslova,
- modernizacija međubankarskih plaćanja saglasno međunarodnoj praksi i standardima,
- izmještanje funkcija koje, po svojoj prirodi, ne pripadaju platnom prometu iz nadležnosti nosilaca platnog prometa i osposobljavanje nadležnih organa i organizacija za obavljanje tih funkcija.

2.2 Model reforme

Model reforme Centralna banka Crne Gore je definisala i usaglasila sa komercijalnim banakama na osnovu usvojenog Plana aktivnosti reforme bivšeg ZOP-a i Memoranduma o izmještanju usluga platnog prometa u komercijalne banke.

Model se zasniva na podjeli funkcija u platnom prometu između banaka i Centralne banke, pri čemu banke obavljaju:

- otvaranje, vođenje i ukidanje računa pravnih i fizičkih lica, koja obavljaju registrovanu ili propisanu djelatnost, u žiro sistemu;
- prijem, kontrolu i izvršavanje naloga za gotovinska i bezgotovinska plaćanja na teret i u korist računa u žiro sistemu;
- blagajničko-trezorske poslove radi obezbjeđenja gotovine za potrebe svojih klijenata koji imaju račun u žiro sistemu;
- vođenje evidencija o stanju i promjenama na računima iz tačke 1 ovog stava i izvještavanje vlasnika tih računa o stanju i promjenama na njihovim žiro računima i druga propisana izvještavanja o izvršenom platnom prometu;
- otvaranje, vođenje i ukidanje računa fizičkih lica, koja ne obavljaju registrovanu djelatnost, u unutrašnjim sistemima banaka;
- vođenje evidencija o stanju i promjenama na računima iz tačke 5 ovog stava i izvještavanje vlasnika tih računa o stanju i promjenama na njihovim računima;
- druge poslove platnog prometa u zemlji, u skladu sa zakonom i propisima Centralne banke.

Centralna banka obavlja poslove platnog prometa navedene u tački 1.

U skladu s Odlukom o platnom prometu u zemlji, Pošta, kao ovlašteni agent u platnom prometu, na osnovu ugovora sa Centralnom bankom i bankama koje imaju odobrenje za obavljanje platnog prometa u MPS i žiro sistemu, obavljaće prijem gotovinskih uplata i vršenje gotovinskih isplata fizičkim licima u ime nosilaca MPS i žiro sistema, a za svoj račun.

U *prvoj fazi* reforme poslovne banke će postepeno preuzimati poslove platnog prometa za svoje klijente tokom 2002. i 2003. godine, dok će Centralna banka Crne Gore, okončanjem ovog procesa, obavljati poslove centralnog procesiranja naloga.

U *drugoj fazi* reforme, banke će izgrađivati svoje unutrašnje platne sisteme, a Centralna banka će, za njihove potrebe, vršiti procesiranje međubankarskih plaćanja.

Centralna banka će zadržati odgovornost za obračun međubankarskih plaćanja.

Centralna banka kao bankarska institucija koja je odgovorna za uspostavljanje i održavanje efikasnog platnog sistema, reguliše i kontroliše platni promet u zemlji i sa inostranstvom.

Ovakav model u najvećoj mjeri eliminiše sve potencijalne rizike u reformi platnog sistema. sa ciljem ostvarivanja pouzdanog, efikasnog i jeftinog platnog sistema uz primjenu međunarodno prihvaćenih standarda.

3. Zaključak

CBCG – platni promet će prestati da obavlja poslove platnog prometa u svojim filijalama kada se zaokruži proces izmještanja šalterskih usluga u banke. Ova reforma znači da će banke ovaj posao sve više morati da spuste na šaltere približavajući se svojim klijentima u smislu da im pomognu da riješe najrazličitije probleme. U tom smislu sve više će biti savjetodavci i finansijski aranžeri. Banke će sve više morati da prodaju uslugu i pamet. Da bi uspješno, jeftino, brzo mogle da nastupaju i izvrše svoje zadatke i ciljeve. Banaka će morati sve više da ulažu u informacionu tehnologiju, komunikacije i ljude a samim tim sve više ulažu u informacionu tehnologiju, komunikacije i ljude.

Litetarura:

1. Memorandum o preuzimanju dijela poslova platnog prometa od strane banka (2001)
2. Odluka o platnom prometu u zemlji ("Sl.list RCG", br.59/02, 67/02, 7/03)
3. Odluka o poslovima i organizaciji platnog prometa u Centralnoj banci Crne Gore (" Sl.list RCG",br.53/01)

Marina Milić

Tranzicija na djelu: izvori podrške domaćinstvima – mehanizmi za preživljavanje

Abstract:

Transition caused numerous changes in political, social, cultural and economic systems. System of values has been changed: the time brought some good, and some not such a good things. In the situation when many people lost their jobs and when income sources were reduced, when the level of security for their families has been decreased, individuals were forced to “find the ways” in order to keep certain level of living standards. The most common solution was engaging in grey economy, incomplete declaring of income, selling of the assets. This paper has a goal to remind on copying mechanisms the most commonly used by households in order to keep and improve the living standards.

Key words: *Transition, household, copying mechanisms/strategies*

1. Uvod

Raskidanje sa prošlošću i prelazak na novi sistem individualnih i društvenih vrijednosti u okviru procesa tranzicije, imalo je i ima značajnog uticaja na cjelokupno društvo pa i na domaćinstvo kao njegovu osnovnu jedinicu. Prelazak iz jednog ideološki i politički različitog sistema u drugi ostavio je posljedice na individualnu i društvenu svijest i stavove građana. Iz centralno planske ekonomije koja je sa sobom nosila jednakost i sigurnost, društvo koje se u međuvremenu “pretvorilo” u pojedinca koji sve posmatra kroz sopstveni interes, suočilo se sa sistemom kapital odnosa i principom “plati i nosi”¹⁸⁷. U stihiji promjena na ekonomskom i političkom planu došlo je do snažnog raslojavanja društva: indikator nejednakosti (Gini koeficijent) u pojedinim bivšim zemljama socijalizma je udvostručen. Pojava siromaštva koja je posmatrana kao jednokratna i prolazna, zahvatila je sve pore društva: od potrošačke do kulturne sfere razvoja zajednice.

Snažan razvoj kapitalizma i tržišne ekonomije zahtijevali su promjene u načinu razmišljanja, obrazovanju, planiranju... Međutim, recidivi prošlog vremena dodatno

¹⁸⁷ Univerzalno i posebno u našoj tranziciji, Slobodan Maksimović, 2001

su usporavali nesigurne reforme koje su polako ali bez zaustavljanja, negdje brže, negdje sporije, napredovale. Rezultati procesa tranzicije razlikuju se od zemlje do zemlje. Faktori koji su uticali na to su brojni i sveobuhvatni. Ono što je zajedničko za sve su korjenite promjene: ništa više nije isto. Cilj ovog rada je da se pozabavi dešavanjima u domaćinstvima u periodu tranzicije u smislu obezbjeđivanja sredstava za život. Pored opštih tema koje su karakteristične za sve tranzicione zemlje, posebna pažnja biće posvećena mehanizmima preživljavanja domaćinstava u Crnoj Gori.

2. Tranzicija kao proces

Zamjena jednog sistema koji je počivao na kolektivnom duhu, društvenoj dobrobiti i radu kao osnovi materijalnog i društvenog položaja svakog pojedinca, sa sistemom čija su osnovna načela individualizam i materijalne vrijednosti, predstavlja jedan proces. Taj proces označen je kao tranzicija.

Tranzicija je kompleksan društveni proces koji može biti analiziran iz različitih perspektiva. Ovaj proces podrazumijeva kretanje od krupnih i brojnih, a ponekad i divergentnih elemenata koji su proizvod nevidljivih struktura ka transparentnim transformacijama kao što su demokratizacija, privatizacija i razvoj slobodnog tržišta.

Tranzicija kao proces totalne društvene promjene podrazumijeva političku promjenu – u smjeru razvoja političkog pluralizma, društvenu promjenu – u pravcu afirmacije civilnog društva, kulturnu promjenu – u pravcu razvoja individualizma nasuprot kolektivizmu i ekonomsku transformaciju – u smjeru razvoja tržišne ekonomije.

O najboljem modelu transformacije planske u tržišnu ekonomiju postoji veliki broj različitih teorijskih pretpostavki; međutim, sve ekonomije u tranziciji imaju sledeće aspekte:

- Liberalizacija tržišta
- Privatizacija (bolje imati bilo kakvu privatnu nego zadržati svojinu u kojoj je sve “ničije i svačije”)
- Promjena ekonomske strukture
- Različiti modeli ekonomske dinamike i ekonomskog razvoja (nove tehnologije, nove usluge)
- Pojava novih ekonomskih klasa
- Promjene u ekonomskom ponašanju.

Tranziciju u Crnoj Gori prpratili su unutrašnji i spoljašnji ekonomski i politički šokovi. Ratna dešavanja u neposrednom okruženju nanijela su veliku štetu i zaostajanje u razvojnim procesima. Na putu svoje ekonomske suverenosti, Crna Gora je napravila niz poteza počev od uvođenja njemačke marke, a kasnije i eura,

snižavanja carinskih stopa, usvajanja niza reformskih zakona, realizacija programa privatizacije i sl. Priliv izbjeglica i raseljenih lica i podrška međunarodne zajednice, za trenutak su usporili preduzetničku inicijativu i državna potrošnja je izbila u prvi plan. Danas, većina zaposlenih je aktivna u državnim službama, a javna potrošnja prevazilazi 40% GDP (uključen iznos finansiranja zajednice).

3. Domaćinstvo u Crnoj Gori

Promjena vlasništva u preduzećima i izlaganje tržišnoj konkurenciji, učinili su da veliki broj državnih preduzeća prestane sa radom: radnici su proglašeni za tehnološki višak, mnogi su prinudno otišli na odmor; primanja po osnovu rada u ovim preduzećima su značajno smanjena. Sigurnost koju su zaposleni u državnim preduzećima osjećali je vremenom nestala: slaba likvidnost preduzeća učinila je da se zaposlenima u državnim preduzećima godinama nisu uplaćivali doprinosi i osiguranje. Gubitak posla i nedovoljna primanja uslovlila su da pojedinci traže alternativne izvore zarade. Nerijetko, obrazovani mladi ljudi napuštali su Crnu Goru u potrazi za boljim uslovima življenja.

Prosječna veličina domaćinstva u Crnoj Gori je 3,8. Nešto brojnija su domaćinstva izbjeglica (3,9) i domaćinstva Roma, Aškelja i Egipćana.

Analiza imovine koju posjeduju crnogorska domaćinstva može se izvršiti sa stanovišta postojanja osnovnih materijalnih pretpostavki, koja se ogleda u (ne)posjedovanju prostora za život, infrastrukture (struja, voda, kupatilo), kao i osnovnih aparata i uređaja koji karakterišu savremeni način života. Značajan pokazatelj predstavlja i funkcionalnost imovine, koja se u ovom vidu analize najbolje ilustruje godinama starosti.

Prema nalazima istraživanja, preko 85% domaćinstava posjeduje objekte (stanove, kuće) u kojima živi. Prilično veliki udio domaćinstava koji posjeduju prostor u kojem žive, objašnjava se time što je imovina uglavnom stečena u prethodnom socijalističkom periodu, kada su stanovi posmatrani kao socijalna, a ne ekonomska kategorija. Na ovaj zaključak upućuju podaci da prosječna starost stana/kuće iznosi oko 30 godina; dok stanovi/kuće mlađi od 10 godina čine nešto više od 10% uzorka. Takođe, period koji je prošao okarakterisalo je nepostojanje mogućnosti izbora prilikom ulaganja kapitala. Naime, nerazvijeno tržište kapitala i finansijsko tržište ne ostavljaju mogućnost ulaganja u akcije preduzeća ili obveznice, pa su suficitarni pojedinci usmjereni na najmanje rizična investiranja -- nekretnine. Nepovjerenje u bankarski sektor i problem "stare devizne štednje" eliminiše mogućnost čuvanja novca u bankama.

Strukturu opreme koja je zastupljena u domaćinstvima uglavnom predstavlja starija oprema sa manje sofisticiranim servisima. Ovo je uzrokovano:

- niskim prihodima stanovništva, koji su uglavnom usmjereni na zadovoljavanje osnovnih životnih potreba;
- nepostojanjem mogućnosti kreditiranja nabavke, uzrokovano nerazvijenim bankarskim sistemom i velikim udjelom prihoda koji se nalazi u "sivoj zoni" pa ne može poslužiti kao osnova za kreditiranje.

Domaćinstva uglavnom posjeduju osnovne infrastrukturne elemente (u prosjeku, preko 90% domaćinstava raspolaže električnim i vodovodnim instalacijama; ima instalirano kupatilo i koristi telefon (preko 80%).

Pored toga, domaćinstva u velikom dijelu posjeduju osnovne kućne mašine (mašina za veš, šporet, frižider, zamrzivač, televizor – u prosjeku preko 90%), dok analiza posjedovanja električnih mašina, koje služe zadovoljavanju višeg nivoa potreba pokazuje znatno niži nivo. Naime, među domicilnom populacijom, oko 13% ispitanika posjeduje klima uređaj, oko 15% kompjuter, petina domaćinstava ima satelitsku antenu i mašinu za pranje suđa, dok polovina domaćinstava posjeduje video rekorder. Mikrotalasnu pećnicu posjeduje oko 7%, video - kameru 5%, a aparate najnovije generacije, kao DVD player manje od 1% domaćinstava.

Nešto više od 50% domaćinstava posjeduje automobil. Primjetno je da relativno značajan udio u imovini crnogorskih domaćinstava predstavlja imovina koja je sposobna da generiše dodatne prihode. Naime, značajan broj domaćinstava posjeduje "ekstra imovinu", kao što su vikend-kuće (oko 14%); šuma (oko 20%); poljoprivredna zemlja (oko 35%); zemljište (oko 20%). Od ukupnog broja anketiranih domaćinstava, petina posjeduju stoku.

Crnogorsko domaćinstvo karakteriše i zajednički život više generacija. Podatak da je svega 11% domaćinstava čisto penzionerskog karaktera pokazuje da penzioneri ne žive izolovano, odnosno da u velikom broju slučajeva mladi bračni parovi nastavljaju život u zajednici sa roditeljima jednog od supružnika.

4. Mehanizmi za preživljavanje

Koncept mehanizama i/ili strategija za preživljavanje odnosi se na samu ideju opstanka i rizika. Radi se o ključnom konceptu ponašanja u periodu krize. Različiti uzroci kriza nisu omogućili kreiranje standarda za strategije preživljavanja: one se razlikuju od zemlje do zemlje; istovremeno zavise i pod direktnim su uticajem socio-kulturoloških faktora. Strategije za preživljavanje ili mehanizmi za preživljavanje su

krajnje mjere koje ljudi preduzimaju sa ciljem da opstanu u teškim vremenima, bez obzira šta je izazvalo krizu. Strategije za preživljavanje se razlikuju u zavisnosti od regiona, zajednice, socijalne grupe, samog domaćinstva, pola, starosti, vremenskog doba i istorijskog trenutka. Svakako su pod jakim uticajem prethodnog iskustva ljudi. Neki primjeri mehanizama za preživljavanja kako ljudi, tako i cijelih zajednica su:

- Prodaja imovine domaćinstva
- Krediti i kamatonosne pozajmice
- Humanitarna pomoć
- Pomoć drugih domaćinstava i doznake iz inostranstva
- Osnivanje zadruge (za bavljenje poljoprivrednom aktivnošću, npr.)
- Bavljenje preduzetničkom aktivnosti (trgovinom, npr.) bez registrovanja kroz zvanične kanale
- Bavljenje lovom i ubiranje šumskih plodova
- Migracija
- Prodaja sredstava koja se dobijaju kao pomoć
- Dječija radna snaga
- Prostitucija
- Krađa
- Nasilje itd.

4.1 Mehanizmi za preživljavanje domaćinstava u Crnoj Gori

Sa ciljem definisanja vladinih politika i njihovih efekata na životni standard stanovništva, naročito najsiromašnijih slojeva, uobičajeno je prikupljanje podataka o prihodima i potrošnji domaćinstava. U Crnoj Gori, zvanični statistički organi su u procesu reformi, tako da je prikupljanje podataka i analize u velikoj mjeri preuzeo na sebe nevladini sektor. Jedno od istraživanja koje se realizuje u nevladinom sektoru a od značaja je za donosiocje odluka je i Istraživanje o prihodima i rashodima domaćinstava Instituta za strateške studije i prognoze (ISSP). Podaci prikupljeni ovim istraživanjem koriste se kao osnova za procjenu siromaštva i utvrđivanje nivoa životnog standarda domaćinstava u Crnoj Gori.

Kao što je to uobičajeno u zemljama u tranziciji, zbog neredovnosti prihoda, značajnog dijela prihoda koji potiče iz sektora sive ekonomije i bavljenja poljoprivredom, podaci o prihodima koje domaćinstva prijavljuju nisu pouzdani. Kao indikator za utvrđivanje nivoa životnog standarda i mjerenje siromaštva koristi se potrošnja domaćinstava. Visok nivo dezagregacije prilikom definisanja upitnika (samo u dijelu koji se odnosi na hranu, domaćinstva se izjašnjavaju o potrošnji 87

artikala) i kratak period za koji se prijavljuje potrošnja (sedam dana), obezbjeđuju prilično realnu sliku o stvarnoj potrošnji domaćinstava.

Tabela 1 prikazuje izvore prihoda za domaćinstva u zavisnosti od toga da li se radi o domicilnom ne-romskom stanovništvu, RAE¹⁸⁸ domaćinstvima, izbjeglicama ili interno raseljenim licima. Kao što se može vidjeti, prihod od zarada je najčešći izvor prihoda za domicilno stanovništvo, izbjeglice i interno raseljena lica. Interesantno je da preovladavajući izvor podrške za RAE domaćinstva predstavljaju privatni transferi (27,6%); humanitarna pomoć je na drugom mjestu kao izvor podrške RAE domaćinstvima (18,7%), a potom dolazi prihod od zarada (16,0%).

Tabela 1: Izvori prihoda za domaćinstva
(procenat domaćinstava sa prihodom iz određenog izvora)

<i>Vrsta prihoda</i>	Domicilno stanovništvo*	RAE	Izbjeglice	Raseljena lica
Prihod od zarada	75,7	16,0	54,0	43,3
Prihod od samozaposlenosti	6,3	7,8	6,7	4,2
Penzije	45,5	8,6	19,6	26,4
Stipendije	2,2	0,0	0,6	1,5
Nadoknade za nezaposlene	0,4	1,2	0,0	0,4
Socijalni transferi	3,9	9,3	7,4	2,7
Privatni transferi (rođaci)	19,3	27,6	10,4	12,6
Humanitarna pomoć	0,8	18,7	9,2	4,2
Ostali prihodi (imovina & osiguranje)	11,2	0,4	0,6	0,0

Izvor: Istraživanje o domaćinstvima Roma, izbjeglica i interno raseljenih lica, ISSP/UNDP 2003

Ipak, poređenjem prijavljenih informacija o prihodima sa registrovanim troškovima, dolazimo do zaključka da je prijavljena potrošnja značajno veća (preko 50% domaćinstava prijavljuje potrošnju koja je najmanje 50 eura veća od prijavljenih prihoda).

Moramo se zapitati kako je to moguće. Kako domaćinstva mogu opstati kada im je prihod manji od troškova, i kako pronalaze novac koji im nedostaje, pošto izgleda da imaju dovoljno novca za pokrivanje troškova? Ova pojava se svakako mora posmatrati u odnosu na druge indikatore, koji pokazuju da je takav scenario moguć. Prvi indikator je nezaposlenost. Istraživanjem je utvrđena stopa nezaposlenosti od

¹⁸⁸ RAE - Romi, Aškelji i Egipćani

17%; većina nezaposlenih još uvijek ima troškove ali ne i prijavljeni izvor prihoda ili su u sistemu socijalnih davanja gdje su prihodi mnogo manji od nastalih troškova.

Veći troškovi nego prihodi znači da domaćinstva/građani, pribjegavaju jednoj od navedenih varijanti:

- Ne prijavljuju potpuno prihod i tako izbjegavaju plaćanje poreza;
- Prijavljuju veće rashode tako zahtijevajući socijalne benefite;
- Rade u sektoru sive ekonomije što ostaje neprijavljen prihod.

Glavni načini za održavanje ovih domaćinstava su:

Neprijavljeni prihod od poslovanja ili alternativno zapošljavanje ili samozapošljavanje. U uslovima visokih poreskih opterećenja, privredni subjekti nalaze načina da ne prijavljivanjem dijela poslovanja i prihoda ostvarenih po tom osnovu, izbjegnu plaćanje poreza. Takođe, u proteklom periodu, zbog visokih opterećenja na zarade zaposlenih poslodavci su zvanično prijavljivali minimalne zarade zaposlenima, a dio neto zarade isplaćivali u gotovini. Iz straha da ne budu dodatno oporezovani, ovaj dio prihoda se najčešće ne prijavljuje.

Proizvodnja poljoprivrednih proizvoda koji se koriste u sopstvene svrhe. Nerijetko, domaćinstva sama organizuju poljoprivrednu proizvodnju i tako ostvaruju indirektan vid prihoda. Ukoliko bi vrijednost hrane koja je proizvedena u domaćinstvu bila izostavljena to domaćinstvo bi izgledalo siromašnije nego što zaista jeste. Ostvarene prihode iz procesa poljoprivredne proizvodnje je moguće pratiti jedino ukoliko bi domaćinstva vodila bilješke o uloženim i prihodovanim sredstvima iz ovog vida proizvodnje. Prema podacima Ministarstva poljoprivrede, 60.000 domaćinstava u Crnoj Gori ili 250000 pojedinaca zavisi od poljoprivrede. I dok se radi o usitnjennoj poljoprivrednoj proizvodnji koja ne treba da bude povod za državne subvencije, ipak se radi o značajnom izvoru sredstava za domaćinstava.

Prodaja poljoprivrednih proizvoda dovodi do stvaranja dohotka koji se ne prijavljuje. Domaćinstva koja žive na većim poljoprivrednim gazdinstvima pored proizvodnje poljoprivrednih proizvoda za sopstvene potrebe, dio proizvedenih količina iznose na tržište i po tom osnovu ostvaruju prihod. Najčešće, ovaj prihod nigdje nije registrovan i ne podliježe oporezivanju. Značajan dio ovih prihoda nije obuhvaćen ni Istraživanjem o prihodima i rashodima domaćinstava. Pored prodaje voća i povrća koji se uzgajaju tokom godine, predmet trgovine su i stoka i živina, mlijeko i mliječni proizvodi (najčešće sir i kajmak).

Neprijavljivanje dohodaka (od rente na primjer). Kao što je pomenuto, preko 80% domaćinstava posjeduje prostor u kojem živi. Nerijetko, dio kuće se izdaje i po

tom osnovu se prihoduje renta. Ovaj prihod najčešće ne podliježe oporezivanju i ostaje neregistrovan. Istraživanje pokazuje da su prihodi po osnovu izdavanja stambenih objekata najčešći u centralnom dijelu Republike (Podgorica) i na primorju Crne Gore (naročito u vrijeme turističke sezone).

Neprijavljivanje punog iznosa dohotka. Prema postojećim zakonskim rješenjima, iznos poreza koji se plaća državi na neto zaradu zaposlenog je veći od same sume novca koju zaposleni prima (102,5%). Upravo ovo dovelo je do kreiranja velikog broja neregistrovanih radnih mjesta (naročito u sektoru trgovine). Pored toga, većina zaposlenih je primala veće zarade od onih koje su prijavljivane zvaničnim poreskim organima – sve sa ciljem izbjegavanja plaćanja poreza. Posljednji raspoloživi podaci potvrđuju još uvijek značajno učešće sive ekonomije: između 20 i 30% zaposlenih u Crnoj Gori radi u neformalnom sektoru. Na osnovu utvrđene razlike u nivou neto zarada između podataka dobijenih istraživanjem i zvaničnih podataka, zaposleni u prosjeku 42% svoje zarade ostavaruje u neformalnom sektoru.

Korišćenje uštedevine. Početak '90-tih okarakterisao je gubitak povjerenja građana u bankarski sektor. Većina stanovništva ostala je bez uštedevine koju je potrošila država. Dio "stare devizne štednje" je isplaćen, međutim većina još uvijek nije. Iako su pozitivne promjene primjetne, biće jako teško povratiti povjerenje građana u bankarski sistem u Crnoj Gori. Sigurno je da se dio potrošnje pokriva iz štenje kojom domaćinstva raspolažu a koja se najčešće čuva kod kuće. Ovo je potvrdio i proces konverzije njemačke marke u euro kad je suma razmjenjenog novca prešla nivo prethodno procijenjene¹⁸⁹.

Neprijavljivanje prihoda iz inostranstva. Tokom posljednje decenije, veliki broj malih i obrazovanih ljudi je napustilo Crnu Goru. Većina njih je nastavila obrazovanje u inostranstvu, našla zaposlenje i opredijelila se da u Crnu Goru, u buduće, dolazi samo turistički (prema nekim podacima, u 1993/94. godini oko 3500 ljudi starosne dobi od 25 do 35 godina, napustilo je Crnu Goru). Prema istraživanju, svako peto domicilno domaćinstvo ima prilive iz inostranstva. Ovi prihodi pokrivaju značajan dio troškova domaćinstava.

Primanje socijalne pomoći može da predstavlja jedan od mehanizama preživljavanja u uslovima kada niko u domaćinstvu nije u sposoban za radnu aktivnost, a predviđeni kriterijumi su ispunjeni. Prema istraživanju ISSP-a, svega 4% domaćinstava prima materijalno obezbjeđenje porodice, a 1,5% dječiji dodatak; 1,1% domaćinstava prima jednokratnu pomoć. Na osnovu dobijenih podataka možemo konstatovati da je među stanovnicima Crne Gore nizak procenat onih koji su uključeni u neki od programa socijalne pomoći. Čak 30% siromašnih uopšte nije

¹⁸⁹ Tokom dvovalutnog perioda (1. 1. – 31. 3. 2002) u Crnoj Gori je konvertovano oko 913 miliona DEM u 466.8 miliona EUR.

informisano o programu socijalne pomoći. Siromašni u Crnoj Gori koji primaju socijalnu pomoć mogu iznosom koji dobijaju po ovom osnovu pokriti svega 14% troškova.

Način za pokrivanje razlike između prijavljene potrošnje i prihoda može biti i ostvarivanje dodatnih prihoda kroz **kamate, dividende, zatim vlasništvo, ustupanje obradivog zemljišta, prihodi od korišćenja javnih dobara i prirodnih resursa**. Među crnogorskim domaćinstvima, ovo nije čest izvor prihoda: svega 3% domaćinstava je ostvarilo dodatne prihode rentiranjem zemljišta, dok je prihod po osnovu kamata i dividendi rijedak.

Dodatnih 2,3% domaćinstva nadoknađuju razliku **prodajom imovine** (kuće, šume, automobila). Dobijeni podaci su pokazali da je 2,3% domaćinstava prodalo neku vrstu imovine u prethodnoj godini i tako ostvarilo prihod.

Ostali oblici mehanizama za preživljavanje prepoznati u praksi (krađa, prostitucija, nasilje) sigurno nisu mimoišli ni Crnu Goru, međutim, usljed nedostatka adekvatnih podataka, šira elaboracija o tome će izostati.

5. Zaključak

Tranzicija centralno planskih ekonomija u tržišne privrede dovela je do promjena u političkom, društvenom, kulturnom i nadasve ekonomskom sistemu. Obrazovanje više nije garancija za zaposlenje, zaposlenje više nije garancija za pristojan život. Period koji je za nama okarakterisalo je propadanje velikih državnih sistema, smanjenje produktivnosti i pad kvaliteta proizvoda; mnogi su ostali bez posla i upustili se u aktivnosti u oblasti sive ekonomije. Pritisak na porodicu je povećan: u nenormalnim uslovima, potrebno je održati normalno stanje duha. Domaćinstva su prinuđena da se snalaze. Ovo je dovelo do kreiranja brojnih mehanizama za preživljavanja. Gubitak povjerenja u institucije sistema uticaće na to da će biti potrebno više vremena da se neke od novih navika iskorijene, ali ih sigurno ne treba potcjenjivati jer su omogućile opstanak u teškim vremenima. Neki od mehanizama su zaista povoljni i treba ih podržavati (npr. poljoprivredna proizvodnja), dok će za smanjivanje pojedinih (siva ekonomija npr.) biti potrebne opsežne mjere.

LITERATURA

1. Globalizacija i tranzicija – Centar za ekonomska istraživanja, Institut društvenih nauka
2. Istraživanje o prihodima i rashodima stanovništva, Institut za strateške studije i prognoze (više izdanja)
3. Životni standard i siromaštvo u Crnoj Gori u 2002. godini, Institut za strateške studije i prognoze
4. Istraživanje o domaćinstvima Roma, Aškelja i Egipćana, izbjeglica i interno raseljenih lica, Institut za strateške studije i prognoze
5. Put u ropstvo, F. A. Hayek
6. www.worldbank.org
7. www.undp.org

Elvira Pupović

Crna Gora - kao država primjer stabilne institucionalne ekonomije; - realna budućnost ili dobra ideja

Abstract

This work is about our state, it is about one good and old question: what are we have to do to make things better - how should our state have to be, what kind of institutions we have to change, what is about law in our country, do we got already stable law (good rule of game) or we either don't got then, what's about cost's, transactions costs, economy of our state, etc...Of course, there are too many situations that we can talk about, but I really try and I'll do my best to answer the title of work and, from my point of view, try to suggest what we can change, and also, to remind all of us with one old sentence: "Good game depends of good rules, more than good players". (James Buchanan).

Key words: *state, institutions, law, economy, change, transaction, transaction cost, rules of the game*

Uvod

Ja bih se svakako bazirala na naslov teme, sa obzirom na to da je pojam institucionalna ekonomija širok, dakle obratiću pažnju na riječ stabilna, i na uticaj pojma riječi na samu prirodu ove teme. Kada bih trebala da kažem nekome šta znači biti stabilan, ja bih rekla da je to vid ponašanja sistema (ili, u ovom slučaju, obilježje pojma) koji taj sistem čini postojanim, sistem koji je siguran, sistem koji ima ustanovljeno pravilo ponašanja i za koji se može pretpostaviti kako se ponaša u određenoj situaciji. To je ono što je neophodno u sistemu u kome se svakodnevno donose odluke, to je onaj institucionalni okvir koji nas ograničava u pogledu preuzimanja koraka i zauzimanja stavova- kako da svojim ponašanjem doprinesem slobodi izbora drugih, dakle, potrebno je znati kako će drugi reagovati na odluku koju mi treba da donesemo, ili će u protivnom upravljanje (kao i sam rad biti otežano), ili, kao smo slušali na predavanjima kod profesora Veselina Vukotića, kojeg izuzetno poštujem, : " Iskustvo se mjeri procesom donošenja odluka i snošenja posljedica tih odluka". (V. Vukotić, predavanja u decembru 2002-e god.).

1. Institucije-pojam i značaj

“Institucije su pravom, običajem i moralom ustanovljene veze i pravila ponašanja u međusobnim ljudskim interakcijama koje se ponavljaju”. (Jovanović, A. Uvod u Ekonomsku analizu prava). Dakle, iz same definicije se vidi da svaka država mora posjedovati institucionalni okvir u kojem se mogu odvijati ekonomske aktivnosti, dakle, moraju se poznavati pravila ponašanja” “učesnika igre”, ili u protivnom biće izvršena nepravedna alokacija resursa. Navešću jedan primjer iz života, koji je poznat svima nama, a to je primjer polaganja ispita na fakultetu, i u tom slučaju imamo na jednoj strani profesora, koji daje pitanja, i studenta koji treba da odgovori tačno na dva - ako je na listici tri pitanja(po pravilu”igre”- više od 50% da odgovori tačno) ispitna pitanja, da bi položio ispit , i to je pravilo kod polaganja ispita, koje je isto za sve studente, koje se ne može mijenjati dok je polaganje u toku. Individualna je stvar”kako će ko odigrati u toku trajanja igre”, ali pravila **su unaprijed poznata i nepromjenjiva** (stabilnost sistema) i to smatram značajnim, jer se tada i svi mi osjećamo sigurnije na ispitu, tu vidim značaj postojanja institucije, a samom tim obnavljamo značaj pravilnog ponašanja. Ne možemo nijedan posao ni aktivnost obaviti uspješno, ako joj ne pridemo sa maksimalnom ozbiljnošću i ako joj ne poklonimo *sav svoj trud sa visokim % ozbiljnosti(profesionalnost)*. Navela sam primjer polaganja ispita, jer je to na neki način nama najbliže, i tu su svi naši interesi skoncentrisani na jedno: kako položiti i biti zadovoljan, ispuniti zahtjeve profesora-odnosno, biti u isto vrijeme odgovoran i kvalitetan student(“kvalitet je zadovoljavanje potreba korisnika”), dakle , maksimizirati svoj interes, a pri tom ne oštetiti druge kandidate i njihovu slobodu polaganja ispita(ponašanje da bude kulturno-ne vikati...), poštovati i druge učesnike “igre”. Sve dok se u sistemu države ne budemo ponašali prema gore navedenom primjeru, ne možemo imati stabilne institucije, dakle, ako shvatimo državno-institucionalnu uređenost kao pojam koji je neophodan za naš siguran, kvalitetniji i ljepši život, i dok ne pridemo ovom pojmu sa velikom ozbiljnošću, - imamo samo dobru ideju.

2. Institucija-organizacija:kako treba

Dakle, treba:

1. Imati ideju(znati šta hoćeš) i poznavati put-način(kako ostvariti klicu zamišljenog),
2. Imati tim (dobre igrače) i dobre međusobne veze(“ povjerenje je osnov svake veze”),
3. Imati trenera-igrači mogu da se “ulijene” ili da se preforsiraju-dobiju upalu mišića i sl. -dakle, imati nekoga ko zna iz iskustva kako treba trenirati-(učiti osam sati dnevno, ili trnirati dnevno po sat vremena,

- sa jednim danom pauze u sedmici), a sve u cilju ostvarenja maksimalnih pozitivnih efekata,
4. Znati pokazati drugima šta znaš-razmjena informacija, komunikacija sa okruženjem- i biti spreman stalno učiti, ili, sve što jeste kvalitet zahtijeva kontrolu, ili kako mi volimo to da kažemo-“obnavljanje je majka znanja” i
 5. Biti konkurentan, razvijati takmičarski duh-“konkurencija rađa kvalitet” i biti spreman donijeti odluku-kada, kako i kome. . . , bilo da se radi o pokazivanju znanja, davanju ideja, vještina, ustvari, hoću da kažem da svaki pojedinac poštujući sebe, poštuje i druge, i sa tog aspekta, treba znati kada i sa kime može da podijeli svoje vrijeme, koje je dragocjeno, ili bilo koji resurs koji je u ograničenim količinama, a da pri tome poboljša sebe, svoj status i da je stalno spreman da uči i da inovira znanja, kako bi bio konkurentan i na inostranom tržištu.

3. Kako je sada stanje-uticaj trenutnog ponašanja instituta na stabilnost makronivoa ekonomije

Da bi se uopšte moglo opisati stanje nekog sistema (države i građana koji žive u njoj) potrebno je da samo navedemo kakvo je stanje elemenata sistema (primjer: kako funkcionišu institucije) već su važne i okolnosti u kojima ti elementi žive. Poenta je sadržana u tome da:mi imamo zakon , zakon koji je priznat u svim zemljama svijeta, zakon je dobar i svaki dan smo svjedoci da vidimo kako se usvajaju novi zakoni (zakon o sprečavanju pranja novca) -smatram izuzetno kvalitetnim korakom, dakle, zabranjuje se ulaganje novca koji je “ sumnjivog” porijekla u našu državu, radi se na uvođenju evropskih standarda u sistemu školstva, imamo novih dešavanja u penz. invalidskom sistemu, imali smo PDV, u monetranu kreditnoj oblasti-euro-kao zvanična valuta Crne Gore, i još mnogo toga, jednom riječju:imamo pozitivne promjene u okruženju, i sada se postavlja pitanje kako se promjene oko sistema odnose na sam sistem: da li će sistem ”disati” u skladu sa promjenama, ili će davati znake “ kliničke smrti” poput bolesnog pacijenta kome se ljekari bore za život. Posebno bih obratila pažnju na to koliko ljudi , koliko narod Crne Gore želi da pomogne sebi, tranzicija, kako je rekao jednom professor Vukotić, nije kolač koji se pravi po unaprijed poznatom receptu, dakle, treba znati da je tranzicija proces, i da nikada ne znamo kako će se stvari dalje odvijati. Ali ja mislim da možemo, hoćemo i možemo, - pa nije ni Pariz stvoren za jedan dan, koliko treba sportisti rada, vremena i znoja da bi oblikovao stomačne mišiće (pločice)...

Sve je proces. Treba nam malo vremena. To je sve.

4. Iskustvo država Evrope-Slovenija, Njemačka, Austrija, Italija

Najbolji dokaz za uspjeh Slovenije jeste bruto društveni proizvod po glavi stanovnika, ali ja bih ovdje svakako više obratila pažnju na to kako i na koji način je Slovenija došla do dobrog života. Imala sam priliku da pročitam negdje da je Slovenija zahvaljujući samom svom geografskom položaju (blizina Austrije i Italije), "osuđena na uspjeh", bez obzira kakav politički model se nalazi na vlasti, i da uspjeh nije rezultat samo rada i znoja slovenskih radnika i poštene intelektualne mase. Ali ja ipak mislim da je Slovenija uspjela, jer se okrenula preusmjeravanju trgovine i proizvodnje na druga tržišta. Ističem isto da je na samom početku, u poređenju sa drugim evropskim državama u tranziciji Slovenija tada bila privredno tržišno orjentisana, u bivšoj Jugoslaviji-najbogatija republika, a po "kulturnom imidžu" - prozapadno usmjerena. Sve je to uticalo da se Slovenija dokaže kao država koja je nakon osamostaljenja ostvarila procvat ekonomije i preporod za svoje građane-ali možda se to i moglo očekivati, ako, primjera radi, uzmemo u obzir da je 1990-e godine udio njenog stanovništva predstavljao samo 8% cjelokupnog stanovništva ex Yu, i te godine Slovenija je ostvarila 18% BDP-a i za 20% cjelokupne Jugoslovenske (tada) industrijske proizvodnje. Još jednom ističem da su u bivšoj Jugoslaviji razlike bile poprilično velike, jer je tada društveni proizvod bio dva puta veći u Sloveniji od Jugoslovenskog prosjeka, i osam puta veći od društvenog proizvoda po glavi stanovnika u najnerazvijenijem dijelu bivše države - Kosovu.

Regionalne razlike unutar ex Yu bile su veće nego u većini država OECD-a, i to se možda može najbolje vidjeti po stopama nezapošljenosti, po republikama u vrijeme postojanja SFRJ. Na primjer, krajem '80-ih godina, prosječna stopa nezapošljenosti u Jugoslaviji je bila 15%, a u Sloveniji samo 3%, dok je u manje razvijenim republikama dostizala nivo 23% (Crna Gora, BiH, Makedonija, Kosovo), a ističem i prednjačenje Slovenije u bivšoj Jugoslaviji, prednosti je imala i u pogledu standarda koje je imala u zdravstvu i u obrazovnim institucijama. Ako se opet osvrnemo na BDP u Sloveniji, a u odnosu na srednje i istočnoevropske države, u poređenju sa članicama OECD-a, Sloveniju nalazimo relativno blizu Grčke i Portugalije, jednom riječju, sa pogledom na krizu u okruženju zaključujemo: "Slovenija se izvukla". Naravno, nisam uzela slučajno primjer Slovenije, jer smatram da je to opet država od koje Crna Gora "može da nauči" šta treba da uradi, jer je značajno za nešto što je Slovenija uživala, i dalje održava imidž najotvorenije države u regionu.

4. 1. Šta Crna Gora može da nauči od Slovenije

Raspadom bivše Jugoslavije, državni mediji u Srbiji su izvještavali - proricali- o totalnom krah i slomu privrede u Sloveniji, jer ona više ne njeuje osjećanja da treba da postoji bratska država(u bivšoj Jugoslaviji Slovenija je davala u Savezni budžet više nego što je dobijala), dakle:

1. Postojanje države Crne Gore, smatram to prvim preduslovom za poboljšanje uslova u kojima živimo, a nakon toga čini mi se da će se problema riješiti sami od sebe, predviđam da ćemo funcionisanjem mikrodržave stvoriti i siguran ambijent za privlačenje investitora u bolje iskorišćavanje proizvodnih predispozicija koje imamo, dalje,
2. Otvorenost države prema susjedima, opet ću se vratiti na zapadni model(Njemačka ili Slovenija). 1991-e godine slovenački izvoz je dostigao nivo od oko 30% cjelokupnog jugosl. izvoza, a uvoz skoro četvrtina jugoslovenskog uvoza, 2/3 slovenačkog izvoza odlazilo je u Evropsku zajednicu i države EFTA-e , oko 70% uvoza stizalo je iz pomenutih država, a najvažniji pojedinačni trgovinski partneri su bile zemlje Zapadne Evrope;- Njemačka(22, 2% ukupnog izvoza) i Italija(18, 8%), dakle, Slovenija je bila najotvorenija republika nekadašnje Jugoslavije, iako je i sama Jugoslovenska privreda bila najotvorenija u srednjem i istočno-evropskom prostoru, pa je i izvoz Jugoslavije u zemlje članice OECD-a rastao tokom '80-ih godina(dobra razvijenost i struktura trgovinskih veza sa EEZ, tada), brže nego izvoz drugih bivših socijalističkih zemalja. Dakle, otvorenost države Crne Gore prema ostalim zemljama Evrope nije važna samo zbog razmjene, trgovine ili političkih odnosa, to nije dobro samo zbog izvora dohotka, već i zbog komunikacije sa okruženjem, izvora informacija, znanja i na osnovu toga, poboljšanje sopstvenog imidža, i dakle, pored domaće potražnje, imamo i spoljnu trgovinu, jer ako uzmemo u obzir da je Slovenija druga tranzicijska država poslije Poljske, koja je poslije prvog tranzicijskog šoka doživjela opet porast. Kako???Oživljavanje privrede počelo je 1993-e i redom , kao u tabeli :

Tabela 1. : Porast BDP-a u Sloveniji

Godina	Porast BDP-a (%)
1993	2,8
1994	5,3
1995	3,9
1996	Nivo BDP-a postiže kao u vrijeme kada je bila republika SFRJ

Godine 1996. Slovenija, kao što se vidi ima BDP kao u godini pred osamostaljenjem, da bi ga u 1998-oj godini prestigla. Kako??? U 1993-oj godini povećava se domaća potražnja-pad inflacije, ali i povećanje nominalnih plata ili jednom riječju - povećanje realnih prihoda, ali godinu dana kasnije Slovenija pamti:

1. Povećane investicije,
2. Jaka izvozna potražnja.

Mislim da je to čarobna kombinacija koja održava Sloveniju, jer možemo imati domaću potražnju (ako dostignemo prosječni dohodak kao u Poljskoj (500,00 eura), što opet zavisi od dosta faktora, ali opet: nama treba jaka izvozna potpora; u strukturi BDP-a, a uslov je *o t v o r e n o s t Crne Gore* .

5. Euro u uslovima visoke stope inflacije?

Tolar-zvanično priznata valuta u Sloveniji, a kod nas euro. Ne bih ovdje iznosila podatke koji će ukazati na to dinar nije valuta za našu državu. Ako neko misli da jeste, pitajmo Slovence šta bi oni uradili kada bi neko savjetovao Slovenačkom premijeru da “ je bolje” Sloveniji da povuče tolar, i ubaci dinar kao zvanično sredstvo plaćanja??? Postaviću sebi i Vama, poštovani čitaoci, jedno pitanje: Ko to želi da pomogne Crnoj Gori na način što će za nju uraditi nešto što Crna Gora može uraditi sama? Shvatam slobodom izbora Crne Gore za onom valutom koja je u ovom trenutku najbolja. Dakle, ako to možda nije euro, kako je sigurno da je baš dinar.

Dakle, Crna Gora je prepoznala mogućnost promjene valute iz dinara u tolar, ili u kunu, ili u konvertibilnu marku..., usvajaju se nova”pravila igre”, ali se više ne vraćamo na stari nivo. Smatram dobrom odlukom uvođenje eura kao zvaničnog sredstva plaćanja, ali “ u boljim uslovima institucionalne strukture”-niska inflacija praćena podnošljivom stopom nezapošljenosti.

5. 1. Stopa inflacije u Crnoj Gori - kakva su pravila (E.C.B.)

Ako se osvrnemo na zahtjeve Evropske Unije i uzmemo u obzir pravila, Evropska Centralna Banka (E.C.B.) i sistem nacionalnih centralnih banaka imaju jednostavan zadatak: da drže stopu inflacije pod kontrolom na način što će dozvoljavati porast nivoa cijena ali do nivoa rasta - 2% na godišnjem nivou. U Crnoj Gori prosječna stopa inflacije je u rangu od 26 %-27%, i trebalo bi posvetiti mnogo više pažnje ključnim indikatorima inflacije. Opšte pravilo glasi:

Stopa inflacije u dugom roku = stopa rasta ponude novca - stopa realnog rasta dohotka (proizvodnje). Ali, postoji i niz pojava koje nam signaliziraju da je inflacija na pomolu. Centralna banka je uvođenjem eura izgubila pravo na primarnu emisiju - štampanje novca-, ali je recimo zadržala pravo na formiranje stope obavezne rezerve. Centralna banka kreirajući stopu obavezne rezerve (to je onaj dio novca koje poslovne banke drže kod Centralne banke - to je dio depozitarnog uloga koji se povjerava Centralnoj Banci, a iz kojeg Centralna Banka može zaraditi za sebe kupujući obveznice, ...) na taj način Centralna banka upravo kreira posebnu vrstu specijalnog poreza na izdavanje kredita od strane poslovnih banaka, i u tom smislu treba usaglasiti sva tri djelovanja Centralne banke:

1. Operacija na otvorenom tržištu (kupoprodaja dužničkih hartija od vrijednosti - mjenica),
2. Kreiranje obavezne rezerve I
3. Eskontnu stopu (kamatne stope po kojima Centralna banka daje kredite poslovnim bankama i drugim depozitnim institucijama koje izdvajaju obaveznu rezervu).

I kroz ova tri djelovanja Centralna banka treba da postigne cilj:

- Niska inflacija, a da pri tome ne bude generisana visoka stopa nezaposlenosti
- Normalan rad i funkcionisanje bankarskog i finansijskog sistema u zemlji (kontrola ponude novca).

Ako želimo ostvariti prvi cilj, potrebno je da pored stabilne monetarne vlasti imamo i nezavisnu monetarnu vlast, što je veća nezavisnost Centralne banke, to je manja stopa inflacije. Uvođenjem eura, onemogućeno je štampanje novca, ali mi ipak imamo inflaciju? Šta je sa pravilima? Pitanje je da li se monetarna politika pridržava pravila po principu:

1. Automatizma (pravila su unaprijed definisana i usvojena) ili,
2. Diskrecionog prava ("od slučaja do slučaja").

Potrebno je u svakom sistemu makroekonomske politike, pa i u sistemu monetarne politike primjeniti pravila, pravila uvijek smanjuju stepen neizvjesnosti (poznato je ponašanje sistema u budućnosti, ako se reaguje interno ili eksterno) - konkretno: Bundesbanka je u trogodišnjem sistemu monetarne reunifikacije postavila target ciljeve ili ograničenja za M3 agregat u vezi sa dozvoljavanjem rasta u procentualnom iznosu kako slijedi:

1. od 3,00 % do 5,00 % ,
2. od 3,5 % do 5,5 % ,

3. od 4,5 % do 5,5 %.

To je bio “prebačaj preko cilja” (out gol) na regularnoj osnovi. Porast od 5,00 % u rangu monetarnog agregata M3 izazvano je pomjeranje kamatnih stopa “ u lijevom pravcu”, što je bilo potrebno objasniti kako se to moglo desiti, da li je izazvano u sistemu ili je posljedica eksternalija. U julu 1993-e, kada je M3 zabilježio porast od 7,4 %-dakle, izvan target”koridora”, Bundesbanka je izglasala da smanji kamatne stope za pola procentualnih stepeni, a Helmut Schlesinger(tadašnji predsjednik banke) objasnio je svoje ponašanje da je razlika u porastu M3 (7, 4 %) I planiranog(targetiranog)porasta u rangu od 4,5% -5,5%, više nije bilo mnogo značajno. U ovom slučaju Evropska Centralna Banka ima obavezu da ponese detaljan izvještaj u kojem će objasniti svoju inertnost(ulogu pasivnog posmatrača). U ovom slučaju E. C. B. je sebe stavila u svojstvo monitoringa(praćenje promjenakoje su se desile u M3 agregatu), ali je svakako ovu pojavu dopunila I korigovala direktnim targetiranjem u pogledu nivoa cijena-kreirala je inflaciju.

Ekonomija zemalja sa niskom stopom inflacije u periodu od 1971-1981-(S. A. D. , Njemačka, Britanija, Italija) u odnosu na rast ponude novca. Iz tabele se vidi da je prosječna stopa inflacije na niskom nivou I ona je ispod nivoa rasta ponude novca, a isto tako imamo i primjer zemalja koje su imale hiperinflaciju:

Tabela 2 :Odnos između rasta ponude novca I stope inflacije

Država	Rast ponude novca	Rast cijena-inflacija
Brazil	83 %	81 %
Čile	133 %	144 %
Argentina	234 %	251 %

Nadnacionalni nivo, sa obzirom da je euro zvanično uveden u Crnu Goru u januaru 1999-e, preuzima ekskluzivno pravo štampanja novca , I to su:

1. Evropska Centralna Banka (E.C.B.) i
2. Evropski sistem Centralnih Banaka (E.S.C.B.), ili,

Centralne banke su izgubile emisionu funkciju I monetaarna politika se izdiže na nivo Evropskih institucija.

Evropska Centralna Banka u kreiranju monetarne politike koristi teoriju konvergencije:

1. Stabilnost cijena: potrošački indeks cijena ne može biti veći od 1,5% indeksnih poena u odnosu na tri zemlje koje imaju najniži rast cijena,
2. Deficit u GDP ne može biti veći od 3,00%-deficit se ne smije povećati preko tog nivoa jer znamo da se finansira ili iz :
 - javnog duga(zaduživanjem kod stanovništva ili u inostranstvu)ili
 - iz poreza(to je ključni izvor finansiranja prekomjerne državne potrošnje).

Ako uzmemo u obzir da je porez 25,00% na dohodak fizičkih lica I 20,00% na dohodak pravnih lica ,onda bi dalje povećanje državne potrošnje (bez subvencija,socijalnih transfera I penzija) - opšta državna potrošnja koja je prije dvije godine bila 25% BDP-a,a dodavanjem subvencija ,socijalnih transfera I penzija na ovaj dio opšte državne potrošnje-dobili bi iznos u procentualnom intervalu od 65,00% do 75,00% (SICG sa Švedskom dijele drugo mjesto po udjelu državne potrošnje u cjelokupnom iznosu agregata potrošnje). U ovom smislu navodim i preporuke Svjetske Banke (World Bank) gdje državna potrošnja ne bi trebala da prelazi rang od 25,00 % do 30,00 % BDP-a, i u tom nivou da zauzme stav ubrzanja ekonomskog rasta i razvoja, a ne da mu bude barijera.

**5. Koji su još evidentni problemi u Crnoj Gori - ekonomski pokazatelji :
Državna potrošnja, porezi, siva ekonomija, stopa nezapošljenosti,
postojanje uslova za tržište rada**

Povećanjem državne potrošnje indirektno se utiče na:

1. povećanje, a ne smanjenje poreza(“generator” novčanih sredstava za “naplaćivanje” državnog deficita jeste onaj dio sredstava koji država uzima u vidu autonomnog poreza(ne zavise od dohotka-porez na nekretnine I slično) I onaj opasniji dio poreza(porez koji je u direktnoj zavisnosti od dohotka)-porez na dohodak fizičkih i/ili pravnih lica;

$$T = Ta + tY$$

T = ukupan porez,

Ta=porez nezavisan od dohotka(autonomni porez),

t= prosječna poreska osnovica,

tY=porez koji zavisi od dohotka,

2. Povećanjem tY , utiče se na povećanje udjela sive ekonomije u ukupnoj strukturi BDP-a (znači podnošljivi porezi kako bi se ostvarila privredna aktivnost na način pribjegavanja poštovanja pravila (uplata poreza), a ne sistemu "bježanja od poreza" I kreiranja sive ekonomije (šverca, kriminal-a iz svega toga kao zbir svih negativnosti javlja se I zavidan stepen korupcije, jer se to manifestuje kroz "lanac loših stvari" u jednom društvu, siva ekonomija je u procjepu od 30,00% -50,00 %, u ukupnoj strukturi BDP-a),

3. Smanjenje poreza izazvaće I dobijanje stvarnog stanja o (ne)zaposlenoj radnoj strukturi, a samim tim I

4. Stvoriće se dobri preduslovi za razvoj tržišta rada (poznavanje pravog stanja I mogućnost planiranja sa obzirom na strukturu kadrova koji se traže-formirati kvalitetniju ponudu u tom smjeru - prekvalifikacija, dokvalifikacija, specijalni kursevi I slično, a samim tim,

5. Smanjenjem nezaposlenosti, vlasnici ne prijavljuju stvarno stanje broja svojih radnika, usljed velikih izdataka u smislu uplate doprinosa državi, prijave radnih mjesta I slično - već veliki procenat radi "na crno", a to opet daje neadekvatne podatke u odnosu nezapošljenosti I aktivne radne snage (stopa nezapošljenosti u Crnoj Gori prelazi 25,00%).

Iz navedenog se zaključuje da je neophodno smanjiti državnu potrošnju na "potrebe nužne I neophodne za egzistenciju državnog aparata".

5. 1. Kakvo je stanje u privatnom sektoru

Već sam na početku rada istakla da treba da prihvatimo Buchananov savjet da "dobra igra više zavisi od pravila, nego od dobrih igrača", taj zahtjev je nametnula tranzicija I privatizacija.

U zemljama postsocijalističke privatizacije evidentno je da su superiorniji "igrači vezisti" I njihove "mreže", kojima pokušavaju da dominiraju nad pravilima igre.

Sve razvijene tržišne privrede su razvijale I usavršavale sisteme I institute, I da bi uopšte privatizacija bila kvalitetna, mora da postoji razvijena institucionalna struktura, treba da imamo:

1. dobru,
2. primjenjivu i
3. efikasnu regulativu,

U kojim uslovima je veoma lako primjeniti model za privatizaciju, uz neohodno postojanje tržišta kapitala i razvijenog i stabilnog bankarskog sistema koji u svom poslovanju "daje garanciju". Ne može se kao oblik prodaje i standardizovana procedura raspisati tender o privatizaciji ako se to ne obavlja u okviru zakonodavne strukture, koja je unaprijed definisana.

Ako se prisjetimo definicije tržišta i vidimo da je tržište po definiciji razmjena svojinskih prava, onda slijedi da uslijed nepostojanja tržišne konkurencije nemoguće je razvijati institucionalnu. Institucionalna nerazvijenost je izazvala i slom socijalizma, a i dokazano je da zastoj u razvoju instituta predstavlja kočnicu ekonomskog rasta i razvoja. D. North i R. Thomas objasnili su nepostojanje i neefikasnost većine institucionalnih struktura (posebno prava svojine) upravo razlozima za sporiji rast i razvoj privrednih aktivnosti. Za uspješnu transakciju potreban je ustanovljen i usvojen zakonski okvir, jer nije problem privatizovati Telekom, Duvanski kombinat u Podgorici. Problem je uraditi to transparentno i jasno, bez velikih transakcionih troškova, po ustaljenom zakonskom obrascu.

Ako se osvrnemo na korupciju, onda možemo da kažemo da je ona sama po sebi dosta neodređen pojam, ali se može zaključiti da se najčešće definiše kao zloupotreba službenog položaja za privatnu dobit. Kada bi korupcija bila transparentna, tada ona ne bi ni postojala, iz tog razloga je teško izmjeriti koliki je procenat korupcije, ali u tu svrhu se koriste ankete, procjene, regresione i korelacione analize različitih ekonomskih varijabli.

Prekomjerna involviranost države i funkcionisanje tržišta je opšte viđena kao izvor korupcije. Država je sama po sebi najozbiljniji uzročnik korupcije, jer oni koji su na vlasti smatraju da su iznad zakona i koriste položaje u sopstvenu korist i u korist svojih prijatelja i porodica.

Iako tržište samo po sebi ne prouzrokuje korupciju, sasvim je izvjesno da od kvaliteta samih institucija zavisi nivo korupcije, ili, kratko: *nizak nivo kvaliteta institucija, prouzrokuje korupciju.*

Razvijene tržišne privrede zahtijevaju da se u privatnom sektoru nalazi 99,00% ukupne privredne aktivnosti (kod nas je taj podatak 57,00%-60,00%), što je uzrok nepostojanja ustaljenih oblika obavljanja privatizacije i procedure u pravnom dijelu transakcija, sa posebnim osvrtom na garanciju koju nudi bankarski sektor. Stavljam akcenat na forsiranje male i srednje biznis strukture, kao uslov za razvoj kvaliteta i konkurencije na tržištu. .

Ovom prilikom ne bih govorila o uslovima za stvaranje U. P. S. sistema, ali mislim da je i to neminovnost, a sve u smislu smanjenja transakcionih troškova.

6. Odnos formalne-neformalne institucije

Institucije mogu nastati na dva načina:

1. formalno(koje su unaprijed date kao zakonski dio stvarnosti) I
2. neformalne institucije(spontano se formiraju, nametnute su po svom nastanku).

U funkciji kvaliteta institucije, pojavljuje se i socijalni kapital. Socijalni kapital objašnjava tijesnu povezanost između tržišne privrede I stepena demokratije u jednom društvu. Socijalni kapital se razlikuje od ostalih oblika ljudskog kapitala jer svoje korijene nalazi u kulturi jednog naroda. Adam Smith je ukazao da je ekonomski život duboko ukorijenjen u društveni, tako da se socijalni kapital kao oblik povjerenja i kultura kao oblik ponašanja, poštovanja svoje sopstvene ličnosti i samim tim drugih interesa I ljudi, moraju se sve više predstavljati kao važan faktor ekonomskog razvoja.

Povjerenje je po definiciji očekivanje članova jedne zajednice da će se drugi članovi te zajednice ponašati pošteno, regularno I kooperativno zahvaljujući tome što zajednički dijele odgovarajuća pravila I norme ponašanja. Ugovorom su svi članovi radne zajednice obavezani da dolaze na posao u tačno određenom vremenskom satu (početak radnog vremena) I isto tako da radni dan provedu ispunjavajući radne zadatke timski (u saradnji sa kolegama), a sa druge strane imamo I oportunističko ponašanje u smislu iskorišćavanja radnog vremena u druge svrhe, a isto-zloupotreba kolege da obavlja onaj dio posla koji je trebao da uradi kolega koji je odsutan (što smanjuje rentabilnost I efikasnost u poslovanju) I ugovorom je utvrđen kraj radnog dana (odlazak kući). Ugovor ne predviđa detaljno pojašnjenje međuljudskih odnosa, ali utiče na lakše I efikasnije odvijanje procesa u uslovima kada međusobno povjerenje postoji. Dakle, uz postojanje određenih "pravila igre" visoki stepen povjerenja može da bude dodatan uslov uspješnih ekonomskih odnosa, povećavajući ekonomsku efikasnost I smanjujući transakcione troškove. Povjerenje se izgrađuje godinama, ali ga je veoma lako izgubiti-I teško ga je povratiti (gotovo nemoguće). Ako samo uzmemo odnos privatne štednje-štednje u kući (cash balance) I štednju - kao oblik povjerenja u institucije (štednja u bankama - loš primjer Dafiment banke). Jednom izgubljeno povjerenje veoma je teško povratiti, I ako je uopšte o tome moguće razmišljati, onda se za to mora platiti cijena: čekanje (veliki oportunistički trošak).

Sve je povezanosa kulturom, disciplinom I radnim navikama jednog društva. Kultura je isto tako važan faktor razvoja I važna karakteristika kulture jeste da se mijenja veoma sporo.

7. Šta želi Evropska Unija?

Ono što se osjeća jeste pritisak na Crnu Goru. Ja u ovom radu naravno ne želim da naglašavam ili da analiziram šta će da uradi (ili je uradila) Crna Gora sa onih 56 proizvoda, za koje je bilo pitanje: kako formirati carinsku stopu (posebno ili usklađivati?), tj. Za koje se carinska ograničenja razlikuju od onih u Srbiji, ali treba obratiti pažnju na akcioni plan harmonizacije koji zahtijeva Evropska komisija. Brisel umjesto zajedničkog naglašava postojanje jedinstvenog tržišta, I to u okvirima čvrste federalne strukture, I između ostalog, zahtijeva se jedinstveni režim za zaštitu prava intelektualne svojine.

Dakle, očigledno, Ustavnom poveljom se ne propisuju ni jedinstveno tržište, ni jedinstven ekonomski sistem, a sada u službi agenta-posrednika u ovom ugovoru o stvaranju nove države Crne Gore, javlja se Evropska Komisija I ona je odgovorna za pregovore Evropske Unije sa trećim zemljama, dakle, Evropska Komisija jeste strateški “pregovarački partner” Podgorice I Beograda, I ona je ta koja vodi računa o ekonomskoj politici. Ako se malo vratimo u prošlost, vidjećemo da Beogradskim sporazumom, kako je bilo zvanično objavljeno, nije bilo predviđano, postojanje unutrašnje ekonomske harmonizacije sistema Srbije I Crne Gore, ali je bilo riječi o njihovom usklađivanju sa sistemom Evropske Unije, očigledno, komisija hoće da pregovara sa jednim subjektom, ona hoće samo jednu državu, a evo, ono što je očigledno ovih dana isto jeste I to da imam osjećaj da je “dinar počeo kampanju po Crnoj Gori” jer naravno komisija želi jednu monetu, I za sve to je potrebno jedno tržište. Ne znam da li Crna Gora može “podnijeti” toliki pritisak I zaboraviti na sve ono što bi bilo dobro da uradi za sebe. Ako uzmemo u obzir po gradaciji subjekata problema, prvo smo imali “carine”, sada problem - “e u r o”. Prvi koraci promjena ovdje su određeni na “spoticanje”. Ne smijemo da smatramo Crnu Goru kao zemlju koja nema izbora, onda ne bi imao izbora nijedan od nas ovdje, svi građani bi bili izloženi velikim neopravdanim troškovima, ili Crna Gora treba da podiže carinske stope da bi ih uskladila sa Beogradom, a onda opet Srbija I Crna Gora iste te carinske stope morati da spusti da bi ih uskladila sa Evropskom Unijom. Dakle, teži se da Crna Gora odigra partiju, a “koraci” koje treba da pravi odmah se kose sa Beogradskom sporazumom I Ustavnom Poveljom-ide se na harmonizaciju ekonomskih odnosa Srbije I Crne Gore, međusobno, I to je po meni ovaj sistem” igra se igra; I igraj po pravilu da **ne** poštuješ ono iz čega je sama igra nastala???” . Mislím da je to veliki apsurd. Podsjetimo se: “Institucije su u širem smislu, pravila igre”.

Imamo:

- harmonizacija,
- dinarizacija, ...šta je sljedeće? , I koji ultimatum ćemo dobiti od Evropske Komisije za izbor stanja u kojem želimo da budemo. Dešava se I u našim životima: ako kažete taksisti pet adresa u isto vrijeme gdje želite da stignete, on više neće znati gdje se trenutno nalazi, da ne polemišem o tome gdje ćemo stići?!!! **B i ć e z b u n j e n.**

Dajem predlog da ne smijemo da se nijednog trenutka osjećamo zbunjeni, sa naglaskom da ono što treba da mijenjamo jeste da prekinemo naviku “popuštanja”, i da na prvo mjesto stavimo interese Crne Gore i njenih građana.

8. Nije zaključak, već predlog rješenja

Pored uslova:

1. Politička stabilnost - ako postoji kriza u političkim institucijama, onda je nemoguće donositi odluke ispravno,
2. Funkcionisanje savjeta za evropske integracije,
3. Stabilan, dobro organizovan institucionalni sistem.

U knjizi profesora Vukotića piše da onaj student koji ne zna gdje želi da stigne. tamo će i stići. Važno je da smo se konačno složili u jednom: promjene su neophodne.

Mislim da smo u velikom stepenu zapostavili faktor uticaja kulture na reforme koje su u toku. To se najbolje vidi odnosom između “inside lag” I “ outside lag”, to su oni “skupi zastoji” u procesu reformi, koji su iz dana u dan sve više očigledni. Kultura je onaj dio našeg života koja pomaže u otkrivanju onog što se na prvi pogled čini nevidljivo, putem (ne)kulturnog ponašanja postaje vidljivo, ali I za to je potrebno malo vremena.

Prvo: PROMJENA SVIJESTI NARODA KOJI ŽIVE U NJOJ.

Sloboda u izboru je svakom od nas da na ovaj zahtjev da odgovor po svom ubjeđenju, ali I maksimalan doprinos. To smatram ključom uspjeha I sreće svakog od nas, pa I ako hoćemo-ključem srećne države.

L iteratura :

1. Vukotić V. (2001) Makroekonomski računi I modeli, CID , Podgorica
2. M. Prokopijević, Konstitucionalna ekonomija, E press, Beograd , 2000
3. T. Jones, Euro Essentials,The economics Group,Economist,Halle,Belgium
4. Prof. dr Mrak Mojmir, predavanja na postdiplomskim studijama na Ekonomskom Fakultetu u Podgorici, profesor Ekonomskog fakulteta u Ljubljani
5. Prof. dr Aleksandra Jovanović, Uvod u ekonomsku analizu prava, Beograd (1998)
6. Akcioni plan o harmonizaciji ekonomskih sistema Srbije I Crne Gore sa ekonomskim sistemom Evropske Unije, Vlada Srbije I Vlada Crne Gore , septembar 2002-e
7. Hrvatska Gospodarska komora , website:-www. hgk. hr ;
8. www.biznet.hr
9. www.aimpress.org
10. www.monitor.cg.yu
11. www.economist.co.yu
12. www.evropskiforum.net

Jelena Stjepanović

Akcize u Crnoj Gori

Abstract

Obligation for paying excise duty was adopted in fiscal system of Montenegro in 1994. At the end of 2001. Parliament of Republic of Montenegro had adopted new excise law. This law is based on EU Directives ((92/12/EEC, 92/78/EEC, 92/80/EEC, 92/81/EEC, 98/83/EEC, 92/84/EEC, 92/108/EEC, 92/94/EEC etc.) especially in field of excise products, excise payers, excise rates, exemption from excise duty etc. This law is in use from 1. April 2002. and application of some rules from EU Directives is delay till 2005. Necessary rules which are needed for implementation of this law are also adopted: Bylaw for implementation of excise law, Bylaw for determination of specific and ad valorem rate on cigarettes, Bylaw for classification of cigarettes in quality groups.

Key words: *excise, excise payers, excise document, excise licence, excise warehouse, exemption, excise rate, manufactured tobacco, cigarettes, alcohol, alcoholic beverages, mineral oil*

1. Uvod

Obaveza plaćanja akcize u poreski sistem Crne Gore uvedena je 1994 godine i ta materija je bila uređena Zakonom o porezu na promet¹⁹⁰ zajedno sa drugim oblicima poreza na promet (porez na promet proizvoda i porez na promet usluga). Osnovna zakonska rješenja u vezi plaćanja akcize više puta su mjenjana i dopunjavana, a posebno u dijelu koji se odnosi na listu akciznih proizvoda i visinu akcizne obaveze.¹⁹¹

¹⁹⁰ ("Sl. list RCG" br.:4/94...55/2000)

² U poreski sistem Crne Gore akciza je uvedena 1994 godine i plaćala se na sledeće proizvode: duvanske preradevine, alkoholna pića, alkohol (etanol), kafu (sirovu, prženu, mljevenu i ekstrakt kafe), so za ishranu (NaCl), proizvode svih vrsta i oblika izrađenih sa više od 2 % zlata i drugih plemenitih metala (platina i dr.), kao i proizvodi izrađeni sa više od 50 % srebra, prirodno drago kamenje, biseri i proizvodi izrađeni od prirodnog dragog kamenja i bisera, parfimerijski i kozmetički proizvodi, koža od reptilija i proizvodi izrađeni od te kože i putnički automobili radne zapremine motora iznad 2,0 litra. Kasnije se lista tih proizvoda proširivala i sa drugim proizvodima (mobilni telefoni, i dr.).

Krajem 2001. godine u okviru paketa poreskih zakona Skupština Republike Crne Gore je donijela novi Zakon o akcizama ("Sl. list RCG" br. 65/01), kojim je na jedinstven način uređen sistem akciza zasnovan na rješenjima koja se primjenjuju u zemljama Evropske Unije, a koja su regulisana sa više Direktiva. Zemlje članice Evropske Unije su svojim Direktivama (92/12/EEC, 92/78/EEC, 92/80/EEC, 92/81/EEC, 98/83/EEC, 92/84/EEC, 92/108/EEC, 92/94/EEC i dr.) definisale zajedničke stavove o akciznim dažbinama, a posebno u dijelu koji se odnosi na: područje primjene, predmet oporezivanja, akcizne dužnike, strukturu i minimalnu visinu stopa akciznih dažbina, kao i vrste oslobođenja od plaćanja akciznih dažbina. Ovaj Zakon se primjenjuje od 1. aprila 2002. godine, s tim što je određeni broj pravila iz evropskih Direktiva odložen za primjenu do 2005. godine

Za sprovođenje navedenog Zakona o akcizama donesena su neophodna pravila koja su objedinjena u okviru **Pravilnika o primjeni Zakona o akcizama** ("Službeni list RCG" broj 18/2002, izmjene i dopune: "Sl. list RCG" broj 31/2002), a pored navedenog pravilnika donesena su i sledeća podzakonska akta: **Uredba o određivanju iznosa specifične i proporcionalne akcize na cigarete** ("Službeni list RCG" broj 15/2002), **Pravilnik o razvrstavanju cigareta u kvalitetne grupe** ("Službeni list RCG" broj 17/2002) i **Pravilnik o postupku bojenja i označavanja mineralnih ulja koja se koriste kao gorivo za grijanje** ("Službeni list RCG" broj 23/2002).

2. Akcizni proizvodi, akcizna osnovica i iznos akcize

Obavezi plaćanja akcize: (1) alkohol i alkoholna pića, (2) duvanski proizvodi, (3) mineralna ulja, njihovi derivati i supstituti.

Alkohol i alkoholna pića

U grupu alkohola i alkoholnih pića spadaju: pivo, vino, ostala fermentisana pića, srednja alkoholna pića i etil alkohol.

Vrsta alkohola, odnosno alkoholnih pića određuje se u zavisnosti od klasifikacije tih proizvoda i njihovih tarifnih oznaka (oznaka iz nomenklature carinske tarife) i zavisno od sadržaja alkohola u tim proizvodima. Sadržaj alkohola predstavlja zapreminski procenat alkohola u nekom alkoholnom piću na temperaturi od 20° C, a označava se oznakom "vol%".

Akcizna osnovica za **vina, srednja alkoholna pića i ostala fermentisana pića** je je količina navedenih akciznih proizvoda izražena u hektolitrima. Akcizna osnovica za **pivo i etil alkohol** predstavlja zapreminski sadržaj alkohola na 1 hl tih proizvoda.

Akcizna obaveza za alkohol i alkoholna pića iznosi:

- za pivo 1,90 € po zapreminskom sadržaju alkohola na hektolitar piva
- za stono vino - "0" € po hl;
- za pjenušavo vino - 35 € po hl;
- za ostala fermentisana pića - 40 € po hl;
- za srednja alkoholna pića - 70 € po hl i
- za čisti alkohol - 550 € po hl.

Akcizom se oporezuje svaka vrsta piva koja sa sadržajem alkohola iznad 0,5 vol%. Izuzetno, u prelaznom periodu koji je predviđen do 2005. godine alkoholnim pićem se smatraju i piva sa sadržajem alkohola ispod 0,5 vol%, bez obzira na sadržaj i način pakovanja. U tom periodu, iznos akcizne obaveze na pivo iznosi:

- od 1. aprila 2002. godine 0,91 € po stepenu alkohola po hektolitr;
- od 1. januara 2003. godine 1,23 € po stepenu alkohola po hektolitr;
- od 1. januara 2004. godine 1,55 € po stepenu alkohola po hektolitr.

Od 1. januara 2005 godine akcizna obaveza na pivo će iznositi 1,90 € po zapreminskom sadržaju alkohola na hl piva. Takođe je, za prirodnu rakiju, propisan prelazni period do 2005. godine, do kada akciza iznosi 100 € po hl čistog alkohola.

Primjer:

Treba da izračunamo akcizu za 1.000 l Vodke, čiji je pretpostavljeni sadržaj alkohola 42% po 1 l.

$1.000 \text{ l vodke} \times 42 / 100 = 420 \text{ l čistog alkohola}$ tj. 0,42 hl čistog alkohola;

Dakle, u 1.000 l (ili 1 hl) vodke imamo 0,42 hl čistog alkohola. S obzirom da akciza za čisti alkohol iznosi 550 € po hl, to znači da akciza na 1 hl vodke (u kojoj 0,42 hl zapremine čini čisti alkohol) iznosi: $0,42 \times 550 = 231 \text{ €}$

Akcizna obaveza koju je potrebno platiti za 1 hl vodke iznosi 231 €.

Akcizne obaveze za alkohol i alkoholna pića u zemljama članicama EU

Pivo

	Standardne stope	
Min. akcizna obavza (Dir 92/84/EEC)	0,748 EUR po hl/°Plato finalnog proizvoda (Čl. 6 Dir. 92/84/EEC)	1,87 EUR po hl/° alc. finalnog proizvoda (Čl. 6 dir. 92/84/EEC)
Zemlja članica	Akcizna obaveza po hl/°Plato (u EUR)	Akcizna obaveza po hl/° alc. (u EUR)
Austrija	2,08	
Belgija	1,7105	
Njemačka	0,787	
Danska	<=11°Plato 36,15 >11°<=14°Plato 46,55 >14°<=18°Plato 62,03 >18°<=22°Plato 68,70 >22°Plato 3,64	
Grčka	1,13	
Španija	0,81	
Finska		>2,8% 28,52
Francuska		>2,8% 2,60
Velika Britanija		19,47
Irska		19,87
Italija	1,39	
Luxemburg	0,7933	
Holandija	<=7°Plato 5,50 >7°<=11°Plato 18,84 >11°<=15°Plato 25,11 >15°Plato 31,40	
Portugal	<=8°Plato 7,61 >8°<=11°Plato 12,15 >11°<=13°Plato 15,22 >13°<=15°Plato 18,23 >15°Plato 21,32	>0,5%>=1,2% 6,07
Švedska		>2,8% 16,14

Zemlje članice primjenjuju i smanjene stope akcize na piva koja su proizvedena u malim pivarama čija proizvodnja ne prelazi 200 000 hl godišnje. Takođe, u nekim zemljama se smanjene stope primjenjuju i na piva sa sadržajem alkohola koji nije veći od 2,8%.

Vino

	Standardne stope			
	Stono vino		Pjenušavo vino	
Min. akcizna obaveza (Dir. 92/84/EEC)	0 EUR po hl proizvoda (Čl. 5 Dir 92/84/EEC)		0 EUR po hl proizvoda (Čl. 5 Dir 92/84/EEC)	
Zemlja članica	Akcizna obaveza po hl (u EUR)		Akcizna obaveza po hl (u EUR)	
Austrija	0,00		144,00	
Belgija	47,0998		161,1308	
Njemačka	0,00		136,00	
Danska	6%-15% vol	94,92	6%-15% vol	142,04
	15%-22% vol	142,04	15%-22% vol	189,16
Grčka	0,00		0,00	
Španija	0,00		0,00	
Finska	235,46		235,46	
Francuska	3,40		8,40	
Velika Britanija	252,81		351,35	
Irska	273,00		546,01	
Italija	0,00		0,00	
luxemburg	<=13% vol	0,00	0,00	
	>13% vol	0,00		
Holandija	59,02		201,24	
Portugal	0,00		0,00	
Švedska	242,42		242,42	

Ostala fermentisana alkoholna pića

	Standardne stope			
	Ostala stona fermentisana pića (Čl. 12.1 Dir. 92/83/EEC)		Ostala pjenušava fermentisana pića (Čl. 12.2 Dir. 92/83/EEC)	
Min. akcizna obaveza (Dir. 92/84/EEC)	0 EUR po hl proizvoda		0 EUR po hl proizvoda	
Zemlja članica	Akcizna obaveza po hl (u EUR)		Akcizna obaveza po hl (u EUR)	
Austrija	0,00		144,00	
Belgija	47,0998		161,1308	
Njemačka	0,00		136,00	
Danska	Stono 6%-15% vol	94,92		
Grčka	0,00		0,00	
Španija	0,00		0,00	
Finska	235,46		235,46	
Francuska	3,40		3,40	
Velika Britanija	252,81		351,35	
Irska	273,00		546,01	
Italija	0,00		0,00	
Luxemburg	0,00		0,00	
Holandija	59,02		201,24	
Portugal	0,00		0,00	
Švedska	242,42		242,42	

Srednja alkoholna pića

		Standardne stope	
		(Čl. 17 Dir. 92/83/EEC)	
Min. akcizna obaveza (Dir. 92/84/EEC)		45 EUR po hl proizvoda (Čl. 4 Dir. 92/84/EEC)	
Zemlja članica		Akcizna obaveza (u EUR)	
Austrija			73,00
	Pjenušavo		144,00
Belgija			99,1575
	Pjenušavo		161,1308
Njemačka			153,00
	Pjenušavo		136,00
Danska		Stono 15%-22% vol	142,04
Grčka			45,00
Španija			49,49
Finska		Stono&Pjenušavo 15%-22%	706,39
Francuska			214,00
Velika Britanija			337,07
Irska			396,12
Italija			49,58
luxemburg		>15%	66,9313
Holandija		Stono >15%-22%	102,68
		Pjenušavo>15%-22%	201,24
Portugal			51,26
Švedska			464,09

Zemlje članice primjenjuju i smanjene stope akcize na srednja alkoholna pića sa sadržajem alkohola do 15% vol., s tim da stope ne mogu biti manje od 40% standardne nacionalne stope.

Etil alkohol

		Standardne stope
		(Čl. 20 Dir 92/83/EEC)
Min. akcizna obaveza		550 Eur ili 1000 EUR po hl čistog alkohola
	(Dir. 92/84/EEC)	(Čl. 3.1 Dir 92/83/EEC)
Zemlja članica		Akcizna obaveza (u EUR)
Austrija		1000,00
Belgija		1660,8866
Njemačka		1303,00
Danska		3702,51
Grčka		908,00
Španija		739,97
Finska		5046,00
Francuska		1450,00
Velika Britanija		3116,14
Irska		3925,00
Italija		645,36
luxemburg		1041,1528
Holandija		1775,00
Portugal		880,51
Švedska		5505,16

Pojedine zemlje članice primjenjuju smanjene stope na etil alkohol proizveden u malim destilerijama čija godišnja proizvodnja ne prelazi 10 hl. Ove stope ne mogu biti manje od 50% standardne stope koja se primjenjuje u datoj zemlji.

Akcizne obeveze na alkoholna pića u zemljama kandidatima EU

Pivo

	Standardne stope	
	Sadržaj alkohola iznad 0,5% (Čl. 2 Dir 92/83/EEC)	
Min. akcizna obaveza (Dir. 92/84/EEC)	0,748 EUR po hl/°Plato finalnog proizvoda (Čl. 6 Dir 92/84/EEC)	1,87 EUR po hl/° alc finalnog proizvoda (Čl. 6 Dir 92/84/EEC)
Zemlja kandidat	Akcizna obaveza po hl/°Plato (u EUR)	Akcizna obaveza po hl/° alc (u EUR)
Bugarska	0,539	
Kipar		po hl 22,06
Češka	0,789	
Estonija		3,50
Mađarska	1,500	
Letonija		2,03
Litvanija		2,8%-4% 7,89
Malta	0,775	4%-5,5% 10,75
Poljska	1,68	5,5%-7% 13,61
Rumunija	0,64	>7% 70,57
Slovenija		7,2087
Slovačka	0,719	

U ovim zemljama se primjenjuju i smanjene stope akcize za pivo proizvedeno u malim pivarama (čija godišnja proizvodnja ne prelazi 200 000 hl), kao i za pivo sa niskim procentom alkohola (sadržaj alkohola ne prelazi 2,8%)

Vino

	Standardne stope	
	Stono vino	Pjenušavo vino
	Čl. 8.1 Dir 92/83/EEC	Čl. 8.2 Dir 92/83/EEC
Min. akcizna obaveza (Dir. 92/84/EEC)	0 Eur po hl proizvoda	0 EUR po hl proizvoda
Zemlja kandidat	Akcizna obaveza po hl proizvoda (u EUR)	Akcizna obaveza po hl proizvoda (u EUR)
Bugarska	0	0
Kipar	0	30,00
Češka	0	77,01
Estonija	66,46	66,46
Mađarska	2,05	32,59
Letonija	43,44	43,44
Litvanija	50,41	50,41
Malta	0	0
Poljska	33,32	33,32
Rumunija	0,35 DHP 2,43 Specijalna vina 3,24	3,24
Slovenija	0	0
Slovačka	0	57,56

Primjenjuju se i smanjene stope i za stono i za pjenušavo vino čiji sadržaj alkohola ne prelazi 8,5% vol. Takođe, u Bugarskoj se ne naplaćuje akciza na vino proizvedeno od strane malih proizvođača koji vino koriste za sopstvene potrebe i čija proizvodnja ne prelazi 400 l godišnje.

Ostala fermentisana pića

	Standardne stope	
	Ostala stona fermentisana pića	Ostala pjenušava fermentisana pića
	Čl. 12.1 Dir 92/83/EEC	Čl. 12.2. Dir 92/83/EEC
Min. akcizna obaveza (Dir. 92/84/EEC)	0 EUR po hl proizvoda (Čl. 5 Dir 92/84/EEC i Čl. 15 Dir 92/83/EEC)	0 EUR po hl proizvoda (Čl. 5 Dir 92/84/EEC i Čl. 15 Dir 92/83/EEC)
Zemlja kandidat	Akcizna obaveza po hl (u EUR)	Akcizna obaveza po hl (u EUR)
Bugarska	0	0
Kipar	0	0
Češka	0	53,97
Estonija	41,54	41,54
Mađarska	32,88	32,59
Letonija	37,66	37,66
Litvanija	50,41	50,41
Malta	0	0
Poljska	66,89	66,89
Rumunija	2,72	2,72
Slovenija	0	0
Slovačka	0	57,56

Zemlje primjenjuju i smanjene stope za ostala fermentisana pića u kojima sadržaj alkohola ne prelazi 8,5% vol.

Srednja alkoholna pića

		Standardne stope
		Čl. 17 Dir 92/83/EEC
Min. akcizna obaveza (Dir. 92/84/EEC)		45 EUR po hl proizvoda
Zemlja kandidat		Akcizna obaveza po hl (u EUR)
Bugarska		46,24
Kipar		0
Češka		53,97
Estonija		102,25
Mađarska		47,27
Letonija		66,62
Litvanija		107,17
Malta		48,44
Poljska		<=18% 16,41 >18%-22% 1076,14
Rumunija		2,72
Slovenija		65,81
Slovačka		57,56

Zemlje primjenjuju smanjene stope akcize na proizvode čija alkoholna snaga ne prelazi 15% vol.

Etil alkohol

		Standardne stope
		Čl. 20 Dir. 92/83/EEC)
Min. akcizna obaveza (Dir. 92/84/EEC)		550 EUR ili 1000 EUR po hl čistog alkohol (Čl. 3.1 Dir. 92/84/EEC)
Zemlja kandidat		Akcizna obaveza po hl (u EUR)
Bugarska		256,91
Kipar		Uvoz 87,22 Domaća proizvodnja 207,59
Češka		770,11
Estonija		926,71
Mađarska		686,48
Letonija		926,92
Litvanija		924,21
Malta		2422,48
Poljska		1078,14
Rumunija		173,37
Slovenija		730,53
Slovačka		599,66

Zemlje primjenjuju i smanjene stope za male destilerije čija godišnja proizvodnja ne prelazi 10 hl čistog alkohola. Smanjena stopa ne može biti niža od 50% standardne stope koja se primjenjuje u određenoj zemlji. U Bugarskoj se akciza ne naplaćuje na rakiju proizvedenu od strane malih proizvođača, koja se koristi za sopstvene potrebe (max. 50 l godišnje).

Duvanski proizvodi

U duvanske proizvode na koje se plaća akciza spadaju: (1) cigarete, (2) cigare i cigarilosi, (3) fino rezani duvan za pušenje (za cigarete za savijanje) i (4) drugi duvan za pušenje.

Akcizna osnovica za duvanske proizvode je 1.000 kom. i maloprodajna cijena, odnosno kilogram proizvoda. Akciza na cigarete se plaća kao specifična akciza koja je određena u iznosu za 1.000 kom. cigareta i kao proporcionalna akciza koja je određena u procentu od maloprodajne cijene, s tim da ukupna akciza (specifična + proporcionalna) iznosi 57% maloprodajne cijene cigareta. Do navedenog iznosa akcize treba da se dođe postepeno, za period od 3 godine, u kome će akciza iznositi:

- u 2002. godini - 30% od maloprodajne cijene cigareta;
- u 2003. godini - 40% od maloprodajne cijene cigareta i
- u 2004. godini - 47% od maloprodajne cijene cigareta.

Uredbom o određivanju iznosa specifične i proporcionalne akcize na cigarete ("Sl. list RCG" br. 15/02) za 2002. godinu određena je visina akcizne obaveze (specifična i proporcionalne) prema kvalitetnim grupama cigareta i to:

Kvalitetna grupa cigareta	Iznos specifične akcize (na 1.000 kom cigareta)	Stopa proporcionalne akcize (u odnosu na prodajnu, tj. uvoznju cijenu cigareta)
"A"	8,00 €	40%
"B"	4,00 €	20%
"C"	2,00 €	20%

Razvrstavanje cigareta po kvalitetnim grupama je uređeno Pravilnikom o razvrstavanju cigareta u kvalitetne grupe ("Sl. list RCG" broj 17/02).

Na ostale duvanske proizvode akciza se plaća prema količini i iznosi:

- za cigare i cigarilose 10,00 € po kg;
- za fino rezani duvan (cigarete za savijanje) 20,00 € po kg;
- za drugi duvan za pušenje 15 € po kg.

Akcizna obaveza na cigarete u zemljama članicama EU

	Specifična akciza (1000 kom.)		Ad valorem akciza (kao % od MPC)	Ukupna akciza	Specifična+Ad Valorem
	u EUR	% od MPC			
Min. Akcizna obaveza (92/79/EEC i 2002/10/EC)				EUR/1000 kom.	57% od MPC i >=EUR 60/1000 kom. ili >=95/1000 kom. (čl. 1 Dir 2002/10/EC)
Zemlja članica					
Austrija	21,38	15,90%	42,00%	77,84	57,90%
Belgija	18,7474	13,31%	45,84%	83,29	59,15%
Njemačka	61,70	36,63%	24,23%	102,51	60,875
Danska	81,70	40,45%	21,22%	124,55	61,67%
Grčka	4,2699	3,64%	53,86%	67,50	57,50%
Španija	3,91	4,01%	54,00%	56,56	58,01%
Finska	15,13	7,56%	50,00%	115,20	57,56%
Francuska	7,41	3,80%	55,19%	115,03	58,99%
Velika Britanija	154,34	42,96%	22,00%	233,38	64,96%
Iraska	124,94	49,95%	18,46%	171,12	68,41%
Italija	3,86	3,73%	54,26%	59,91	58,00%
Luxemburg	11,8914	11,42%	46,84%	60,66	58,26%
Holandija	53,27	37,63%	20,51%	82,31	58,14%
Portugal	40,69	28,75%	23,00%	64,84	61,75%
Švedska	21,96	10,67%	39,20%	102,66	49,87%

Akcizna obaveza na cigarete u zemljama kandidatima EU

	Specifična akciza (1000 kom)		Ad valorem akciza	Ukupna akciza	Specifična+Ad valorem
	u EUR	% od MPC	% od MPC	EUR/1000 kom.	
Min. akcizna obaveza (Dir. 92/79/EEC i 2002/10/EC)					57% od MPC i ≥ 60 EUR/1000 kom. ili ≥ 95 EUR/1000 kom. (Čl. 1 Dir 2002/10/EC)
Zemlja kandidat					
Bugarska	sa fiterom 1,03 bez filtera 0,51	3,33% 4,44%	40,00% 15,00%	13,36 2,24	43,33% 19,44%
Kipar		60,95%	-	67,52	60,95
Češka	11,85	18,00%	22,00%	26,33	40,00
Estonija	13,42	25,45%	24,00%	26,08	49,95
Mađarska	20,35		20,00%		
Letonija	12,34	32,15%	10,00%	16,18	42,15
Litvanija	sa fiterom 9,75 bez filtera 10,25	37,45% 39,35%	- -	9,75 10,25	37,42 39,35
Malta	9,33	6,16%	53,10%	89,72	59,26
Poljska	13,97	31,67%	25,00%	24,99	56,67
Rumunija	5,17	16,05%	32,00%	15,47	48,05
Slovenija	10,39	13,94%	39,07%	39,46	53,00
Slovačka	22,79	42,22%		22,78	42,22

Mineralna ulja, njihovi derivati i supstituti

Akciza se plaća na mineralna ulja, njihove derivate i supstitute. Vrsta mineralnih ulja određuje se prema klasifikaciji tih proizvoda iz carinske tarife, tj. u odnosu na karakteristike pojedinih proizvoda.

Mineralna ulja obuhvataju petrolejsko ulje, ugljeni katran i naftu koji se dobijaju iz ugljenih škriljaca ili neke druge bitumenozne supstance, ne uključujući ugljovodonike ili bitumenozne supstance koje su u čvrstom ili polučvrstom stanju na temperaturi od 15° C ili u gasovitom stanju na temperaturi od 15° C i pod pritiskom od 1013,25 milibara.

Mineralnim uljima se smatraju i svi proizvodi koji se prodaju i upotrebljavaju kao pogonsko gorivo, aditivi, odnosno ekstenderi koji se dodaju pogonskim gorivima² i svaki drugi ugljenvodonik koji je proizveden iz sirove nafte i koji se upotrebljava kao gorivo za grijanje, osim crnog uglja, lignita, treseta ili biomase.

Osnovica za plaćanje akcize je količina mineralnih ulja izražena u kilogramima ili litrima. Ukoliko je količinska jedinica za akcizu u litrima, litar se mjeri pri temperaturi od +15° C.

Akcizna obaveza za mineralna ulja:

1) Benzin i ostala laka ulja

TARIFNA OZNAKA	NAIMENOVANJE	IZNOS AKCIZE U EUR.
CN 2710.00 11 10	AVIO BENZIN	0,120/kg
CN 2710.00 11 20	MOTORNİ BENZIN BEZOLOVNI	0,364/l
CN 2710.00 11 30	GORİVO ZA MLAZNE MOTORE BENZİNSKOG TİPA	0,120/kg
CN 2710.00 11 90	OSTALI MOTORNİ BENZİNİ	0,364/l

2) Kerozin

TARIFNA OZNAKA	NAIMENOVANJE	IZNOS AKCIZE U EUR.
CN 2710.00 21 10	PETROLEJ (KEROZIN) ZA MOTORE	0,120/kg
CN 2710.00 21 20	GORİVO ZA MLAZNE MOTORE PETROLEJSKOG (KEROZİNSKOG) TİPA	0,120/kg
CN 2710.00 21 90	OSTALI KEROZİNİ	0,120/kg
CN 2710.00 21 20	GORİVO ZA MLAZNE MOTORE PETROLEJSKOG TİPA KOJE SE UPOTREBLJAVAJA KAO GORİVO ZA GRIJANJE	0,069/kg

3) Gasna ulja

TARIFNA OZNAKA	NAIMENOVANJE	IZNOS AKCIZE U EUR.
CN 2710.00 31 00	DIZEL GORİVA	0,270/l
CN 2710.00 31 00	DIZEL GORİVO KOJE SE UPOTREBLJAVAJA KAO GORİVO ZA GRIJANJE	0,120/l
CN 2710.00 32 00	BRODSKA I OSTALA GORİVA	0,270/l
CN 2710.00 39 00	OSTALA ULJA	0,120/l

² Akcizea na aditive i ekstendere koji se dodaju mineralnim uljima jednaka je akcizi propisanoj za mineralno ulje kojem su dodati.

4) Loživa ulja

TARIFNA OZNAKA	NAIMENOVANJE	IZNOS AKCIZE U EUR.
CN 2710.00 41 00	NISKOSUMPORNA ULJA ZA METALURGIJU	0,023/kg
CN 2710.00 49 00	OSTALA LOŽIVA ULJA	0,023/kg

5) Naftni gasovi i ostali gasoviti ugljovodonicici

TARIFNA OZNAKA	NAIMENOVANJE	IZNOS AKCIZE U EUR.
CN 2711.19 00 10	MJEŠAVINE PROPANA I BUTANA	0,069/kg
CN 2711.19 00 90	OSTALI NAFTNI GASOVI	0,069/kg

Akcizna obaveza na benzin i gasno ulje u zemljama članicama EU

	Benzin		Gasno ulje	
	Obični benzin	Bezolovni benzin	Koje se koristi kao pogonsko gorivo	Koje se koristi za grijanje
	Čl. 3 Dir 94/74/EC	Čl. 3 Dir 94/74/EC	Čl. 3 Dir 94/74/EC	Čl. 3 Dir 94/74/EC
Min. akcizna obaveza (Dir. 92/82/EEC)	337 EUR na 1000 l (Čl. 3 Dir. 92/82/EEC)	287 EUR na 1000 l (Čl. 4 Dir. 92/82/EEC)	245 EUR na 1000 l (Čl. 5.1 Dir. 92/82/EEC)	18 EUR na 1000 l (Čl. 5.3 Dir. 92/82/EEC)
Zemlja članica	Akcizna obaveza (u EUR)	Akcizna obaveza (u EUR)	Akcizna obaveza (u EUR)	Akcizna obaveza (u EUR)
Austrija	479,00	407,00	282,00	65,00
Belgija	551,8110	493,5560	290,0354	
Njemačka	721,00	654,50; 669,80	485,70; 470,40	61,35
Danska	626,19	539,35	405,79; 392,47; 368,37	281,66
Grčka	337,00	296,00; 316,00	245,00	123,00
Španija	428,79	395,69; 426,92	293,86	84,71
Finska	667,30; 676,20	587,60; 596,50	345,90; 319,40;	70,60
Francuska	636,70	586,30; 636,70	389,00	54,90
Velika Britanija	871,12	729,97; 77,76	825,55; 729,97;	67,23
Irska	511,72	401,36; 506,36	379,12; 326,73	47,36
Italija	-	541,84	403,21	403,21
Luxemburg	424,1485	372,0882	267,8513; 252,8513;	
Holandija	703,67	616,48; 630,58	337,25; 322,71	46,56
Portugal	548,68	497,90	282,53	87,89
Švedska	592,89	349,14; 490,89; 520,42	348,92; 375,16; 409,52	317,74

Akcizna obaveza na benzin i gasno ulje u zemljama kandidatima EU

	Benzin		Gasno ulje	
	Obični benzin	Bezolovni benzin	Koje se koristi kao pogonsko gorivo	Koje se koristi kao gorivo za grijanje
	Čl. 3 Dir. 94/74/EC	Čl. 3 Dir. 94/74/EC	Čl. 3 Dir. 94/74/EC	Čl. 3 Dir. 94/74/EC
Min. akcizna obaveza (Dir. 92/82/EEC)	337 EUR na 1000 l	287 EUR na 1000 l	245 EUR na 1000 l	18 EUR na 1000 l
Zemlja kandidat	Akcizna obaveza na 1000 l (u EUR)	Akcizna obaveza na 1000 l (u EUR)	Akcizna obaveza na 1000 l (u EUR)	Akcizna obaveza na 1000 l (u EUR)
Bugarska	<98oct 152,71 >=98oct 248,15	<98oct 154,56 >=98oct 231,84	90,31	90,31
Kipar	339,80	304,90	191,89	191,89
Češka	356,75	356,75	268,22	268,22
Estonija	223,69	223,69	163,23	26,84
Mađarska	459,57	425,45; 459,57	349,40	349,40
Letonija	272,24	272,24	210,22	19,56
Litvanija	352,88	268,86	168,03	21,84
Malta	373,06	322,18	247,09	N/A
Poljska	409,69	367,06	245,77; 257,53; 276,64	47,78
Rumunija	466,93	401,05	255,42	255,42
Slovenija	353,81	399,06	278,41	32,90
Slovačka	347,80	297,43	283,04	98,34

Kipar primjenjuje oslobađanje od plaćanje akcize na dizel gorivo koje se koristi u poljoprivrednoj proizvodnji, za pogon ribarskih brodova i pri skladištenju goriva.

Prihodi budžeta RCG po osnovu akciza

Vrsta poreza	Period		Index
	januar-avgust 2002	januar-avgust 2003	
Akcize	32 819 937	40 610 308	124

3. Obveznici akcize

Obveznik akcize je proizvođač, odnosno uvoznik akciznih proizvoda.

Obveznik akcize je i fizičko lice koje proizvodi alkoholna pića iznad količina dozvoljenih za sopstvenu upotrebu, ukoliko ta alkoholna pića stavlja u promet (prodaju).

Pored proizvođača i uvoznika akciznih proizvoda akciznim obveznikom se smatra: oslobođeni korisnik akciznih proizvoda koji upotrijebi akcizne proizvode za namjene za koje nije propisano oslobađanje od plaćanja akcize, kupac, odnosno primalac akciznih proizvoda kojem je carinski ili poreski organ prodao oduzete akcizne proizvode (osim ako je kupac imao akcizne dozvole, odnosno oslobođeni korisnik akciznih proizvoda), kupac akciznih proizvoda koji su u postupku spajanja stavljeni u slobodan promet (osim ako je kupac imao akcizne dozvole, odnosno oslobođeni korisnik akciznih proizvoda), povjerilac kojem su otpremljeni akcizni proizvodi nakon završetka postupka spajanja (osim ako je povjerilac imalac akcizne dozvole, odnosno oslobođeni korisnik akciznih proizvoda), povjerilac kome su akcizni proizvodi otpremljeni u toku postupka likvidacije ili stečaja (osim ako je povjerilac imalac akcizne dozvole, odnosno oslobođeni korisnik akciznih proizvoda), te lice koje proizvodi, uvozi, prevozi ili na drugi način stavlja u promet akcizne proizvode suprotno odredbama Zakona.

Svako lice koje postaje akcizni obveznik dužno je da podnese prijavu za upis u registar akciznih obveznika, najkasnije 15 dana prije početka otpočinjanja proizvodnje, uskladištenja, odnosno otpremanja akciznih proizvoda.

4. Nastanak akcizne obaveze

Akcizna obaveza nastaje u slučaju kada su:

- proizvodi proizvedeni u Republici Crnoj Gori;
- proizvodi uvezeni u Republiku Crnu Goru.

Akcizna obaveza se može prenijeti sa proizvođača ili uvoznika akciznih proizvoda na imaoaca akcizne dozvole ili oslobođenog korisnika akciznih proizvoda.

Imalac akcizne dozvole je fizičko, odnosno pravno lice koje od nadležnog poreskog organa dobije dozvolu da u okviru obavljanja svoje djelatnosti u akciznom skladištu može proizvoditi, obrađivati, prerađivati, dorađivati, uskladištavati, primati i otpremati akcizne proizvode pod režimom odloženog plaćanja akcize. Zahtjev za izdavanje akcizne dozvole podnosi se nadležnom poreskom organu prema mjestu

sjedišta njegovog podnosioca. Akcizna dozvola, dakle, predstavlja dokument na osnovu kojeg fizičko ili pravno lice stiče pravo da u akciznom skladištu proizvodi, doprema ili otprema proizvode pod režimom odloženog plaćanja.

Oslobođeni korisnik akciznih proizvoda je fizičko, odnosno pravno lice koje, ukoliko ispunjava određene uslove i za određene namjene koje su precizirane Zakonom, dobije dozvolu poreskog organa da može u okviru svoje djelatnosti nabavljati akcizne proizvode bez plaćanja akcize.

5. Režim odloženog plaćanja akcize

U određenim slučajevima, moguće je izvršiti odlaganje plaćanja akcize. Režim odloženog plaćanja akcize je institut koji se odnosi na proizvodnju, skladištenje ili kretanje akciznih proizvoda, na osnovu kojeg je odložena obaveza plaćanja akcize. Plaćanje akcize se može odložiti u sledećim slučajevima:

- ako se proizvodnja ili skladištenje akciznih proizvoda vrši u akciznom skladištu
- ako su akcizni proizvodi uskladišteni u pogonu oslobođenog korisnika
- ako se akcizni proizvodi prevoze pod sledećim uslovima:
 - iz jednog akciznog skladišta u drugo akcizno skladište, iz pogona oslobođenog korisnika akciznih proizvoda u akcizno skladište i prilikom uvoza u akcizno skladište;
 - iz akciznog skladišta u pogon oslobođenog korisnika akciznih proizvoda i prilikom uvoza u pogon oslobođenog korisnika akciznih proizvoda i
 - iz akciznog skladišta u izvoz.

Kod uvoza akciznih proizvoda plaćanje akcize se može odložiti, ako je za iste, odmah nakon unošenja u Crnu Goru, dozvoljeno čuvanje ili je za iste započeo carinski tranzitni postupak, postupak carinskog skladištenja, uvoza radi izvoza po režimu odloženog plaćanja akcize, prerade pod carinskim nadzorom ili privremenog uvoza, ili su uneseni u slobodnu carinsku zonu. Ako su uvezeni akcizni proizvodi stavljeni u promet u skladu sa carinskim propisima, plaćanje akcize se može odložiti, ako su neposredno nakon oslobađanja (stavljanja) za upotrebu uneseni u akcizno skladište ili u pogon oslobođenog korisnika akciznog proizvoda.

Prevoz akciznih proizvoda pod režimom odloženog plaćanja akcize dozvoljen je samo ako ga prati akcizni dokument. Akcizni dokument je isprava koja prati prevoz akciznih proizvoda i izdaje ga lice koje prevozi akcizne proizvode koji se nalaze pod režimom odloženog plaćanja akcize. Akcizni dokument se sačinjava u četiri primjerka, koji su numerisani od 1 do 4, od kojih:

- primjerak broj 1 i 2 prate pošiljku do primaoca akciznih proizvoda, koje on potpisuje i primjerak broj 1 dostavlja svom poreskom organu, a primjerak broj 2 vraća pošiljaocu;
- primjerak broj 3 pošiljalac akciznih proizvoda dostavlja svom poreskom organu, a primjerak broj 4 zadržava za sebe.

Kod uvoza akciznih proizvoda akcizni dokument sačinjava uvoznik u četiri primjerka i dostavlja ih carinskom organu u mjestu uvoza:

- primjerak br. 1 i 2 carinski organ upućuje, zajedno sa akciznim proizvodima, primaocu tih proizvoda koji ih ovjerava;
- primjerak broj 1 primalac akciznih proizvoda dostavlja svom poreskom organu, a primjerak broj 2 vraća carini;
- primjerak broj 3 dotavlja svom poreskom organu, a primjerak broj 4 zadržava za sebe.

Ukoliko se kretanje akciznih proizvoda pod režimom odloženog plaćanja obavlja između akciznih skladišta istog imaoca akcizne dozvole ili u slučaju uzastopnog slanja istom primaocu akciznih proizvoda³, prevoz akciznih proizvoda može pratiti pojednostavljeni akcizni dokument.

Režim odloženog plaćanja akcize prestaje kada akciza dospije za plaćanje i kada se imlac akcizne dozvole, oslobođeni korisnik, odnosno uvoznik, oslobode akcize.

5. Akcizno skladište

Akcizno skladište je jedna ili više međusobno povezanih ograđenih površina ili prostora koji sačinjavaju tehnološku cjelinu, gdje imalac akcizne dozvole proizvodi, uskladištava, prima ili otprema akcine proizvode pod režimom odloženog plaćanja akcize i koja mora biti vidljivo označena i fizički odvojena od preostalih površina ili prostora. Opšti uslovi za rad akciznog skladišta propisani su Zakonom o akcizama, a bliži propisi za osnivanje i rad akciznog skladišta Pravilnikom.

U akciznom skladištu se mogu proizvoditi, obrađivati, prerađivati i dorađivati samo akcizni proizvodi. U istom akciznom skladištu se može proizvoditi samo jedna vrsta akciznih proizvoda.

³ pod uzastopnim slanjem akciznih proizvoda istom primaocu smatra se postupno snabdjevanje (dostavljanje isporuka) akciznih proizvoda na osnovu ugovora u kome su navedene količine i vrsta akciznih proizvoda, koji se isporučuju pod režimom odloženog plaćanja akcize.

Akcizni proizvodi se smatraju uskladištenim kada je od strane njihovog primaoca potvrđeno da su unijeti u akcizno skladište. U akciznom skladištu se mogu skladištiti samo one sirovine i poluproizvodi koji su neophodni za proizvodnju, obradu, preradu i doradu akciznih proizvoda. Skladištenje ostalih sirovina je dozvoljeno samo uz posebno odobrenje poreskog organa. Ukoliko se u akciznom skladištu skladišti više vrsta akciznih proizvoda, ti proizvodi moraju biti odvojeni, tj. razvrstani po grupama i vrstama. Proizvodi se skladište u ambalaži i paletama, onako kako su prvobitno unijeti u skladište, osim kada je riječ o proizvodima u rasutom stanju (rifuzi).

Akcizno skladište, pored opreme koja je neophodna za obavljanje akcizne djelatnosti, mora biti opremljeno odgovarajućim mjernim instrumentima za utvrđivanje količine akciznih proizvoda. Mjerila moraju biti odobrena od strane nadležnog državnog organa za mjere i plombirana od strane nadležnog poreskog organa.

6. Akcizna dozvola

Akcizni proizvodi se mogu proizvoditi ili skladištiti pod režimom odloženog plaćanja samo u akciznom skladištu za koje je poreski organ izdao akciznu dozvolu. Akciznu dozvolu može tražiti pravno lice ukoliko: obavlja djelatnosti u vezi sa akciznim proizvodima u skladu sa propisanim uslovima i ima skladište u Crnoj Gori, vodi poslovne knjige po sistemu dvojnog knjigovodstva, redovno ispunjava poreske obaveze, nad njim nije započet postupak stečaja, odnosno likvidacije, ponudi osiguranje plaćanja akcize u skladu sa zakonom i ispunjava uslove za elektronsku razmjenu podataka koji se odnose na kretanje akciznih proizvoda i ukoliko ispunjava uslove količinskog ograničenja za izdavanje akcizne dozvole⁴. Da bi se akcizna dozvola mogla izdati, količina otpremljenih akciznih proizvoda iz akciznog skladišta, odnosno planirana količina za tekuću godinu mora iznositi najmanje:

a) za alkohol i alkoholna pića:

- 300.000 l piva ili
- 150.000 l stonog vina ili
- 7.500 l pjenušavog vina ili
- 25.000 l fermentisanog pića ili
- 15.000 l etil alkohola.

b) za duvanske proizvode:

- 150.000.000 kom. cigareta ili
- 700 kg duvanskih proizvoda, izuzev cigareta.

⁴ Količinska ograničenja se ne odnose na akcizne proizvode koji se drže u robnim rezervama, a čija se otprema vrši prema propisima o robnim rezervama.

c) za mineralna ulja:

- 20.000.000 l motornog bezolovnog benzina (tarifna oznaka 2710.00 11 20),
- 40.000.000 l ostalih motornih benzina (tarifna oznaka 2710.00 11 90),
- 10.000.000 kg goriva za mlazne motore petrolejskog (kerozinskog) tipa (tarifna oznaka 2710.0021 20),
- 90.000.000 l dizel goriva (tarifna oznaka 2710.00 31 00),
- 90.000.000 kg ostalih loživih ulja (tarifna oznaka 2710.00 49 00),
- 200.000 kg mješavine propana i butana (tarifna oznaka 2711.19 00 10).

Odstupanje od ovih količina je moguće usljed dejstva više sile ili zbog sprečavanja većih ekonomskih šteta, a na osnovu posebnog odobrenja poreskog organa.

Akciznu dozvolu izdaje poreski organ na osnovu pisanog zahtjeva. Akcizna dozvola se može odnositi na jedno ili više akciznih skladišta.

7. Osiguranje plaćanja akcize

Imalac akcizne dozvole mora, na ime osiguranja plaćanja akcize, poreskom organu podnijeti instrument osiguranja plaćanja akcize. Instrumentima osiguranja plaćanja akcize se osigurava plaćanje akcize za akcizne proizvode koji se proizvode ili skladište u akciznom skladištu, otpremaju iz akciznog skladišta pod režimom odloženog plaćanja akcize i za kamate nastale u vezi sa plaćanjem akcize, za koju je bio dat instrument osiguranja plaćanja.

Plaćanje akcize, može se osigurati putem garancije banke, polaganjem gotovinskog depozita ili putem akceptnog naloga⁵.

Visina instrumenta osiguranja plaćanja akcize u akciznom skladištu, mora odgovarati 100% iznosu prosječnog akciznog duga obračunatog na zalihe akciznih proizvoda u prethodnoj godini, i to:

- za mineralna ulja - jednodnevna zaliha,
- za pivo, fermentisana pića, srednja alkoholna pića i etil alkohol - petodnevna zaliha,
- za duvanske proizvode - sedmodnevnih zaliha.

U slučaju otpočinjanja djelatnosti visinu instrumenta osiguranja plaćanja akcize određuje podnosilac zahtjeva na osnovu sopstvene procjene zaliha, uz saglasnost poreskog organa.

⁵ Za ovaj način osiguranja plaćanja akcize je neophodno pribaviti saglasnost poreskog organa.

Za proizvode koji se prevoze pod režimom odloženog plaćanja akcize, visinu instrumenta osiguranja plaćanja akcize određuje poreski organ u visini mogućeg akciznog duga za te proizvode.

Iznos instrumenta osiguranja plaćanja akcize u pogonu oslobođenog korisnika akciznih proizvoda određuje poreski organ i taj iznos ne može biti manji od desetoprocentnog iznosa akciznog duga.

U slučaju prestanka važnosti akcizne dozvole, instrument osiguranja plaćanja akcize ne može se osloboditi dok akciza za proizvode na zalihama ne bude plaćena.

8. Oslobođanje od plaćanja akcize

Imalac akcizne dozvole, oslobođeni korisnik akciznih proizvoda i uvoznik se oslobađaju plaćanja akcize kada:

- su akcizni proizvodi uskladišteni u akciznom skladištu drugog imaoaca akcizne dozvole koji je potvrdio prijem pošiljke na primjerku akciznog dokumenta;
- su akcizni proizvodi izvezeni i carinski organ je na dokumentu potvrdio da su stvarno izneseni iz carinskog područja Crne Gore;
- su upotrijebljeni kao osnovni materijal za proizvodnju drugih akciznih proizvoda u akciznom skladištu;
- su upotrijebljeni kao uzorci za analize u vezi sa testiranjem proizvodnje, odnosno za naučne svrhe, za carinsku kontrolu, za namjene kontrole kvaliteta ili ako su uništeni pod nadzorom poreskog organa;
- je utvrđen manjak akciznih proizvoda za koje imalac akcizne dozvole dokaže da je nastao usljed dejstva više sile (osim krađe) ili da je neodvojivo povezan sa procesom proizvodnje, skladištenja i prevoza proizvoda;
- se etil alkohol koristi kao sirovina u proizvodnji fermentisanih proizvoda⁶, sirćeta, prehrambenih proizvoda⁷, za proizvodnju hemijskih i kozmetičkih preparata i u medicinske svrhe (ukoliko ga nabavljaju zdravstvene institucije uz dozvolu poreskih vlasti);
- su duvanski proizvodi denaturisani i upotrijebljeni u industrijske, odnosno hortikulture svrhe;
- se mineralna ulja koriste kao pogonsko gorivo u avionskom i pomorskom saobraćaju, za pogon ribarskih brodova (osim u privatne svrhe), u pogonima

⁶ Akciza se plaća na fermentisana pića. Ukoliko bi se akciza naplaćivala na etil alkohol koji se koristi za proizvodnju fermentisanih pića, to bi značilo da se isti proizvod dvostruko opterećuje akcizom.

⁷ Da bi čokoladni proizvodi koji sadrže alkohol bili oslobođeni plaćanja akcize, sadržaj čistog alkohola na 100 kg proizvoda ne smije biti veći od 8,5 l, a kada je riječ o ostalim prehrambenim proizvodima, 5 l na 100 kg proizvoda.

za proizvodnju električne energije i u pogonima za zajedničku proizvodnju toplotne i električne energije, koje proizvođač koristi za dalju preradu, odnosno proizvodnju drugih mineralnih ulja (osim ako su upotrijebljeni kao pogonsko gorivo za transportna sredstva) i kada se ubrizgavaju u visoke peći za namjene hemijske redukcije kao dodatak koksu koji je osnovno gorivo;

- su akcizni proizvodi stavljeni u slobodan promet i akcizu je platio kupac.

Akciza ne plaća na akcizne proizvode koji se koriste:

- za službene potrebe diplomatskih i konzularnih predstavništava akreditovanih u Crnoj Gori;
- za službene potrebe međunarodnih organizacija, ako je to određeno međunarodnim ugovorom;
- za lične potrebe stranog osoblja diplomatskih i konzularnih predstavništava akreditovanih u Crnoj Gori i međunarodnih organizacija (ako je to određeno međunarodnim ugovorom) uključujući članove njihovih porodica;
- za prodaju na brodovima i avionima na linijama međunarodnog saobraćaja;

Propisani su i drugi slučajevi oslobađanja od plaćanja akcize. Akciza se ne plaća na akcizne proizvode:

- koje putnik donese sa sobom u svom ličnom prtljagu iz inostranstva (koji su oslobođeni plaćanja uvoznih dažbina u skladu sa carinskim propisima) i
- mineralna ulja, njihove derivate i supstitute koji su u standardnim rezervoarima motornih vozila, plovila ili aviona koji dolaze iz inostranstva i nisu namjenjeni za dalju prodaju i oslobođeni su plaćanja uvoznih dažbina u skladu sa carinskim propisima.

9. Obračunavanje i plaćanje akcize

Obaveza plaćanja akcize nastaje u momentu stavljanja akciznih proizvoda u slobodan promet, a prilikom uvoza akciznih proizvoda u momentu plaćanja uvoznih dažbina, osim u slučajevima kada je plaćanje akcize odloženo u skladu sa zakona o akcizama.

Propisano je da akcizu obračunava sam obveznik akcize, za kalendarski mjesec. akcizni obveznik je dužan da obračunatu akcizu iskaže u mjesečnom obračunu akciza. Mjesečni obračun akcize se podnosi nadležnom poreskom organu.

Imalac akcizne dozvole i oslobođeni korisnik akciznih proizvoda, koji posjeduju više od jednog akciznog skladišta, mogu podnijeti zbirni obračun akcize za sva

akcizna skladišta, uz predhodnu saglasnost poreskog organa i uslov da se u obračunu navede na koja akcizna skladišta se taj obračun odnosi.

Akcizu kod uvoza akciznih proizvoda obračunava carinski organ. Akciza kod uvoznih proizvoda se obračunava i plaća kao da je uvozna dažbina, osim ako je plaćanje akcize odloženo u skladu sa Zakonom.

Obračunata akciza za poreski period dospijeva za plaćanje poslednji dan u periodu, a mora biti plaćena u roku od 15 dana od dana dospjeća. U slučaju likvidacije, stečaja ili spajanja preduzeća, akciza dospijeva za plaćanje na dan završetka postupka, a mora biti plaćena u roku od 30 dana od dana dospjeća.

10. Povraćaj plaćene akcize

Pravo na povraćaj plaćene akcize ima:

- imalac akcizne dozvole koji je nabavio akcizne proizvode po cijeni sa uključenom akcizom i koji ih je upotrijebio u akciznom skladištu za proizvodnju akciznih proizvoda;
- uvoznik koji vraća uvezene proizvode u inostranstvo u nepromjenjenom stanju, a za koje je prilikom njihovog uvoza platio akcizu;
- izvoznik koji izvozi akcizne proizvode na koje je plaćena akciza;
- lice koje je pribavilo akcizne proizvode po cijeni sa uključenom akcizom, ili je akciza na te proizvode plaćena prilikom uvoza, a upotrijebljeni su za namjene iz člana 44 i 54 Zakona.

Zahtjev za povraćaj plaćene akcize se podnosi nadležnom poreskom organu u roku od 30 dana nakon isteka mjeseca u kojem je akciza plaćena. Uz ovaj zahtjev je neophodno podnijeti kopije dokumenata kojima se dokazuje opravdanost za povraćaj akcize.

Pravo na povraćaj akcize za akcizne proizvode koji se izvoze dokazuje se sa ovjerenom carinskom dokumentacijom da su akcizni proizvodi stvarno iznijeti sa carinskog područja Republike Crne Gore.

Literatura:

1. Zakon o akcizama ("Sl. list RCG" br. 65/01)
2. Pravilnika o primjeni Zakona o akcizama ("Službeni list RCG" broj 18/2002, izmjene i dopune: "Sl. list RCG" broj 31/2002)
3. Uredba o određivanju iznosa specifične i proporcionalne akcize na cigarete ("Službeni list RCG" broj 15/2002)
4. Pravilnik o razvrstavanju cigareta u kvalitetne grupe ("Službeni list RCG" broj 17/2002)
5. Pravilnik o postupku bojenja i označavanja mineralnih ulja koja se koriste kao gorivo za grijanje ("Službeni list RCG" broj 23/2002).
6. D. Popović: Nauka o porezima i poresko pravo, Open Society Institute/Constitutional and Legislative Policy Institute, Beograd, 1997.
7. http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/

www.psee.edu.cg.yu