

Postdiplomske studije “Preduzetnička ekonomija”
Ekonomski fakultet
Univerzitet Crne Gore

Preduzetnička ekonomija

Volume XII

Podgorica, Decembar 2006

**»Preduzetnička ekonomija«
Volume XII, 12/2006**

Glavni i odgovorni urednik: Prof. dr Veselin Vukotić

Redakcioni odbor:

Prof. dr Mladen Šljivančanin, prof. dr Vujica Lazović, dr Vesna Karadžić,
dr Milorad Jovović, dr Maja Baćović, dr Igor Lukšić, mr Milica Vukotić

Uređivački odbor:

prof. dr Nevenka Glišević, prof. dr Božo Mihailović, prof. dr Sonja Bjeletić, prof. dr Anđelko Lojpur, prof. dr Gordana Đurović, prof. dr Saša Popović, prof. dr Vladimir Kaščelan, dr Ljiljana Kaščelan, prof. dr Žarko Božović, dr Ljubinko Dedović, dr Svetlana Rakočević, dr Petar Ivanović, dr Danijela Jaćimović, dr Milivoje Radović, dr Biljana Rondović, dr Dragan Lajović, dr Zoran Đikanović, dr Ana Lalević, mr Dragana Ostojić, dr Milan Lakićević, mr Milutin Đuranović, dr Maja Drakić

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

Tehnički urednik edicije: dr Maja Baćović

Tehnički urednici izdanja: Jadranka Glomazić i Ivana Stešević

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 Mojmir Mrak (Ljubljana)**

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

Adresa: Jovana Tomaševića 37, Podgorica, 81000, Crna Gora

Telefon/fax: +381 81 241 504, 243 554

e-mail: msee@cg.yu

web: www.psee.edu.cg.yu

ISSN 1451-6659

Tiraž: 700

Štampa: Montcarton, Podgorica

Uvodne napomene

U 2006. godini izdata su 4 Volume-a časopisa „Preduzetnička ekonomija“!

U ova 4 Volume-a (11, 12, 13, 14) objavljeno je 86 radova od strane 96 autora iz Crne Gore i inostranstva.

Autori su uglavnom bivši i sadašnji studenti Postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija“, kao i profesori i saradnici na ovim Studijama.

I ovogodišnji Volume-i pokazuju da se dalje razvijaju ideje Crnogorske ekonomske škole, te da se naučna i intelektualna baza ove škole širi!

Neosporno je da se radi o školi u velikom razvojnom uzletu! Sve veći broj naših svršenih postdiplomaca i doktoranata obavlja specijalizacije i boravi na poznatim inostranim Univerzitetima. Isto tako, poznati profesori iz SAD, Engleske, Italije, Austrije, Švajcarske, Japana, Njemačke, Slovenije, Srbije,... su profesori na ovim Studijama. Predstavnici ove škole objavljuju sve više radova u inostranstvu, imaju predavanja na poznatim školama Evrope i SAD, aktivno učestvuju na konferencijama *MPS-a*, *Fraser* Instituta, *Atlas* fondacije, *CATO* Instituta, *Heritage* fondacije, kolokvijumima *Liberty* fonda. Ni jedna zemlja iz jugoistočne Evrope ne može se pohvaliti sa tolikim intrnacionalnim učešćem njenih predstavnika u radu navedenih i vodećih liberalnih institucija svijeta!

Izazovi nezavisnosti Crne Gore i izazovi globalizacije – su dalji praktični i intelektualni podsrek razvoju Crnogorske ekonomske škole. Tome takođe doprinose i stalni, istina još uvijek pretežno politički i politikantski napadi na ideje koje zastupa ova škola! Ideje koje zagovaramo su toliko snažno utemeljene u našu misao i praksu da ti napadi imaju ulogu koju vjetar ima u oprašivanju biljaka.

Ideje na kojima se zasniva Crnogorska ekonomska škola i koje prilagođava specifičnim kulturnim okolnostima u Crnoj Gori postaju prihvatljive, posebno za mlade ljude. Broj mladih ljudi koji ih prihvata stalno raste, a sve više ih razvija i prihvata dio sektora države i sektor biznisa i sve veći dio stanovništva. No, i opasnosti udara na te ideje nijesu za zanemarivanje.

A koje su to ideje? To su klasične ideje modernog liberalizma

1. Individualizam
2. Individualna sloboda

3. Spontani poredak
4. Vladavina prava
5. Ograničena vlada
6. Slobodno tržište
7. Vrlina proizvodnje
8. Mir

Nadamo se da će liberalne ideje, koje u Crnoj Gori vuku korijene još od Njegoša i knjaza Danila, biti dovoljno snažne da dalji razvoj Crne Gore bude što više na megatrendovima razvoja u budućnosti. Zaista, liberalna ideja je već puno promijenila Crnu Goru i udarila temelje njenog budućeg brzog razvoja, a kroz promjenu načina razmišljanja, što istovremeno vodi ka povećanju kvaliteta života u Crnoj Gori.

Istina, liberalna ideja ima i jednu manu: nemilosrdna je prema onima koji žele da žive na račun drugoga i kojima je briga za druge jedini proizvod!

U ovoj 2006. godini desila su se dva važna događaja koji se tiču liberalne ideje u svijetu:

1. U novembru je umro Milton Friedman, jedan od najpoznatijih ekonomista 20. vijeka
2. Sa Univerziteta u Ankari izbačen je poznati profesor Atila Yayla, zbog širenja liberalnih ideja.

U dodatku Volume-u 11, objavljujemo tekst „*Život za slobodu i slobodno tržište*“, koji je zapravo predavanje posvećeno Miltonu Friedmanu, održano 21. novembra 2006. godine za studente i profesore Univerziteta Crne Gore i koje je bilo izuzetno posjećeno.

U istom dodatku objavljujemo rad prof. Atilla Yayla-e, kao našu podršku čovjeku koji je žrtva propagatora antiliberalne ideologije na Univerzitetu u Ankari.

Glavni i odgovorni Urednik

Veselin Vukotić

Introductory remarks

Journal “Entrepreneurial Economy” published 4 Volumes in 2006.

These 4 Volumes (11, 12, 13, 14) contain 86 papers, written by 96 authors from Montenegro and abroad.

Authors of papers are mainly former and current students of Postgraduate Studies „Entrepreneurial Economy“, as well as professors and associates of these Studies.

Volumes published this year confirm once more that ideas of Montenegrin economic school are developing; it confirms that scientific and intellectual basis of the School is spreading!

Indisputably, this School is in its development rise. Increasing number of our graduates, MAs and PhDs who visit and specialize at famous international universities confirms it. We shouldn't forget that famous university professors from USA, Great Britain, Italy, Austria, Switzerland, Japan, Germany, Slovenia, Serbia, etc. teach at these Studies. Number of papers published in international journals by representatives of this School increases; many of them give lectures in well established schools around USA and Europe; they actively participate at conferences organized by *Mont Pelerin Society*, *Fraser Institute*, *Atlas Foundation*, *CATO Institute*, *Heritage Foundation*, colloquiums of *Liberty Fund*. No other country of South Eastern Europe have as many representatives involved in work of leading liberal institutions in the world!

Challenges of Montenegrin regained independence and globalization challenges – are additional practical and intellectual stimulus to the development of Montenegrin economic school. But, permanent, truly still political attacks on ideas promoted by this School, also contribute to the development of the School! Ideas we are promoting are so strongly founded in our thought and practice, so those attacks have as same role as wind in pollinating plants.

Founding ideas of Montenegrin economic school, adapted to specific cultural circumstances become acceptable, especially for young people! The number of young people who accept our ideas permanently increases. Our ideas are also developed and accepted by certain parts of public sector and businesses, but lately more and more ordinary citizens also accept them. On the other side, we must not neglect the danger of the attacks on these ideas.

What ideas are we talking about? Those are ideas of modern liberalism!

1. Individualism
2. Individual freedom
3. Spontaneous order
4. Rule of law
5. Limited government
6. Free market
7. Virtue of production
8. Peace

We hope that liberal ideas, which originate from Njegos and duke Danilo in Montenegro, will be strong enough to lean development of Montenegro on global mega-trends of development in the future. It is really truth that liberal idea has already changed Montenegro significantly and built foundation of its rapid development, through changes in the way of thinking which simultaneously improve quality of life in Montenegro.

But, it is also truth that liberal idea is not perfect. It has a defect: it is merciless toward people who want to live at somebody else's expense and whose only product is care for the others!

The year of 2006 will be remembered by two important events for the development of liberal idea in contemporary world:

3. Milton Friedman, one of the most famous economists of 20th century died in November 2006.
4. Professor Atilla Yayla was expelled from University of Ankara for spreading liberal ideas.

In addition to Volume 11, we are publishing an article „*Life for Freedom and Free Markets*“, indeed a lecture devoted to Milton Friedman, which was organized on November 21st 2006 for students and teaching stuff of the University of Montenegro and had large audience.

In the same addition we are publishing the paper of Professor Atilla Yayl, as our support to a man who is a victim of promoters of anti-liberal ideas at University of Ankara.

Editor in Chief

Veselin Vukotic

Autori / Authors

1. *Admir Binjoš*, student VIII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
2. *Bojana Bošković*, Ministarstvo finansija Crne Gore; student VIII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
3. *docent dr Jasmina Ćetković*, Ekonomski fakultet, Podgorica
4. *Milica G. Daković*, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica
5. *mr Zdenka Dragašević*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student IV generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
6. *Biljana Doderović*, Ministarstvo finansija Crne Gore; student VIII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
7. *docent dr Milorad Jovović*, Ekonomski fakultet, Podgorica; predavač na postdiplomskim studijama “Preduzetnička ekonomija”
8. *dr Miloš Knežević*, Građevinski fakultet, Podgorica
9. *dr Ana Lalević*, Ekonomski fakultet, Podgorica
10. *docent dr Slobodan Lakić*, Ekonomski fakultet, Podgorica
11. *mr Savo Mandić*, Kombinat aluminijuma, Podgorica
12. *prof. dr Mojmir Mrak*, Ekonomski fakultet, Ljubljana; predavač na postdiplomskim studijama “Preduzetnička ekonomija”
13. *mr Marina Milić*, Ambasada SAD-a-ž u Podgorici; student VI generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
14. *Milica Mitrović*, Ministarstvo finansija Crne Gore; student VIII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
15. *mr Dragana Radević*, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; student V generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
16. *Gordana Radojević*, Institut za strateške studije i prognoze, student VII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
17. *Anita Radusinović*, student VII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”

18. *mr Aleksandar Sekulić*, Kombinat aluminijuma, Podgorica
19. *Ivana Stešević*; Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
20. *dr Tatjana Stevanović*, Ekonomski fakultet, Niš
21. *Damir Šehović*, Ekonomski fakultet, Podgorica
22. *Nikola Vulić*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”
23. *Zoran Vuković*, student VIII generacije postdiplomskih studija „Preduzetnička ekonomija”

Sadržaj:

Mojmir Mrak: Copenhagen economic criteria for accession to the EU: what they really mean?	10
Milorad Jovović: Model razvoja (strateških) partnerstava.....	17
Jasmina Četković, Miloš Knežević: Uvodjenje organizacionih i programskih promjena sa osvrtom na iskustva naših preduzeća.....	35
Slobodan Lakić: Bankarske krize u ekonomijama u razvoju i tranziciji	46
Dragana Radević: Državna intervencija u funkciji efikasnosti	67
Ivana Stešević: Regresiona analiza kamatne stope.....	79
Tatjana Stevanović: Finansijske mere performansi u funkciji upravljanja preduzećem	94
Ana Lalević: Strategijsko upravljačko računovodstvo-nova dimenzija konkurentnosti savremenog preduzeća	105
Gordana Radojević: Model investicija u Crnoj Gori	118
Zdenka Dragašević: Sistemi ranog otkrivanja slabosti poslovanja banaka	129
Aleksandar Sekulić, Savo Mandić: Softverska podrška za ekonomsko-finansijsku analizu investicionih i biznis planova	141
Nikola Vulić: Kako podržati razvoj preduzetništva?.....	154
Marina Milić: Veza između sive ekonomije i korpucije - da li je siva ekonomija izvor korpucije?.....	166
Zoran Vuković: Elektronsko bankarstvo	176
Milica G. Daković: Kvalitativne odlike finansijskih izvještaja sastavljenih u skladu sa Medjunarodnim računovodstvenim standardima.....	184
Biljana Doderović, Bojana Bošković: Djelatnost osiguranja u Crnoj Gori – trendovi i perspektive	195
Milica Mitrović: Poreski tretman nevladinih organizacija - "Percentage philanthropy"	205
Anita Radusinović: Održivi razvoj	216
Damir Šehović: Osnovna obilježja poreza na dobit, sa posebnim osvrtom na porez na dobit u Crnoj Gori i Srbiji	227
Admir Binjoš: Kreditiranje privrednih subjekata od strane bankarskog sektora u Crnoj Gori	242

Mojmir Mrak*

Copenhagen economic criteria for accession to the EU: what they really mean?

I. Introduction

In June 1993, the European Council at the Copenhagen summit outlined criteria based on which readiness of individual candidate countries for their membership in the European Union would be assessed. Under Copenhagen criteria, membership requires that the candidate country ensures “*the existence of a functioning market economy as well as the capacity to cope with competitive pressure and market forces within the Union*”. These two economic criteria are consistent with the principles for economic policies as embodied in the EU Treaty through the Maastricht Treaty.

The first testing of the Copenhagen criteria was made in 1997 when the European Commission formulated *Opinions (Avis)* on the readiness of the candidate countries to become EU members. Since then, the Commission has evaluated annually in its regular reports the progress made by the candidate countries towards meeting the Copenhagen criteria.

There has been no explicit methodology developed with respect to the Copenhagen economic criteria. Nevertheless, a good guidance for what is expected from a candidate country in order to meet these criteria are in addition to the *Opinions* also the *Regular reports* and the related *Composite papers*. In these documents the Commission provides an assessment of how successful is a candidate country in meeting various elements of the economic criteria at a particular moment.

The both economic criteria are not only interrelated and mutually reinforcing but are also closely linked to the non-economic criteria, i.e. with the political as well as with the *acquis* criteria. For example, the first economic criteria – functioning market economy – can only be achieved if the rule of law is well established and democratic institutions are strong (political criteria). Or the second criteria – the capacity to compete in the EU market – is closely related to the country’s ability to take on the obligations of the membership (*acquis* criteria). A candidate country can compete on the EU market only if its products are produced in conformity with the EU standards, norms and requirements stipulated in the *acquis*.

* Ekonomski fakultet, Ljubljana

The main objective of this short issue paper is to outline in some more details each of the two Copenhagen economic criteria. In the Republic of Montenegro, the importance of this subject will be growing as the country will be approaching, first, to the EU candidacy status, and later on, to the full membership in the EU.

II. Existence of a functioning market economy

This is basically a criteria characterizing the progress of the country towards a market economy and needs to be established as a *short-term priority* (if not already established). The criteria is to be reached through the following sub-criteria.

- ***Sub-criteria No. 1: Broad political consensus on the essentials of economic policy;***

This is a consensus that allows the society as a whole, including political parties, trade unions as representatives of workers, chamber of economy as representatives of the business community, and civil society at large, to support the economic policy of the government. Social dialogue among all these players and their synergy is beneficial for economic functioning of the country and as such it is an important sub-criteria of a market economy. This synergy is also an indicator of the sustainability of economic policy priorities irrespective of changes of the governments.

- ***Sub-criteria No. 2: Macroeconomic stability, including adequate price stability, and sustainable public finances and external accounts;***

Macroeconomic stability, it includes internal and external stability, is of fundamental importance for proper functioning of a market economy. It is a precondition for sustainable economic growth of the country because it creates an environment of predictability for economic operators. In addition, macro-economic stability is an important factor by itself for proper functioning of the economy. The issues to be addressed when discussing this sub-criteria include GDP growth, inflation, exchange rates, unemployment, budget deficit, trade / current account deficit and its financing, quality of the policy mix.

- ***Sub-criteria No. 3: Price and trade liberalization (equilibrium of demand and supply is established by a free interplay of market forces);***

One of the key elements of a well functioning market economy is a high degree of liberalization of prices and trade flows because they both provide

an environment for strong competition, and reduce transaction costs. Liberalisation in these two areas is believed also to stimulate restructuring processes in the economy, and to reduce rent-seeking behaviour and corruption. Experiences of transition economies clearly indicate that liberalization of prices and trade has typically been in the first wave of reforms towards a market economy. As far as liberalization of trade is concerned, typical indicators that are being used when addressing this indicator include the share of prices that have been fully liberalized and consequently the proportion of prices that are still under direct or indirect governmental control. In the area of trade liberalization, it is assessed to what extent imports is still being protected through customs and other instruments of protection.

- ***Sub-criteria No. 4: Ability of the financial sector to channel savings towards productive investment (banking sector, non-bank financial institutions)***

In contrast to planning economy where allocation of resources is being done through a centralised mechanism of planning, in the market economy this process is being performed by the financial sector. Financial sector is therefore a typical ingredient of a functioning market economy. There is no market economy without a well functioning financial system and there are at least three reasons why financial sector restructuring has been of strategic importance for a functioning market economy: (i) without an active financial market mechanism, economies, having abandoned planning, have no alternative allocation mechanism, (ii) through intermediation of financial institutions, resources can be channelled directly to enterprises and to the real sector in general, (iii) efficient financial institutions help impose a hard budget constraint on enterprises. While development, stability and health of the three segments of the financial sector – banking, insurance and capital market – is of key importance to avoid macroeconomic disequilibrium and even crises, the sector is also instrumental for encouraging economic growth.

- ***Sub-criteria No. 5: Ownership and enterprise restructuring (privatization and structural reforms)***

High share of a private sector, allocation of resources in a decentralized manner and according to market principles, and absence of loss-making enterprises are key features of a functioning market economy. Enterprise sector restructuring is clearly at the very heart of the transition process toward a market economy. The key characteristic of this process is the

ownership transformation from a public dominated to a private dominated economy. The process typically consists of three sets of activities: (i) introduction of financial discipline and competition in the enterprise sector, (ii) private sector development through both privatisation of state-owned firms and promotion of new private firms, promotion of SMEs, and (iii) restructuring of enterprises in both, pre or post-privatisation periods.

- ***Sub-criteria No. 6: Absence of significant barriers to market entry (establishment of new firms) and exit (bankruptcies, liquidations);***

This is supposed to be the outcome of one of the most comprehensive and difficult reforms of transition economies on their way towards a functioning market economy. This process is expected to reduce and finally eliminate problems associated with the payment discipline (especially destructive for SMEs), inter-company arrears and bad debts, and state aids that are not in line with the EU rules. The logic behind this sub-criteria is about creating an even playing ground for all economic players, and consequently to encourage inflow of FDI and supporting development of SMEs. Last but not least, through reducing or even eliminating an important budget deficit source, meeting this sub-criteria is effectively contributing towards a macroeconomic stability of a country (through reducing or even eliminating an important budget deficit source).

- ***Sub-criteria No. 7: The legal system, including the regulation of property rights, enforcement of laws and contracts, and effectiveness of the judicial system with respect to economic issues;***

This has proved to be one of the most difficult processes transition countries have to go through on its way towards a functioning market economy. Being aware of the fact that an appropriate legislation is a necessary condition for an efficient market economy, all transition economies started at the very outset of their path towards a market economy with a comprehensive reform of their legal and regulatory systems. Experiences show that the design of a fully operational legal and regulatory framework takes time and makes heavy demands on scarce human resources of these countries. By now, a large majority of countries have adopted property, contract, security, bankruptcy, competition and company legislation. Although passing the legislation is an important step forward, experiences gathered over the recent years increasingly show that this is of limited relevance if not accompanied by all necessary by-laws as well as with effective implementation and enforcement.

III. Capacity to cope with competitive pressure and market forces within the EU

This economic criteria is about the quality of the functioning of the economy, the efficient allocation of resources and the relative power of competing against other countries' products, especially in the EU market. Achieving the capacity to withstand competitive pressures is a *medium-term task* and pre-supposes the functioning market economy to be already in place. The potential of a country for meeting this criteria is typically assessed within a framework of a 5-year period.

Based on the expected assessment of the Commission on each of the sub-criteria to be contained in the Opinion, a text outlining the medium-term program of activities aimed at meeting these sub-criteria should be prepared.

This criteria is to be reached through the following sub-criteria.

- ***Sub-criteria No. 1: Relatively advanced level of meeting the first criteria – the existence of a functioning market economy (the existence of a functioning market economy, with a sufficient degree of macro-economic stability for economic agents to make decisions in a climate of stability and predictability);***

This sub-criteria is about the sustainability of a macroeconomic stability in a country over a medium-term period. Experiences have namely shown that achieving macroeconomic stability is important but what is equally important is to maintain this stability over a period of time. A country may have today a good macroeconomic situation but it may deteriorate in a medium-term period if not accompanied with structural reform. The capacity of a country to sustain competitive pressures and market forces of the EU is, therefore, crucially dependent on the sustainability of the first Copenhagen economic criteria, namely of the functioning market economy.

- ***Sub-criteria No. 2: Sufficient amount, at an appropriate cost, of human capital, including education and research and future developments in this field;***

Meeting this sub-criteria is of crucial importance for a sustainable economic growth of a country as well as for its innovation capacity and competitiveness. One of the key elements of now days Lisbon strategy discussion within the EU is about these issues and about knowledge at large.

Indicators that are typically used to illustrate efforts of a country in these areas include indicators of school enrollment at different levels, throughout the life education, volume and structure of R & D expenditures, etc.

- ***Sub-criteria No. 3: Sufficient amount, at an appropriate cost, of physical capital, including infrastructure (energy supply, telecommunications, transport, etc.) and future developments in this field;***

Poor level of infrastructure has been identified as an important reason that hinders the development potential of countries on their way towards a country that will be able to sustain competitive pressures of the EU. Infrastructure has also been clearly identified as a key ingredient of a country's competitiveness. As a consequence, investment efforts of a country in this area are considered to be an important determinant of its competitiveness position in the future.

- ***Sub-criteria No. 4: The degree and the pace of trade integration a country achieves with the Union before enlargement (this applies both to the volume and the nature of goods already traded with the member states);***

The more the country is integrated into the EU before accession the less further restructuring will be needed in this respect after the accession. This sub-criteria covers not only the share of the EU in a country's exports but also its volume. A high share of the country's exports to the EU is a necessary but not a sufficient condition for a candidate country to meet this sub-criteria. What is equally important is that a country has a sufficient volume of exports and a rather diversified range of products that meet technical standards and other criteria to be economically exported into EU market.

- ***Sub-criteria No. 5: The proportion of small firms;***

The proportion of small firms in the economy is an important sub-criteria of the country's ability to cope with the competitive pressures of the EU for two reasons. First, small firms tend to benefit more from improved market access, and second, a dominance of large firms could indicate a greater reluctance of an economy to adjust. To what extent a country has succeeded to stimulate the development depends on a number of factors. Laws setting up legal framework for small businesses are an important precondition for SME development. Some of the most important difficulties and barriers for the development of this sector of the economy typically include inadequacies in

the area business regulation, lack of financial resources, and poor access to specialised training aimed at quality improvement, management and technology counselling.

- ***Sub-criteria No. 6: The extent to which government policy and legislation influence competitiveness through trade policy, competition policy, state aids, FDIs, support for SMEs, etc;***

Competitiveness of a country is an extremely overwhelming concept which consists of two segments – “cost” and “non-cost” segments. The most frequently used indicator of “cost” competitiveness is real effective exchange rate. Competitiveness concept also distinguishes between element of competitiveness within the enterprise sector, such as labour productivity (unit labour costs), R & D investment, etc., and elements of competitiveness as of an environment in which the enterprise sector operates. Some of these elements are: macroeconomic stability, legal system, tax system, labour market, costs and access to finance, corruption and crime, state aides, support to specific sectors, support for FDI and SME development, etc.

- ***Sub-criteria No. 7: Sectoral reforms aimed at increasing productivity and competitiveness (agriculture and rural development, manufacturing sector including diversification of the industrial base);***

In order to be able to cope with the competitive pressures upon its accession to the EU, a candidate country must restructure its economy as a whole. Within this context, it is of crucial importance that it restructure those sectors of the economy that represent the economic backbone of the economy.

Milorad Jovović*

Model razvoja (strateških) partnerstava

Abstract

Partnerships, represent a framework for overcoming of strategic limitations, originating from realistic analysis of its own resources and abilities and they contribute to achieving competitive advantage. They provide new area for strategic marketing and enable much more liberty in the choice of optimal marketing strategy. They enable getting new, missing resources in a very short period of time under favorable conditions. Paper presents and analyze usefull model of establishing and developing cooperation between companies.

Key words: Strategic Marketing, Relationship marketing, Partnerships, International Marketing, Management, Competitiveness, Entrepreneurship

Uvod

Partnerski aranžmani predstavljaju svaki oblik poslovne saradnje između dvije ili više nezavisnih organizacija, koja prevazilazi klasične tržišne veze. Pod pojmom "nezavisni" se podrazumjeva da organizacije predstavljaju odvojena pravna lica. Polazeći od značaja koji strateška partnerstva mogu imati za organizacije koje uzmu učešća u njima, a pogotovo sa aspekta razvoja i unapređenja njihove konkurentske sposobnosti, cilj ovog rada je da ukaže na model koji može podspješiti uspjeh u u uspostavljanju i razvoju saradnje.

1. Nastanak partnerstva

Uspostavljajući partnerski odnos, pojedinačna preduzeća postaju dio mreže, virtuelne korporacije, unilateralnog aranžmana ili alijanse. Ona, na taj način, uspostavljaju partnerski odnos sa jednom (unilateralni aranžmani i alijanse dva partnera) ili više organizacija (mreže, alijanse više partnera). Jasno je, dakle, da u svakom od tih slučajeva partnerske aranžmane čine dva ili više preduzeća koja i nakon uspostavljanja saradnje zadržavaju svoju samostalnost. Organizacije, odnosno preduzeća su entiteti koji čine aranžmane.

* Ekonomski fakultet - Podgorica

Uspostavljajući partnerski aranžman, pojedinačna preduzeća postaju dio mreže, virtualne korporacije, unilateralnog aranžmana ili alijanse. Ona, na taj način, ulaze u partnerstvo sa jednom (unilateralni aranžmani i alijanse dva partnera) ili više organizacija (mreže, alijanse više partnera).

U slučajevima kada, na primjer, aranžman čine dva partnera, dogovor i saradnju je relativno jednostavnije postići. Sa druge strane, kada više preduzeća formira partnerstvo, preduzeće treba da postigne dogovor i uspostavi saradnju sa organizacijama koje učestvuju u partnerstvu, što je svakako kompleksniji zadatak u odnosu na situacije kada se radi o aranžmanu između dva preduzeća. Često se, u takvim situacijama, odnos uspostavlja sa nosiocem aranžmana (konzorcijuma na primjer).

Iako postoje veoma brojne forme partnerskih odnosa koje preduzeću "stoje na raspolaganju", moguće je razviti jedan opšti pristup - model, za uspostavljanje i razvoj saradnje preduzeća sa partnerima. Naime, razlika u pristupima uspostavljanju i definisanju saradnje, dominantno je posledica definisanog cilja, koji se uspostavljanjem partnerskih odnosa želi ostvariti. Cilj, dakle, značajno usmjerava izbor forme partnerskog odnosa. Kada je preduzeće opredjeljeno za razvoj partnerskih odnosa i definisan cilj saradnje, samo uspostavljanje saradnje i razvoj partnerstva, obavlja se u skladu sa određenim principima, koji se mogu primjenjivati u smislu algoritma. Samim tim, uspostavljanje saradnje i razvoj partnerstva se mogu pretočiti u formu modela koji se može primjenjivati u razvoju partnerskih odnosa, a čija je polazna tačka unaprijed definisani cilj partnerskog povezivanja preduzeća.

Prelomni trenutak za nastanak partnerskog odnosa, predstavlja momenat u kojem je u organizaciji donijeta odluka da u razvojnu strategiju uključi uspostavljanje partnerskih odnosa, odnosno intenzivnije povezivanje sa drugim preduzećima. Donošenje odluke o tome da li i koji dio aktivnosti preduzeća u lancu vrijednosti da se prenese na partnera, može olakšati matrica koju su predložili Čajld i Folkner (na narednoj strani). Osnovna dilema koja se matricom želi riješiti je da li proizvoditi u sopstvenoj organizaciji, nabavku izvršiti posredstvom tržišta ili datu aktivnost, kroz partnerski aranžman, prepustiti organizaciji sa kojom se mogu uspostaviti kvalitetni odnosi.

Tabela broj 4: Matrica kompetentnost preduzeća/staretijski značaj aktivnosti¹

Strategijski značaj aktivnosti	Visok	Partnerstvo	Investiranje da bi se razvila sopstvena proizvodnja	Sopstvena proizvodnja
	Srednji	Partnerstvo	Partnerstvo	Sopstvena proizvodnja
	Nizak	Nabavka	Nabavka	Nabavka
		Niska	Srednja	Visoka

Kompetentnost u odnosu na najboljeg konkurenta

U opredjeljenju između obavljanja aktivnosti iz lanca vrijednosti (organizovanja proizvodnje) u sopstvenoj režiji², nabavke posredstvom tržišta ili uspostavljanja saradnje sa partnerima, autori sugerišu da menadžment preuzeća pođe od analize dvije ključne determinante. To su:

- strategijski značaj koju data(e) aktivnost(i) ima u lancu vrijednosti, odnosno značaj koji se može pridavati određenoj aktivnosti u smislu njenog uticaja na kreiranje ukupne vrijednosti za potrošače i
- kompetentnost organizacije u poređenju sa preduzećem koje tu aktivnost obavlja najbolje na datom tržištu.³

Kombinacijom, odnosno ukrštanjem navedenih elemenata (strategijskog značaja aktivnosti i relativnih kompetencija preduzeća) dolazi se do tabele u obliku matrice koja ima devet polja. Svako polje indicira određeno ponašanje preduzeća.

Matrica jasno pokazuje da je, u situacijama niskog strategijskog značaja aktivnosti, najbolje rješenje nabavka posredstvom tržišta. Dakle, bez obzira na nivo kompetencija preduzeća, ukoliko rezultati konkretnih aktivnosti, nemaju značaja za opredjeljivanje kupaca i ukoliko se potrebni inputi mogu nabaviti na tržištu, ono predstavlja najbolji mehanizam za rješenje postavljene dileme.

Ukoliko su relativne kompetencije preduzeća visoke i ukoliko te aktivnosti imaju srednji ili visok strategijski značaj, onda se kao solucija nameće varijanta da

¹ CHILD J. FAULKNER D., 1998

² Uključujući i situacije koje podrazumjevaju investiranje da bi se obavila proizvodnja

³ Iako se može raditi o konkurentu, to ne mora uvijek biti slučaj

preduzeće samostalno organizuje date aktivnosti. Naime, visok nivo sposobnosti preduzeća znači, da u odnosu na konkurenciju, preduzeće pokazuje prednosti u izvršenju date aktivnosti, dok srednji ili visok stepen strategijskog značaja aktivnosti, znači da one bitno utiču na opredjeljenje kupaca i sticanje konkurentske prednosti. Logično je da preduzeće, u takvoj situaciji, iskoristi sopstvene kompetencije u cilju ostvarenja konkurentske prednosti. Ono je, dakle, sposobno da, na taj način, obezbjedi dodatnu vrijednost u sistemu vrijednosti usmjerenog ka potrošačima.

Relativni nivo kompetencija preduzeća može biti nizak, a strategijski značaj aktivnosti srednji ili visok. U tim situacijama preduzeće bi, zbog značaja koji te aktivnosti imaju za opredjeljenje kupca, a u nemogućnosti da sopstvenim snagama na ovom polju konkuriše, trebalo da pronađe partnera koji bi pomogao da se problem nedostajućih kompetencija prevaziđe. Naime, preduzeće bi, u slučaju da ih samostalno obavlja izgubilo konkurentsku poziciju. Istovremeno, značaj datih aktivnosti je takav da se ne smije prepustiti tržištu, kao mehanizmu preko kojega će se obezbjediti snabdjevanje, pri čemu rizik da se ne ostvari željeni rezultat, proizilazi iz potencijalnih problema u kvalitetu i stabilnosti snabdjevanja, a moguće i u, za potrošače, neprihvatljivim troškovima/cijeni. Strategija uspostavljanja partnerskih odnosa se iz istih razloga sugerije i ukoliko je nivo relativnih sposobnosti preduzeća i strategijskog značaja aktivnosti prosječan - srednji (kvadrat u sredini).

Kada u aktivnostima koje za potrošače imaju visok strategijski značaj preduzeće ima srednji nivo sposobnosti u odnosu na konkurente, model sugerije investiranje koje će doprinijeti unaređenju sopstvene sposobnosti, a samim tim i konkurentnosti u ovoj značajnoj aktivnosti.

Kao što je moguće iz dosadašnje analize zapaziti, klasične tržišne veze sa preduzećima koje učestvuju u lancu kreiranja vrijednosti, primjenljive su samo u situacijama kada je data aktivnost niskog strategijskog značaja. U svim ostalim slučajevima, odnos se treba uspostavljati kroz saradnju sa drugim preduzećima ili se preduzeće treba oslanjati na vlastite snage.

Ukoliko preduzeće na osnovu prethodne analize zaključi da je potrebno uspostaviti partnerski odnos sa drugom(im) kompanijom, nastanak i razvoj saradnje odnosa može imati sledeće faze⁴:

⁴ Prilagođeno prema CHILD J. FAULKNER D.: isto

- Prepoznavanje interesa - cilja partnerstva;
- Analiza i definisanje prihvatljivih formi partnerskog aranžmana;
- Izbor partnera i konkretne forme partnerskog aranžmana;
- Pregovori i uspostavljanje saradnje;
- Upravljanje saradnjom.

Svaka od navedenih faza se analizira u tekstu koji slijedi.

2. Prepoznavanje interesa - cilja partnerstva

Polazna tačka u razvoju partnerskih odnosa, kako je već rečeno, jeste da je preduzeće uočilo potrebu za saradnjom i prepoznalo cilj, odnosno sopstveni interes, koji na najbolji mogući način može zadovoljiti kroz partnerstvo. Jasna identifikacija sopstvenog interesa, kao i prepoznavanje interesa koji ima potencijalni partner, umnogome olakšavaju kako procjenu i izbor partnera, tako i postizanje konkretnog dogovora.

Ciljevi koje kroz saradnju preduzeće želi da ostvari, u najširem smislu mogu biti u sledećem:

- Da se prevaziđe problem nedostatka resursa i kompetencija;
- Da se prevaziđe problem neodgovarajuće veličine;
- Da se prevaziđu barijere ulaska na određeno tržište;
- Da se snize troškovi poslovanja;
- Da se dođe do novog tržišta - potrošača;

Svaki od navedenih ciljeva je, u konkretnom slučaju, potrebno detaljno razraditi, jer oni, u pravom smislu riječi, predstavljaju ishodišnu tačku uspostavljanja saradnje. Samim tim, oni opredjeljujuće utiču na forme koje mogu doprinijeti njihovom ostvarenju, izbor partnera, polje pregovora i način upravljanja aranžmanom. Pored ciljeva i interesa koje ima samo preduzeće, važno je prepoznati ciljeve i interese partnera, jer oni, takođe veoma bitno (bilo pozitivno, bilo negativno) mogu uticati na saradnju.

3. Analiza i definisanje prihvatljivih formi partnerskog aranžmana

Sam cilj koji preduzeće kroz partnerstvo želi da ostvari, opredjeljuje forme koje se mogu primjeniti da bi se on postigao. Višak gotovih proizvoda koje nije moguće realizovati na domaćem tržištu, preduzeće koje je neiskusno u međunarodnom poslovanju, može usmjeriti da pokuša da pronađe partnera kako bi ih realizovalo kroz komplementarni izvoz, konzorcionalni izvoz ili ulaskom u mrežu, alijansu sa partnerima koji se bave proizvodnjom i distribucijom date kategorije proizvoda. Višak slobodnih kapaciteta preduzeća mogu pokušati da riješe kroz lohn poslove, ugovorenu ili montažnu proizvodnju, mrežno povezivanje ili ulazak u alijanse. U ovim slučajevima, može se razmišljati i o franšizingu.

Ukoliko je preduzeće ka saradnji orijentisano da bi se uključilo u međunarodnu razmjenu, onda se u zavisnosti od definisanog cilja saradnje može opredjeliti za neku od formi partnerkih odnosa prikazanih u narednoj tabeli:

Tabela broj 5: Izbor odgovarajuće forme saradnje u zavisnosti od postavljenog cilja

CILJ	MOGUĆA FORMA
Da se prevaziđe problem nedostatka resursa	Strategijske alijanse, zajednička ulaganja, licence, franšizing, koprodukcija, specijalizacija
Da se prevaziđe problem nedostatka kompetencija	U zavisnosti od konkretnog nedostatka - gotovo sve forme mogu pomoći u prevazilaženju nedostatka kompetencija
Da se prevaziđe problem neodgovarajuće veličine	Konzorcijumi, komplementarni izvoz, alijanse
Da se prevaziđu barijere ulaska na određeno tržište	Licence, Franšizing, ugovorna i montažna proizvodnja
Da se snize troškovi poslovanja	Koprodukcija, Specijalizacija, Strategijske alijanse (zajednički razvoj)
Da se dođe do novog tržišta - potrošača	Licenca, Franšiza, Alijanse (distribucija), komplementarni izvoz

Što je jasnije određen cilj, lakše se opredjeliti za odgovarajuću formu saradnje. Ako preduzeću nedostaju kompetencije da razvije sopstvenu tehnologiju, proizvod i marku, a to želi da postigne u što kraćem roku, radi nastupa na lokalnom tržištu, kao rješenje se nameću franšizni aranžmani, licenca, ugovorna ili montažna proizvodnja. Ukoliko se radi o kompaniji koja je zainteresovana za pružanje usluga (hoteli na

primjer), rješenje se može tražiti u franšiznom odnosu. Konkretna situacija će, dakle, opredjeliti formu partnerskog odnosa.

4. Izbor partnera i konkretne forme partnerskog aranžmana

Izbor partnera i definisanje konkretne forme partnerskog odnosa, ne samo što su tijesno povezani, već se mogu tretirati kao paralelne faze modela. Naime, izbor partnera će, u određenim situacijama, imati uticaj na izbor konkretne forme aranžmana, dok i opredjeljenje za konkretnu formu aranžmana može uticati na izbor partnera. Ukoliko, na primjer, preduzeće ima raspoložive i “kvalitetne” kapacitete, kojima se proizvode vrijednosti koje se na tržištu traže, ali i pored toga ima ozbiljnih problema u poslovanju, ono se može opredijeliti za rješenje problema kroz ugovorno rukovođenje. Broj partnera koji mogu biti uzeti u obzir, u tom slučaju će biti ograničen, tako da partner koji bi mogao biti idealno rješenje za uspostavljanje licencnog aranžmana ili ugovorne proizvodnje neće biti uzet u obzir, jer na primjer, nije spreman da sklapa takve ugovore.

Izbor partnera sa kojim će se uspostaviti saradnja, jedna je od najvažnijih determinanti njenog budućeg kvaliteta, a samim tim i njenog razvoja. Greška u izboru partnera, čak i u situacijama kada je odabrana prava forma i uspostavljen cilju adekvatan aranžman, može dovesti do propasti i neuspjeha saradnje. Upravo zbog toga se ovom pitanju treba posvetiti posebna pažnja. Kao što je već rečeno, pretpostavka za kvalitetno obavljanje ovog zadatka jeste da je jasno prepoznat sopstveni interes, odnosno da su sagledani razlozi zbog kojih se teži uspostavljanju saradnje i da su jasno definisani ciljevi koji se tom saradnjom žele ostvariti. Važno je, takođe, da se unaprijed spoznaju mogući interesi i ciljevi potencijalnog partnera, bez obzira da li je inicijativa za saradnju došla od strane kompanije ili od strane partnera. Na toj osnovi se mogu utvrditi očekivanja koja obje strane imaju od partnerskog aranžmana, što predstavlja još jednu osnovu za odabir partnera (kao i za eliminisanje potencijalnih partnera).

Prepoznati ciljevi i interesi, omogućavaju da se, polazeći od njih, primjene kriterijumi koje na osnovu kojih je moguće procjeniti da li partner odgovara preduzeću. Oni su, u formi pitanja, prikazani u tekstu koji slijedi:⁵

⁵ PORTER M., FULLER M.B., 1986

- **Da li partner posjeduje željeni izvor konkurentske prednosti?** Da bi bilo univerzalno primjenljivo, ovo pitanje je potrebno preformulisati: Da li partner može doprinijeti prevazilaženju probelma radi kojeg se preduzeće opredjeljuje za saradnju? Ukoliko je cilj uspostavljanja saradnje, na primjer, da se nadomjesti nedostatak određenog resursa ili znanja koji ograničava(ju) konkurentsku sposobnost preduzeća, logično je da se prilikom izbora partnera, prvo provjeri da li on posjeduje nedostajući elemenat za ostvarenje konkurentske prednosti, zbog kojeg se preduzeće opredjelilo za saradnju. Ukoliko kandidat za saradnju, ne ispunjava ovaj uslov, onda se (kroz saradnju) ne može ostvariti definisani cilj i realizovati interes preduzeća. Sami tim, preduzeće nema potrebu za uspostavljanjem saradnje sa tim partnerom.
- **Da li se može obezbijediti komplementarni ili izbalansirani (ujednačeni) doprinos partnera?** Odgovor na ovo pitanje treba da pomogne preduzeću da procjeni da li se ono, kroz približno jednake doprinose partnerstvu, nadopunjava sa partnerom. Naime, bilo bi poželjno da partneri obezbijede približno jednake uloge u partnerstvu, koji će se međusobno dopunjavati, kao i da i jedan i drugi partner imaju približno jednake interese za saradnjom. To smanjuje opasnost od sukoba koji mogu nastati ukoliko jedan od partnera, suprotno volji drugog teži da, na osnovu značajnijeg uloga, obezbijedi dominaciju. Pored toga, približno jednaki i ujednačeni ulozi partnera, smanjuju opasnost da partneri sumnjiče jedan drugoga da za njih aranžman nema jednak značaj. Bitno različiti ulozi na startu, mogli bi predstavljati opomenu da će partneri aranžmanima pridavati različit značaj. Sličan značaj, težinu i posledice po saradnju, ima i razlika u veličini preduzeća (partnera). Naime, veća je šansa za uspjeh saradnje ukoliko su preduzeća slične veličine. Ovaj element ne predstavlja *conditio sine qua non*, ali ima određenu težinu, pogotovo ukoliko se partnerski odnos uspostavlja između dva partnera (ukoliko nijesu u pitanju mreže).
- **Da li partner ima sličan ili kompatibilan pogled na strategiju internacionalizacije?** Ovo pitanje ima poseban značaj u selekciji partnera, ukoliko preduzeće aranžman vidi kao način internacionalizacije poslovanja. Nekompatibilne strategije internacionalizacije, posebno u slučaju određenih preklapanja, mogle bi u kasnijim fazama dovesti do ozbiljnih problema. Ovaj argument ima značaja i u situacijama kada preduzeće samo razmišlja o angažovanju u međunarodnom marketingu.
- **Da li postoji realna opasnost, odnosno rizik da partner, korišćenjem znanja i iskustva koje je stekao kroz saradnju, perspektivno postane konkurent?**

Upravo zbog otklanjanja sumnji da ozbiljna prijetnja - opasnost, na ovom planu postoji, veoma je značajno da se prepoznaju stvarne namjere i interesi potencijalnog partnera. Naime, ukoliko su, na primjer, interesi potencijalnog partnera u kratkoročnom savladavanju određenog problema (da kroz saradnju u kraćem periodu smanji konkurenciju na primjer ili da stekne određena znanja i iskustva koja će kasnije iskoristiti u konkurentskoj borbi), onda se može uzeti u obzir da će on predstavljati buduću konkurentsku prijetnju. Ukoliko je ta mogućnost realna, onda izbor takvog partnera ne predstavlja dobro rješenje. Posebno ukoliko bi mu partnerstvo omogućilo da dođe do novih inoformacija i znanja, koje na drugi način ne bi mogao steći.

- **Da li uspostavljanje saradnje sa partnerom može voditi smanjenju snage i slabljenju tržišne pozicije ostalih konkurenata?** Ukoliko saradnja sa partnerom može dovesti do toga da se bitno oslabe pozicije ostalih konkurenata, onda taj partner (pod uslovom da su i drugi uslovi zadovoljeni) može predstavljati dobar izbor.
- **Da li postoji visok stepen kompatibilnosti organizacija?** Pod kompatibilnošću kompanija se, u tom smislu, podrazumjeva kako kompatibilnost u pogledu strategije, tako i kompatibilnost u pogledu strukture. Ona, dakle, ne obuhvata samo blizak pristup u definisanju strategije, već i određeni stepen saglasnosti organizacionih kultura. Ovo ne znači da mora postojati istovjetnost organizacione klime i kulture u organizacijama partnera, već da one ne bi smjele biti udaljene ili suprotstavljene jedna drugoj. To što je ovaj faktor (pitanje) dat poslednji, ne znači da je manje važan. Naprotiv. Svaki od navedenih faktora ima određenu težinu i praktično je potrebno da svi budu tretirani na odgovarajući način, i da pokažu da potencijalni partner zavrijeđuje da se sa njim pokrenu pregovori.

Polazeći od prikazanih kriterijuma za izbor partnera, može se izvesti zaključak da bi idealan potencijalni partner bio onaj:

- Koji posjeduje željeni, a nedostajući izvor konkurentske prednosti;
- Čiji su doprinosi ujednačeni-izbalansirani sa doprinosima preduzeća, po mogućnosti komplementarni, te da su preduzeća slične veličine;
- Koji ima sličan pogled na strategiju internacionalizacije;
- Za kojeg je stepen opasnosti da postane konkurent nizak;
- Kada saradnja sa datim partnerom vodi slabljenju konkurentske pozicije ostalih konkurenata;
- Kada postoji visok stepen kompatibilnosti organizacija.

Pored navednih kriterijuma, prilikom izbora partnera potrebno je povesti računa i o još jednom elementu, koji ima poseban značaj za kvalitet, ali i trajnost buduće saradnje. Naime, veoma je značajno da postoji izražena uzajamna potreba za saradnjom između kompanija. Poželjno je da oba partnera osjećaju jednaku potrebu za saradnjom sa drugim. U protivnom se može desiti da jedan od partnera pridaje manji značaj saradnji. To, samo po sebi, otvara prostor za čitav niz problema. Oni se mogu kretati od potpune nezainteresovanosti, do pokušaja “zloupotrebe” sopstvenog položaja, u vidu težnje za dominacijom u odnosima ili kratkoročnog iskorišćavanja partnerskog odnosa za zadovoljenje sopstvenih ciljeva.

Za procjenu, odnosno izbor partnera, može se koristiti i ranije prikazana Čajld-Folknerova matrica. U tom slučaju paralelno se analiziraju - upoređuju - matrica datog preduzeća i matrica potencijalnog partnera. Visok stepen vjerovatnoće da će dati partner predstavljati dobar izbor za preduzeće postoji ukoliko su istovremeno ispunjena dva uslova:

- I. Da posmatrano po aktivnostima postoji kompatibilnost između matrica preduzeća i potencijalnog partnera, tako da matrica potencijalnog partnera pokazuje da je on “jak” u izvođenju onih aktivnosti, koje su matricom datog preduzeća opredjeljene za saradnju i
- II. Da matrica partnera pokazuje da je on zainteresovan za saradnju u oblastima u kojima dato preduzeće pokazuje srednje ili visoke nivoe kompetencija.

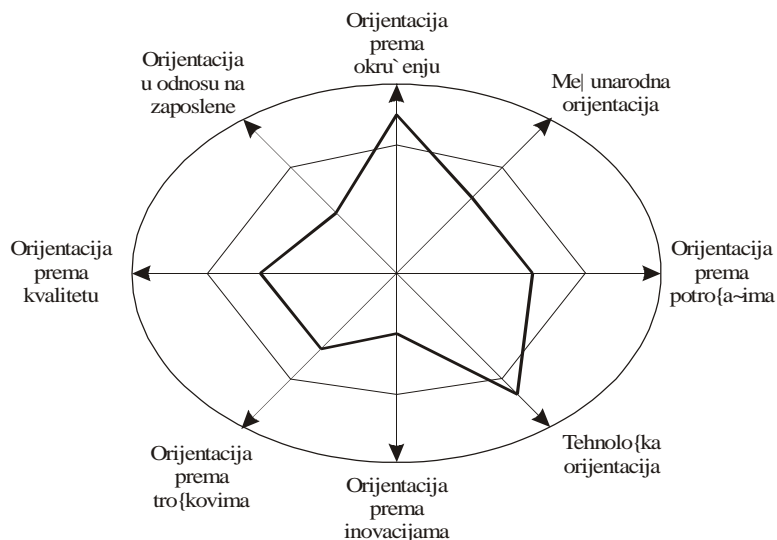
Preduzeće će, u tom slučaju, na izabranu organizaciju prenijeti one aktivnosti u kojima je partner uspješniji, a nastaviće da obavlja (u uspostavljenom partnerstvu) one aktivnosti u kojima ima konkurentsku prednost.

Za saradnju je, kao što je već rečeno, potreban određeni stepen strategijske kompatibilnosti preduzeća. Strategijska kompatibilnost, predstavlja preduslov da bi se realizacijom partnerske strategije ostvarila konkurentska prednost. Usaglašenost proističe kako iz međusobnog dopunjavanja partnera u lancu vrijednosti, tako i iz “usaglašenosti” dugoročnih ciljeva preduzeća partnera. Ukoliko postoji mogućnost ostvarenja sinergije onda saradnja uspostavljena između kompanija, može voditi unapređenju konkurentske pozicije. Što se ciljeva tiče, nužno je da između dugoročnih ciljeva organizacija koje čine partnerstvo ne postoji konflikt.⁶ Naime, ciljevi ne moraju biti identični, već je potrebno da oni međusobno nijesu suprotstavljani. Ukoliko je kompanija potencijalni partner uspješno “prošla” test gore

⁶ Opširnije SPEKMAN R.E., SAWHNEY K: 1991

navedenih kriterijuma, onda postoji relativno visok stepen kompatibilnosti preduzeća sa potencijalnim partnerom i on može predstavljati dobar izbor.

Kulturna bliskost organizacija, značajno utiče na perspektive i kvalitet saradnje, pa samim tim, treba biti uzeta u obzir prilikom izbora partnera. Ovo posebno napominjemo zbog toga što se razlike u kulturi često “zaboravljaju” prilikom uspostavljanja partnerskih odnosa. Ukoliko postoji razlika u organizacionim kulturama, ona mora biti uočena i prepoznata. Pri tome, valja imati na umu da postojanje razlika u kulturama između potencijalnih partnera ne znači da je nemoguće uspostaviti kvalitetnu saradnju. Naime, ukoliko razlozi za saradnju postoje, a partneri predstavljaju obostrano dobro rješenje, važno je identifikovati razlike u organizacionim kulturama da bi se izvršilo njihovo uzajamno prilagođavanje. To naravno, nije moguće ukoliko ne postoji svijest o razlikama u kulturi. Rezultat takvog pristupa bi bio neizbježan konflikt sa negativnim posledicama po kvalitet aranžmana. Prilikom procjene sličnosti kultura između organizacija može se koristiti model mreže, koji su predložili Brondel i Pritzl (prikazana na narednoj slici).



Slika broj 12: Kulturni profil hipotetičkih kompanija⁷

Kao što se može zapaziti, prikazani model uključuje sve glavne elemente orijentacije kompanije, na osnovu kojih je moguće sagledati njen kulturni profil kao:

⁷ Prema: CHILD J. FAULKNER D.: isto

- Orijehtaciju ka potrošačima,
- Tehnološku orijentaciju,
- Orijehtaciju ka inovacijama
- Orijehtaciju-odnos prema troškovima
- Odnos-orijentaciju prema kvalitetu
- Odnos prema zaposlenima
- Odnos prema okruženju
- Međunarodnu orijentaciju

Grafički je moguće, na odgovarajućim osama, unijeti pozicije koje imaju kompanije potencijalni partneri. Veći stepen podudarnosti linija, kojima se iskazuju orijentacije pojedinih kompanija, pokazuje i veći stepen sličnosti među njima. Razlike koje se, kroz nepodudarnost linija, mogu uočiti, predstavljaju polja smanjene sličnosti, odnosno polja razlika. O njima na vrijeme treba povesti računa. Ponavljamo da nekompatibilnost kulutra, rijetko utiče na odbijanje određenog partnera. Naime, ukoliko se razlike prepoznaju i o njima na sistematičan način povede računa, opasnost da one postanu izvor problema može se bitno umanjiti, a u određenim slučajevim i potpuno eliminisati.

Izbor konkretne forme partnerskog aranžmana, kao što je rečeno teče praktično paralelno sa izborom partnera. Konkretna forma koja će se koristiti, dominantno je opredjeljena ciljevima partnerstva. U određenim slučajevima izbor forme može biti opredjeljen i činjenicom da pojedini partneri neće biti zainteresovani za određeni vid, odnosno formu saradnje.

Kada su na osnovu ciljeva i osobina partnera izdvojeni mogući oblici uspostavljanja partnerskih odnosa, onda partneri, kroz poređenje prednosti i nedostataka pojedinih modaliteta saradnje, definitivno dogovaraju formu saradnje. Logično je da izabrani oblik saradnje traba da bude kompatibilan sa datom situacijom, odnosno ciljevima saradnje i karakteristikama partnera.

5. Pregovori i uspostavljanje saradnje

Kada su utvrđeni ciljevi i interesi koje organizacija ima u uspostavljanju partnerskog odnosa, identifikovan partner i izabrana konkretna forma partnerskog odnosa, potrebno je sa potencijalnim partnerom dogovoriti uslove saradnje. Da bi se to postiglo, pored uspostavljanja kontakta i komunikacije sa partnerom, potrebno je

pokrenuti pregovore. Cilj pregovora je da se dođe do, za obje strane, prihvatljivih uslova. Jedan od sastavnih dijelova dogovora predstavlja i procjena vrijednosti doprinosa partnera zajedničkom projektu.

Ukoliko je u prethodnim fazama razvoja partnerskih aranžmana izvršena analiza strategijske kompatibilnosti (uključujući i organizacionu kulturu), kroz pregovore je potrebno postići saglasnost, prije svega oko:⁸

1. Identifikacije sadržaja i svrhe zajedničkog projekta,
2. Identifikacije nivoa i prirode doprinosa koji se očekuju od svakog partnera,
3. Strukture aranžmana i mehanizma donošenja odluka,
4. Procedure završetka saradnje ukoliko neki od partnera želi da je prekine.

Za svako od navedenih pitanja potrebno je prije uspostavljanja saradnje postići nedvosmisleno saglasnost. Naime, obje strane moraju biti jasno upoznate i na identičan način shvatiti sadržaj i svrhu zajedničkog djelovanja. Ovo je nužan preduslov da bi se od zajedničkog poduhvata mogli očekivati pozitivni rezultati.

Da bi se izbjegla mogućnost da usled nerazumjevanja dođe do nesporazuma i mogućih konflikata, potrebno je, unaprijed, jasno i nedvosmisleno utvrditi što se očekuje od svakog partnera. Nerealno visoko postavljena očekivanja od partnera, a koja nijesu bila nedvosmisleno precizirana i obostrano prihvaćena, često predstavljaju uzrok nezadovoljstva jednog partnera i mogu dovesti do ozbiljnih problema u saradnji. Teško je očekivati normalno funkcionisanje partnerskog odnosa, ukoliko nije precizirana njegova struktura i mehanizam donošenja odluka. Njih je potrebno unaprijed jasno definisati i "prenijeti na papir". Na taj način se uspostavlja procedura u funkcionisanju alijanse koja će se poštovati i time bitno umanjiti mogućnosti nastanka problema. Ovo se pokazuje posebno važnim ukoliko u funkcionisanju partnerstava, ipak dođe do određenih nesporazuma. Postojanje precizno definisane strukture aranžmana i mehanizma donošenja odluka, pomaže da se eventualni problemi lako, brzo i principijelno riješe, te da se partnerski aranžman održi.

Iako namjere formiranja partnerskih aranžmana mogu biti vezane za duži vremenski period i iako partneri prilikom formiranja ne žele da razmišljaju o tome da poslovnom odnosu može doći kraj, prilikom pregovora o uspostavljanju saradnje ne smije se smetnuti sa uma niti mogućnost da neka od strana (ili obje) može odlučiti

⁸ Prilagođeno prema: CHILD J. FAULKNER D.: isto

da aranžman prekine. Pored toga eventualna promjena okolnosti, može uticati da obje strane požele prekid saradnje. Zbog tih situacija, potrebno je unaprijed odrediti proceduru koja će se primjenjivati kada neka ili obje strane odluče da prekinu saradnju. Što se preciznije definiše dati mehanizam, manji problemi mogu nastati ukoliko se stvore uslovi za njegovu primjenu.

U pregovorima o uslovima uspostavljanja saradnje potrebno je težiti da se postigne rezultat u kojoj su obje strane na dobitku. Sporazum se ne smije postići na štetu druge strane, jer to može ugroziti njen interes, a samim tim i budućnost aranžmana. To se najbolje postiže ako se u prvi plan postave zajednički interesi i oni postanu ideja vodilja za dolazak do sporazuma.

Postupak u kojem se prvo utvrđuje zajednički interes, i iz njega izveden zajednički cilj, a onda se razvija proces kojim će se on ostvariti, Lewicki i Litterer su nazvali interaktivno pregovaranje (pogađanje).⁹ Da bi se pregovorima moglo pristupiti u navedenom duhu, pored približno jednake zainteresovanosti partnera za projekat, odnosno visoke važnosti koje on ima za njih, neophodno je da među partnerima postoji visok stepen povjerenja.

Jedan od pristupa koji pregovaračkom procesu povećava šanse za pozitivan ishod, a koji bi se u velikoj mjeri mogao primjeniti i u našim uslovima, utvrdili su Fisher i Ury.¹⁰ On obuhvata slijedeće faze:

1. Prikupljanje informacija - Potrebno se pripremiti za pregovarački proces. Kao što je ranije rečeno prepoznavanje interesa i cilja potencijalnog partnera je veoma značajno. Takođe, potrebno je, prije započinjanja pregovora, jasno utvrditi što se projektom želi postići. Informacije o potencijalno partneru, počev od onih vezanih za njegovu tržišnu poziciju, pa do informacija vezanih za finansijsku snagu, menadžerski stil, ponašanje u ranijim partnerskim odnosima su veoma značajne. Ove podatke je potrebno uporediti sa sopstvenom pozicijom da bi se prije ulaska u pregovore znalo koliki je prostor za uspostavljanje sporazuma, odnosno da li on uopšte postoji.
2. Identifikovati koliki je intenzitet potrebe partnera za uspostavljanjem saradnje. Kao što je rečeno, sličan nivo potrebe za uspostavljanjem odnosa povećava šansu za uspjeh poslovne saradnje. Ukoliko jednoj firmi saradnja znači isto koliko i drugoj, onda je logično pretpostaviti da će se obje kompanije truditi da razviju i unaprijede međusobne odnose. Prva dva koraka

⁹ LEWICKI R.J., LITTERER J.A., 1985.

¹⁰ FISHER R., URY W., 1981.

analize treba da omoguće da se u potpunosti procjeni prostor za pregovaranje i postizanje dogovora.

3. Na osnovu prethodna dva koraka potrebno je identifikovati predmet pregovora. Preporučuje se da organizacija unaprijed utvrdi koja je to pozicija u koju bi kompanija došla, ukoliko se po određenom pitanju ne postigne dogovor. Drugim riječima, sagledava se koliko je određeno pitanje “vrijedno” za organizaciju i da li se po tom pitanju može napraviti kompromis. Jasno definisani ciljevi i strategijska namjera koja se partnerskim aranžmanom želi postići, u tom smislu, mogu biti od pomoći.
4. U narednoj fazi se treba doći do predloga saradnje. Teorija igara sugerije da je uvijek u povoljnijoj poziciji onaj koji bira. To potvrđuju i Fisher i Ury, tako da se sugerije da se proces isticanja predloga prepusti drugoj strani. Nakon toge je bolje da se na inicijalni predlog ne reaguje kontrapredlozima, već da se oko pitanja koja zahtjevaju usaglašavanje povede rasprava. U osnovi se radi o postizanju dogovora sa partnerom sa kojim se mora uspostaviti i razvijati povjerenje. Ukoliko se on već u prvim koracima počne dovoditi u pitanje, perspektive partnerstva su loše.
5. U toku pregovora potrebno je pokazati i podržavati fleksibilnost i biti spreman na ustupke. Stepem tolerantnosti, popustljivosti i fleksibilnosti u ovim pregovorima mora biti veći nego što je to uobičajeno. Pri tome takvo ponašanje trebaju da pokažu obje strane.
6. U poslednjoj fazi dogovor je konačno postignut. Njega je na nedvosmisleno jasan način, koji u potpunosti odražava suštinu dogovora, potrebno prenijeti na papir.

Jedno od ključnih pitanja pregovora je pitanje procjene doprinosa pojedinih partnera. Obzirom da su oni različiti i zavisni od vrste i karaktera sporazuma koji se postiže, teško je napraviti opšti model koji bi pomogao rješenju ovog problema nezavisno od situacije. Upravo zbog toga se sugerije da se u sličnom duhu, polazeći od karakteristika aranžmana, koristeći ekonomsku logiku i principe (i zdravi razum) postigne odgovarajuće rješenje. Sugerije se da se kad god je to moguće upotrijebe, makar kao polazna osnova, nedvosmisleno poznate tržišne veličine. U tom smislu moraju se uzeti u obzir sledeći oblici imovine, odnosno uloga preduzeća, prilikom procjene doprinosa preduzeća partnerskom aranžmanu¹¹:

¹¹ CHILD J. FAULKNER D.: isto

1. Fiksna imovina - polazi se od njene tržišne vrijednosti, koliko je jedinstvena, specifična, da li je jednostavno doći do nje, kolika je vrijednost opreme koja bi je mogla zamjeniti i sl.;
2. Obrtni kapital - ukoliko je realno prikazan uzima se njegova nominalna vrijednost;
3. Ekspertiza - procjena ovog oblika imovine je komplikovana, pa se zbog toga često, neopravdano, pokušava izbjeći njeno utvrđivanje. Mjera u kojoj će ekspertiza biti uzeta u obzir zavisi i od toga koliko je za drugog partnera značajno posjedovanje ekspertize, odnosno specifičnih znanja;
4. Mreža kontakata - slično prethodnom dosta se teško procjenjuje i često izostavlja. Kriterijum je i u ovom slučaju sličan prethodnom - koliko je za partnera značajno to što drugi partner posjeduje. Ukoliko jeste, onda će to i biti spreman da vrednuje;
5. Robne marke - takođe predstavljaju oblik nedodirljive vrijednosti. U ovom slučaju se primjenjuju metodi cash flow analize ili neto sadašnje vrijednosti marke kroz njeno poređenje sa proizvodima bez marke;
6. Transfer tehnologije - može se poći od vrijednosti kapitala, budućih očekivanih prinosa nastalih korišćenjem date tehnologije.
Slično ostalim elementima dogovora i procjena vrijednosti, koje predstavljaju doprinos partnera zajedničkom projektu, mora biti uzeta u obzir. Ukoliko partner predstavlja jednog od učesnika u lancu vrijednosti, vrijednost njegovog inputa se najčešće zajednički utvrđuje, pri čemu su polazište realni troškovi kombinovani sa očekivanim profitom i tržišnom cijenom sličnih proizvoda.
Za uspješno funkcionisanje i upravljanje partnerskim odnosom sugeriše se:¹²
 - Da preduzeća uspostave jasan mehanizam za rješavanje eventualnih nesporazuma;
 - Da za menadžera zajedničkog preduzeća bude postavljeno lice sa nesumnjivim autoritetom;
 - Da se mehanizam za prestanak partnerstva i izlazak jednog od partnera unaprijed dogovori i
 - Da se uspostave sistemi za distribuciju potrebnih informacija.

Navedeni elementi se uzimaju u obzir već u pregovorima sa potencijalnim partnerom, a njihov pravi značaj i smisao, u svom punom svjetlu, se prikazuje u toku funkcionisanja aranžmana.

¹² Prema: CHILD J. FAULKNER D.: isto

Zaključak

Prezentirani model razvoja saradnje pomaže da se na sistematizovan način, kroz analitički pristup, dođe do odgovora na ključna pitanja vezana ne samo za uspostavljanje, već i za buduće funkcionisanje partnerstva. Njegovom primjenom povećavaju se šanse za uspjeh partnerskog aranžmana.

Model polazi od pitanja “Da li se opredjeliti za partnerstvo ili nedostatak kompetencija nadomjestiti na drugi način (nabavka, investiranje)”. Ukoliko kroz procjenu sopstvenih kompetencija i strategijskog značaja aktivnosti preduzeće utvrdi da je partnerstvo najbolja strategija za obavljanje određene aktivnosti, potrebno je jasno postaviti ciljeve koji se kroz partnerstvo žele ostvariti, kao i domene i okvire saradnje.

Na osnovu jasno prepoznatih i definisanih ciljeva, preduzimaju se aktivnosti koje treba da dovedu do pronalaska partnera, sa kojim preduzeće, kroz partnerski odnos, može ostvariti postavljane ciljeve. Često je to kompanija sa kojom preduzeće već ima određeno iskustvo u saradnji, premda to ne mora uvijek biti slučaj, pa se samim tim i ne može prihvatiti kao pravilo.

Kada je potencijalni partner(i) poznat(i), polazeći od definisanih ciljeva koji se žele ostvariti, domena i okvira saradnje, potrebno je izvršiti izbor osnovne forme aranžmana koji će se uspostaviti. Prije nego se pokrene postupak sklapanja dogovora sa partnerom preduzeće mora imati jasno viđenje o tome koje forme partnerskih aranžmana mogu na najbolji način omogućiti da se postavljeni ciljevi, u okviru definisanog domena i okvira saradnje, ostvare.

Kada je prepoznat partner i utvrđena forma partnerskog odnosa, sa njim se upostavlja kontakt, započinju pregovori, koji, ukoliko se pozitivno završe, vode sklapanju sporazuma o saradnji, koji otvara vrata za uspostavljanje partnerskog odnosa. Međutim, za njegov razvoj nužno je da se partnerskim odnosom na odgovarajući način upravlja.

Literatura:

1. Bowman C., Faulkner D.: *Competitive And Corporate Strategy*, Irwin, 1997.

2. Brandenburger A., Nalebuff B.: Co-Opetition; Currency And Doubleday, 1997.
3. Child J. Faulkner D.: Strategies Of Cooperation Oxford University Press, 1998
4. Donaldson B., O,Toole T.: Strategic Market Relationships - From Strategy To Implementation; John Wiley And Sons, 2002.
5. Fisher R., Ury W.: Getting To Yes, Hutchinson, 1981.
6. Hamel G., Doz Y., Prahalad C.: Collaborate With Your Competitors-And Win, In Hbr On Strategic Alliances; Harvard Business School Press, 2002.
7. Lewicki R.J., Litterer J.A.: Negotiation, Irwin, 1985.
8. Porter M., Fuller M.B.: Coalitions In Glogal Strategy, U Knjizi Competition In Global Industries, Ed. Porter.M, Hbs Press, 1986
9. Spekman R.E., Sawhney K: Towards A Concpetual Understanding Of Antesedens Of Strategic Alliances, Management Science Institute, Report No. 90/114, 1991

Jasmina Četković*
Miloš Knežević*

Uvodjenje organizacionih i programskih promjena sa osvrtom na iskustva naših preduzeća

Abstract

Ansoff, one of the great names in the field of strategic management, has written in his well-known book "Corporate Strategy" that institutions "will have to run if they are to keep the place" in the future, indicating by it to the necessity of perpetual adaptation to changes in an environment. Content of organizational changes is very vast and implies alterations in basic organization's arrangement, changes in tasks and activities, technology, administrative structure, culture of organization, employees and management, results, image in business and overall social surroundings, etc.

Key words: changes, organizational alterations, program's modifications, organizational development, organizational transformation, reorganization, reengineering, downsizing, restructuring.

1. Uvod u koncepte organizacionih promjena

Pod promjenama u preduzeću se podrazumijevaju sve one promjene unutar preduzeća koje se odnose na elemente, funkcije, procese i područja poslovanja preduzeća.

Postoje određene kontraverze oko toga šta su to organizacione promjene i koje vrste promjena u preduzeću obuhvataju. Iako postoje mišljenja da organizacione promjene obuhvataju sve promjene u jednom preduzeću ili organizaciji, čini se ipak da se može realno prihvatiti da su organizacione promjene samo promjene koje se odnose na organizaciju posmatranog preduzeća.

Organizacione promjene se uvode kada u jednoj organizaciji ili preduzeću nastanu teškoće uzrokovane internim ili eksternim faktorima koje organizacija sa postojećom

* Ekonomski fakultet, Podgorica
* Građevinski fakultet, Podgorica

organizacionom i upravljačkom strukturom, nije u stanju da prevaziđe.

Bilo koji tip organizacione promjene u preduzeću podrazumijeva veoma složenu i višedimenzionalnu promjenu, koja u sebi sadrži više različitih procesa, postupaka i događaja. Njihova klasifikacija je opredijeljena različitim kriterijumima i omogućava bolje i detaljnije razumijevanje istih.

Različiti teorijski koncepti prepoznaju različite kriterijume klasifikacije organizacionih promjena, kao što su: uzrok (cilj) promjene, dubina promjene, širina promjene, karakter promjene, sadržaj promjene, determinisanost promjene, vrijeme promjene, strategija za izvodjenje promjene, itd.

U izlaganju koje slijedi, dat je kratak prikaz osnovnih koncepata organizacionih promjena, koje prepoznaje organizaciona teorija i praksa.

a) Životni ciklus organizacije

Ideja ovog koncepta se vezuje za biološke sisteme i analogiju između organizacionih i bioloških sistema. Rast organizacije i povećanje starosti dovode do promjena, pa se može reći da su promjene prirodna posljedica funkcionisanja organizacija. Organizacija tokom svog rasta i razvoja prolazi kroz određene faze koje su unaprijed poznate, te je moguće unaprijed odrediti potrebne promjene i prilagoditi na vrijeme organizaciju nastupajućim događajima i promjenama. U životnom ciklusu organizacije dominiraju kontinuelne i inkrementalne (neradikalne) promjene.

b) Organizacioni razvoj

Koncept organizacionog razvoja je dobro poznat teorijski i praktični koncept unapređenja efektivnosti i efikasnosti organizacije. Organizacioni razvoj je dugotrajan i planirani proces poboljšanja organizacije koji se sprovodi uvodjenjem organizacionih promjena i korišćenjem metoda i tehnika bihejviorističke teorije. To je serija planiranih, sistematičnih promjena kojima se upravlja sa vrha preduzeća, tj. pristup uvodjenja i realizacije planiranih promjena u organizaciji koje imaju inkrementalni, usavršavajući karakter.

Primjenjuje se na cijelu organizaciju u cilju povećanja organizacione efikasnosti i profitabilnosti i poboljšanja klime u organizaciji. Organizacioni razvoj obuhvata evolutivne i inkrementalne (neradikalne) promjene koje su anticipativnog karaktera. Primarno je usmjeren na humane i socijalne aspekte organizacije. Ne obuhvata promjene čitave organizacije, već djelimične promjene. Odnosi se na promjene u

organizaciji poslovanja. Konsultanti imaju veoma važnu ulogu u implementiranju organizacionog razvoja.

c) Organizaciona transformacija

Organizaciona transformacija obuhvata promjene u svim djelovima i na svim nivoima jedne organizacije. Obuhvata radikalne i revolucionarne promjene svih organizacionih elemenata jednog dijela organizacije ili cjelokupne organizacije. Ona podrazumijeva reaktivne promjene koje predstavljaju odgovor na krizne situacije i promjene u okolini koje mogu nepovoljno da utiču na organizaciju.

Organizaciona transformacija dovodi do sveobuhvatnih promjena koje obuhvataju cjelokupnu organizaciju, sva njena područja funkcionisanja i poslovanja i sve elemente njenog organizacionog modela. Promjene se vrše kao anticipativne ili kao reaktivne promjene.

Sprovođenje organizacione transformacije, kao tipa organizacione promjene, zahtijeva u realizaciji sposobne menadžere ili spoljne konsultante. Neophodno je obezbjeđenje saglasnosti top menadžmenta organizacije kao i stvaranje pozitivne klime kako bi se promjene bez većih otpora uvele u preduzeće. U literaturi su poznati mnogobrojni modeli organizacione transformacije (Levinov, Koterov,...).

d) Reorganizacija

Reorganizacija je preuredjenje organizacije radi poboljšanja efikasnosti poslovanja i funkcionisanja. Praktično, to je promjena organizacione strukture preduzeća.

Najčešće se radi o djelimičnim organizacionim promjenama koje uključuju spajanje ili razdvajanje dvije ili više organizacionih jedinica, ukidanje postojeće ili uvođenje nove organizacione jedinice, povećanje postojeće organizacione jedinice uvođenjem novih organizacionih djelova (odjeljenja, službi, i sl.), formiranje projektnih timova za realizaciju određenih poduhvata, promjenu nadležnosti nekih menadžera, i dr.;

Jedna od vrsta reorganizacije koja se pominje u literaturi i implementira u praksi je downsizing, odnosno ukidanje određenih organizacionih jedinica i smanjenje obima organizacije radi prevazilaženja određenih teškoća i problema. Sa reorganizacijom se mijenja organizaciona struktura i odnosi medju ljudima u preduzeću da bi se uspostavila nova stanja, strukture i odnosi.

Reorganizacija može biti totalna (odnosi se na cijelo preduzeće) ili parcijalna (odnosi se samo na dio preduzeća). Kod totalne reorganizacije uvode se radikalne

promjene dok se kod parcijalne reorganizacije uvode inkrementalne (neradikalne) promjene. Uzroci koji dovode do reorganizacije mogu biti unutrašnji i spoljašnji.

e) Reinženjering

Reinženjering je novi koncept organizacionih promjena koji predviđa uvođenje radikalnih promjena. Podrazumijeva ponovni dizajn poslovnih procesa i organizacije u cjelini, sa ciljem unapređenja funkcionisanja organizacije. Reinženjering predstavlja strategijske i revolucionarne promjene koje se najčešće sprovode reaktivno.

Reinženjering predstavlja fundamentalno i temeljno redizajniranje poslovnih procesa u preduzeću u cilju postizanja poboljšanja značajnih performansi preduzeća kao što su troškovi, kvalitet, usluge i brzina;

Akteri reinženjering procesa su: lider, vlasnik procesa, reinženjering tim, upravni odbor i reinženjering »car«. Najčešće se sprovodi uz pomoć spoljnih eksperata.

Primjenjuje se u slučaju da organizacija zapadne u tešku krizu pri čemu se ne može izvući nekim drugim konceptima organizacionih promjena. Od reinženjeringa se očekuje da drastično poboljša poslovne rezultate. Bazira se na principu »srušiti sve i početi iz početka«, tj. potpuno napustiti postojeću organizaciju i dizajnirati novu, baziranu na potpuno novim principima.

Reinženjering »premješta« pažnju sa organizacionih struktura i poslovnih funkcija na poslovne procese, tj. na njihovo inoviranje, ili, bolje rečeno na ponovno projektovanje poslovnih procesa. S obzirom da u svakoj organizaciji postoji mnoštvo poslovnih procesa koji su međusobno povezani, izukršteni i uslovljeni jedan drugim, te ih je teško identifikovati, razdvojiti i redizajnirati. Preporuka je reinženjeringa da se utvrde, odnosno identifikuju samo tvrdi ili sržni procesi (core processes), i da se redizajniraju samo ovi tzv. tvrdi procesi i tako redizajnirani uvedu i implementiraju kako bi se poboljšalo cjelokupno poslovanje organizacije.

Pored glavnog akcenta na poslovne procese i njihov redizajn, reinženjering zahtijeva naravno i promjene u organizacionoj strukturi, strategiji, politici, kulturi, tehnologiji i drugim područjima organizacije.

Reinženjering je po svojoj prirodi izuzetno težak i kompleksan proces sa često vrlo neizvjesnim rezultatima, pa se u literaturi navodi veliki broj neuspješnih primjera ovog koncepta organizacionih promjena.

Reinženjering inicira i vodi top menadžment organizacije koristeći savremene metode organizacije i menadžmenta, i posebno metode iz informacionih metodologija.

Grubo prikazan postupak reinženjeringa je sljedeći:

1. identifikacija procesa koji se odvijaju u organizaciji,
2. pravljenje procesne mape koja daje grafički prikaz odvijanja procesa,
3. odabir jednog ili više procesa za redizajn,
4. njihovo detaljno proučavanje i analiza,
5. predlaganje novih rješenja toka procesa koji se zasnivaju na potpuno novim pravilima, principima i vrijednostima,
6. uvođenje novih rješenja procesa u organizaciju i njihova institucionalizacija.

f) Downsizing

Downsizing je specifičan oblik organizacionih promjena kod koje se vrši smanjivanje veličine organizacije radi poslovnog prilagodjavanja nastalim teškoćama i izbjegavanja gašenja organizacije.

Najčešće ga prati velika redukcija i otpuštanje ljudi, kao i smanjenje obima poslovanja. Cilj je da ostane zdravo jezgro koje može da ostvari pozitivne efekte i tako spase organizaciju od propasti. U uslovima velikih poremećaja i recesija, downsizing je jedino rješenje za opstanak velikih kompanija.

Downsizing se sprovodi:

1. redukcijom organizacionog modela (smanjenjem ili ukidanjem pojedinih organizacionih jedinica), ili
2. jednostavnim smanjenjem (otpuštanjem) radnika;

Sprovođenje downsizinga otpuštanjem određenog broja radnika je bio i biće jedini način opstanka mnogih naših preduzeća, posebno javnih preduzeća.

Pozitivni efekti downsizinga su:

1. njegovom primjenom se spašava cijela firma,
2. bolje korišćenje preostalog ljudskog potencijala,
3. efikasnije upravljanje cijelom organizacijom zbog smanjenja nivoa menadžmenta i bolje kontrole,
4. bolja komunikacija između menadžera i zaposlenih,

5. povećana motivacija preostalih zaposlenih da kompanija opstane i sačuvaju svoj posao,
6. fleksibilniji pristup tržištu,
7. novi podsticaji uvodjenja novih tehnologija,
8. smanjenje troškova,
9. povećanje efikasnosti, konkurentnosti, i sl.;

Negativni efekti downsizinga su:

1. sindrom »preživjelih« (kome mogu da podlegnu preostali zaposleni),
2. moguće daljesmanjivanje ekonomskih efekata ako se ne pronadju i riješe ključni problemi, i sl.

U literaturi i praksi poznate metode downsizing koncepta organizacionih promjena su:

1. smanjenje nivoa menadžmenta (najčešće srednjeg nivoa i, prenošenje njegovih kompetencija na viši ili niži nivo menadžmenta),
2. sužavanje programa i obima proizvodnje,
3. smanjenje broja osoblja,
4. ukidanje specijalizovanih funkcija (i njihovo prenošenje na specijalizovane spoljne organizacije),
5. otpuštanje zaposlenih,
6. prijevremeno penzionisanje i
7. dobrovoljni odlazak zaposlenih uz otpremnine.

2. Uvodjenje programskih i organizacionih promjena u naša preduzeća

Mnogobrojne promjene i problemi koji proizilaze iz okoline, ili su rezultat dešavanja unutar same privrede, doveli su do značajne ekonomske krize mnogih naših preduzeća. Iz toga razloga bilo je potrebno, a potrebno je i dalje, vršiti značajne promjene kako na nivou privrede, tako i na nivou preduzeća.

Pored opštih promjena koje važe za najveći broj preduzeća (koje se tiču porasta produktivnosti rada, racionalnijeg trošenja svih vrsta resursa, smanjenja troškova u cjelini, poboljšanje efikasnosti investiranja, i sl.) postoji veliki broj promjena i transformacija koje se moraju učiniti u svakom preduzeću radi poboljšanja poslovne situacije i izlaska iz krize.

Uzimajući u obzir ukupnu situaciju u kojoj su se nalazila naša preduzeća, u mnogim od njih je neophodno kompleksno restrukturiranje preduzeća, koje treba da obuhvati sve oblasti funkcionisanja i razvoja preduzeća.

Našim preduzećima je neophodno sveobuhvatno restrukturiranje, što znači: svojinsko (vlasničko), tržišno, tehnološko, organizaciono i upravljačko restrukturiranje.

Kako stvari stoje, u sadašnjoj situaciji najznačajnije su promjene u oblasti proizvoda i proizvodnih programa, što je praćeno jednim cjelovitim programskim restrukturiranjem sa povećanim ulaganjem u razvoj preduzeća i realizacijom odgovarajućih investicionih projekata.

U našim preduzećima se najčešće vršilo samo organizaciono restrukturiranje, koje samo najčešće ne može da doprinese razvoju preduzeća, bez odgovarajućeg programskog restrukturiranja i uvođenja nove tehnologije;

Stanje naših preduzeća je takvo da zahtijeva u najvećem broju značajne organizacione promjene, koje podrazumevaju ukidanje pojedinih organizacionih jedinica i uvođenje novih. To je najčešće prouzrokovano prethodno izvršenom privatizacijom preduzeća ili teškoćama u proizvodnji i prodaji proizvoda ili usluga preduzeća.

Za naša preduzeća je neophodno i programsko restrukturiranje, koje počinje snimkom i analizom postojećeg stanja koja treba da obuhvati tržišnu, programsku, tehničko-tehnološku, organizaciono-upravljačku, kadrovsku i finansijsku analizu, što sve ukupno treba da pruži osnovne elemente za dijagnozu i ocjenu stanja, te pokaže da li su potrebne krupne i brze promjene, djelimične promjene u određenim oblastima poslovanja ili manje promjene u jednoj oblasti poslovanja - iz svega toga proizilaze predlozi novih rješenja;

Na osnovu predhodno izvršenih teorijskih i empirijskih istraživanja, predlaže se sljedeći postupak restrukturiranja preduzeća koji u osnovi sadrži elemente programskog restrukturiranja, ali u sebi obično praktično uključuje i potrebne svojinske, organizacione i upravljačke promjene koje prate proces programskog restrukturiranja:

1. snimanje i analiziranje postojećeg stanja (tržišna, programska, tehničko tehnološka, organizaciono-upravljačka, kadrovska i finansijska analiza – što sve zajedno treba da pruži jednu relativno jasnu i sveobuhvatnu sliku o sadašnjem stanju stvari u svim relevantnim segmentima poslovanja);
2. dijagnoza sa ocjenom stanja – koja treba da ukaže na promjene koje treba izvršiti da bi preduzeće moglo bolje i efikasnije da posluje;
3. predlaganje novih rješenja – koja obuhvataju restrukturiranje preduzeća i transformaciju u različitim oblastima, ponekada je potrebno samo

organizaciono – svojinsko restrukturiranje preduzeća (ako nije predhodno izvršeno), ali najčešće uporedo sa njom su potrebni i drugi oblici restrukturiranja, kao npr. programsko restrukturiranje i sl.

4. analiza raspoloživih novih programa (sa uzimanjem u obzir raznih mogućnosti i ponuda u ovoj oblasti – novi razvojni programi, baze podataka o novim programima i sl., na osnovu čega se stvara dobra osnova za odlučivanje i izbor odgovarajućeg programa);
5. izbor novog programa (selekcija i odlučivanje o novom programu pri čemu može da se radi na razvoju i uvodjenju novog programa uz eventualnu tehnološku i konsultantsku pomoć sa strane, ili da se kupovinom licence obezbijedi brži put za dobavljanje i uvodjenje novog programa).
6. predhodna studija opravdanosti (prefizibiliti studija);
7. studija opravdanosti (fizibiliti studija);
8. konstrukcija finansiranja (finansijsko zaokruživanje programa);
9. izrada tehničke dokumentacije (izrada novih investicionih projekata koji treba da isprate novi program);
10. realizacija investicije (uvodjenje novog programa u preduzeće);
11. konačno organizaciono-upravljačko restrukturiranje preduzeća (koje treba da »iznese« novi program i stvori uslove za njegovu afirmaciju).

3. Organizaciono restrukturiranje naših preduzeća

Kada mnogobrojne unutrašnje i spoljne promjene dovedu do značajnih promjena u funkcionisanju preduzeća na gore. Oigledno je da je došlo vrijeme da se izvrši organizaciono restrukturiranje i poboljšanje organizacije preduzeća.

To je situacija kada postojeća organizaciona struktura i povezanost ljudskih i materijalnih resursa više ne odgovara ciljevima preduzeća, te se nešto mora mijenjati i dovoditi u novu povezanost i uskladenost.

Kada postane jasno da je postojeća organizaciona struktura prevazidjena, te da treba pristupiti njenom redefinisaniu, postavlja se pitanje da li poboljšati postojeću ili projektovati novu organizacionu strukturu preduzeća. Taj postupak sadrži sljedeće faze:

Uočavanje potrebe za restrukturiranjem organizacije (pojava slabijeg obavljanja poslova u pojedinim područjima poslovanja, pad prodaje, povećanje troškova proizvodnje, opadanje kvaliteta proizvoda, problemi u nabavci, teškoće u osvajanju i uvodjenju novog proizvoda, problemi u osvajanju novih tržišta, pojava snažne konkurencije i sl.) je znak da je neophodno pristupiti restrukturiranju i poboljšanju organizacije preduzeća, kako bi ona mogla odgovoriti izmijenjenim uslovima poslovanja);

Definisanje ciljeva restrukturiranja organizacije (različite potrebe i zahtjevi koji se postavljaju pred procesom uvođenja nove organizacije iziskuju postavljanje i različitih ciljeva, pri čemu je opšti cilj projektovanje takve organizacije koja će da omogući efikasno poslovanje u novim, izmijenjenim uslovima poslovanja, a specifični ciljevi su različiti s obzirom na različite konkretne situacije: otvaranje novog odjeljenja, formiranje privremenog projektnog tima u marketingu i prodaji, gašenje određene proizvodnje, osvajanje potpuno nove proizvodnje, proširivanje poslovanja na nova poslovna područja, pripajanje druge firme, i sl. – s obzirom na različite situacije i ciljeve nekada su dovoljne manje izmjene organizacione strukture preduzeća, a nekada projektovanje potpuno nove organizacione strukture);

Snimak i analiza postojećeg stanja organizacije (U ovoj fazi neophodno je izvršiti detaljan snimak i analiza postojećeg stanja organizacije preduzeća, što je veoma obiman, sveobuhvatan i detaljan istraživački posao, koji treba da pruži sve potrebne informacije o stanju postojeće organizacije preduzeća. Ova faza se obavlja uz pomoć različitih organizacionih metoda i tehnika kao što su različite vrste snimačkih i autosnimačkih listova, zatim metod grupnog i pojedinačnog intervjua, metod analize i komparacije postojeće dokumentacije, metoda trenutnog zapažanja, brainstorming tehnika i dr. Analiza, koja se obavlja poslije realizovanih metoda i tehnika za snimanje stanja, treba da pokaže kakva je postojeća organizacija preduzeća, koje su joj glavne prednosti i nedostaci, kakve su mogućnosti prilagođavanja, da li se može i kako koristiti u izmijenjenim situacijama, i dr.)

Dijagnosticiranje i ocjena postojećeg stanja organizacije (U ovoj fazi se detaljno sagledava postojeća organizaciona struktura i dijagnosticiraju njene eventualne slabosti i problemi. Sagledava se da li, i u kojoj meri, može koristiti u izmijenjenim uslovima, šta treba mijenjati u postojećoj organizacionoj strukturi da bi preduzeće moglo i dalje da efikasno posluje. Na osnovu uočenih nedostataka i problema treba da se pruži jedna globalna ocjena organizacije preduzeća i njenih mogućnosti da se poboljšava i razvije u pravcu potreba koje diktiraju uočene promjene. Dijagnoza i ocjena postojećeg stanja organizacije pružaju osnovu za definisanje mera i akcija za poboljšanje organizacije).

Istraživanje postojećih znanja i iskustava (Prije definisanja novih organizacionih rešenja, potrebno je detaljno istražiti postojeća znanja i iskustva u ovoj oblasti. što se obavlja paralelno sa ovim i prethodnim procesima metodološkog postupka transformacije organizacije. U ovoj fazi se analiziraju prednosti i nedostaci postojećih modela organizacije preduzeća koje nudi organizaciona teorija, i posebno, organizaciona praksa).

Predlaganje novih organizacionih rešenja (Sljedeća faza obuhvata definisanje mjera i akcija za poboljšanje organizacione strukture. U ovoj fazi se precizno i jasno definišu sve mjere i akcije koje treba uvesti da bi se postojeća organizacija preduzeća poboljšala. Ukoliko se ostaje kod postojećeg modela organizacije preduzeća, tada se vrše veće ili manje izmjene u pojedinim djelovima organizacije. A to znači da treba tačno odrediti koje organizacione jedinice u postojećoj organizacionoj strukturi treba ukinuti ili smanjiti, a koje treba povećati i dalje organizaciono razraditi. Takođe treba definisati koje i kakve nove organizacione jedinice treba uvesti u organizacionu strukturu preduzeća, da bi bilo moguće obaviti sve nove poslove. Ili koje promjene u preduzeću izmijenjena okolina zahtijeva od preduzeća, kao odgovor na promjene koje su se već dogodile u okolini. Nekada su u pitanju mnogo veće organizacione promene, pa čak i potpuna promjena organizacije preduzeća tj. da se redefiniše cjelokupna organizaciona struktura preduzeća).

Izbor nove organizacije (Ovo je veoma složena i značajna faza kojoj trebaposvetiti posebnu pažnju posebno u izboru kriterijuma za selekciju i definisanju odgovarajuće procedure za izbor nove organizacije. Pri izboru nove organizacije obično se ide na više alternativnih mogućnosti. Ukoliko je ovakav slučaj, neophodno je da se između više raspoloživih, izabere najbolje organizaciono rešenje što se vrši u skladu sa prethodno izabranim kriterijumima za selekciju i izbor. Kriterijumi se biraju u skladu sa konkretnom situacijom i idu u pravcu veće efikasnosti funkcionisanja preduzeća).

Implementacija novog modela organizacije (U poslednjoj fazi ovog procesa se definiše način uvođenja novih organizacionih rešenja. Poznate su teškoće oko uvođenja promjena u preduzeće i najčešće veliki otpor i odbojnost većeg broja zaposlenih prema promjenama. Treba se dobro pripremiti za njihovo uvođenje, jer od uspjeha ove faze zavisi uspjeh cjelokupnog posla na poboljšanju organizacije. Ovo je, ujedno, i najteži deo cjelokupnog postupka poboljšanja organizacije preduzeća. Da bi se organizacione promjene uspješno sprovele potrebno je izvršiti dobre i pažljive pripreme za njihovo uvođenje. Na menadžerima je da motivišu zaposlene da prihvate promjene u organizaciji i da ih ubijede da će promjene i njima donijeti koristi).

4. Umjesto zaključka

Sindrom »kuvane žabe«

»Poznat je eksperiment u kome se žaba stavi u lonac hladne vode i zatim se lagano zagrijava. Tokom zagrijavanja vode, žaba je slobodna da iskoči iz vode. Ukoliko je zagrijavanje dovoljno sporo, žaba će se skuvati u loncu, a da čak ni ne pokuša da iskoči. Objašnjenje je jednostavno: žaba se tokom polaganog zagrijavanja vode,

prilagodjava temperaturi u svojoj sredini (vodi) i stoga ne primjećuje da je došlo do nekih promjena u njoj. Žaba ne reaguje na promjene temperature vode jer ih ne primjećuje. Tek kada se temperatura vode zagrije toliko da ugrozi život žabe, ona će pokušati da iskoči. Međutim, tada je obično kasno jer je žaba potpuno omamljena temperaturom vode i nije sposobna da iskoči i spase sebi život. Slično se dešava i sa nekim preduzećima. Ona ne primjećuje promjene u sredini koje ugrožavaju njihovu poziciju sve dotle dok ne bude prekasno za reakciju. Glavni razlog tome, jeste to što menadžment tih organizacija ne primjećuje da se nešto dešava u sredini u kojoj posluje i da treba inicirati promjene« (Janićijević, 2004.)

Literatura:

1. Adižes I. (1999), Upravljanje životnim ciklusom preduzeća, Novi Sad: Adižes.
2. Greiner L. E. (1998), Evolution and Revolution as Organizations Grow, Harvard Business Review, May-June.
3. Dunphy D., Griffiths, Benn S. (2003), Organizational Change for Corporate Sustainability, London: Routledge.
4. Hammer M. Champy J. (1993), Reengineering the Corporation, London: Nicholas Brealey.
5. Beer M. and Nohria N. (2000), Cracking Code of Change, Harvard Business Review, May-June.
6. Cameron K.S., Freeman S.J. and Mishra A.K. (1993), Downsizing and Redesigning Organizations, in G.P. Huber and Glick W.H. (eds), Organizational Change and Design, New York: Oxford University Press.

Slobodan Lakić*

Bankarske krize u ekonomijama u razvoju i tranziciji

Abstract

Financial crises have had a significant impact on the historical development of financial systems. Stable banking system are an important component of well-functioning financial system. During the last 25 years a number of developed economies, developing countries, and economies in transition experienced severe banking crises. Banks can fail because of their insolvency, or aggregate shortage of liquidity can make them insolvent. Emerging market financial systems have proved to be less resilient than the banking systems of developed countries. Policymakers have responded to banking crises with various interventions. One of the most important consequences of the banking crises in the emerging economies has been changes in the structure of bank ownership.

Key words: bank failures, banking panics and crises, theories of banking crises, asymmetric information, leading indicators, twin crises, resolutions

Uvodna razmatranja

Istorija bankarskih kriza je prilično duga. Velika depresija u 30-im bila je pogoršana bankarskim krizama u Sjedinjenim državama i drugdje. Posljednjih decenija veliki broj zemalja zadesile su finansijske nevolje različitih stepena ozbiljnosti (oštrine), a u nekim od njih neprilike su se ponavljale. U skoro svim zemljama u tranziciji – koje su transformisale svoje ekonomije od komandnog sistema ka sistemu koji je tržišno zasnovan – vodeće banke pretrpjele su velike gubitke, što je bilo rezultat visoke i fluktuirajuće inflacije i gubitka klijenata tradicionalnih preduzeća.

Tokom prethodne dvije decenije ozbiljni problemi finansijskog sektora zadesili su mnoge zemlje. Prema analizi Lindgren, Garsia, Saal (1996), u periodu 1980-96. barem dvije trećine zemalja članica MMF-a iskusilo je značajne probleme bankarskog sektora. U mnogim regionima gotovo svaka zemlja doživjela je makar jednu ozbiljnu bankarsku poteškoću. Tokom 80-ih i 90-ih, bankarske krize bile su znatno učestalije i veće nego u 70-im, a pogotovo u odnosu na 60-te i 50-te godine.

* Ekonomski fakultet - Podgorica

Finansijski problemi bili su posebno izraženi u nerazvijenim (mladim) tržištima – ekonomijama u razvoju. Problemi bankarskog sistema koji su otpočeli sredinom 90-ih u nekim azijskim zemljama (Indonezija, Koreja, Tajland) proizveli su očiglednu mogućnost regionalnog širenja. Tokom 80-ih i u prvoj polovini 90-ih bankarske krize pojavile su se i u Latinskoj Americi (Čile i Kolumbija, odnosno Meksiko i Venecuela). Od razvijenih zemalja – u SAD, Nordijskim zemljama i Japanu.

Bankarske poteškoće ili krize u zemljama u razvoju stvaraju mnogo ozbiljnije negativne posljedice (eksternalosti) *ostatku ekonomije* nego krize drugih tipova finansijskih i ne-finansijskih firmi. Više je formi tih eksternalosti. Korišćenje javnog novca za rekapitalizaciju nesolventnih banaka može ozbiljno da predstavlja smetnju kontroli budžetskog deficita. Čak i ako se javna potrošnja za spašavanje banaka posmatra kao (domaći) transfer, a ne realni ekonomski trošak, vlasti se mogu usmjeriti ka manje povoljnom načinu finansiranja deficita (tj. inflacioni porez).

Samo spašavanje može da potkopa namjere privatnih kreditora da kontrolišu ponašanje banaka u budućnosti. Takođe, slabija raspoloživost i veća cijena kredita banke može da potkopa realnu ekonomiju. Iako, generalno, pad ekonomske aktivnosti nastupa prije pojavljivanja bankarske krize, čime je teško izolovati nezavisni efekat krize na output tokom i nakon događaja, postignut je širok konsenzus da će bankarska kriza vjerovatno pojačati pad. Posljedično, štednja neće ići ka svojoj najproduktivnijoj upotrebi.

Ozbiljne posljedice javljale su se i za *monetarnu politiku*. Iskrivljuje se normalan odnos između monetarnih instrumenata i intermedijarnih i krajnjih ciljeva monetarne politike. Ugrožava se ukupno stanje monetarne politike, pri čemu mjere monetarne politike kojima se limitira rast kamatnih stopa i kupuje vrijeme za oporavak banaka mogu da dovedu do značajnog pada međunarodnih rezervi, a da se valutna kriza proširi na dužničku krizu. Bankarske krize su često bile vodeći indikator platno-bilansnih kriza u zemljama u razvoju¹³.

U svim slučajevima, bankarske krize su rezultirale velikim gubicima imovine i prekidima ponude kredita za investiranje i trgovinu. Rješavanje kriza obično je uključivalo velike rashode državnih sredstava (fondova). Očigledno je bilo da je

¹³ O (realnim) efektima bankarskih kriza pogledati detaljnije sljedeće analitičke publikacije: Demirguc-Kun/Detragiache/Gupta, 2000; DellAriccia/Detragiache/Rajan, 2005; Angkinard, 2005; Beck/Kunt/Levine, 2003, koji su istraživali uticaj koncentracije u bankarstvu, bankarske regulacije i vlasništva, kao i sveukupnog konkurentskog/institucionalnog ambijenta (okruženja) na slabost bankarskog sistema. Analiza je pokazala da bankarska koncentracija ima stabilizujući efekat, ulazne barijere i restrikcije aktivnosti destabilizujući, dok je manja vjerovatnoća krize u zemljama sa bolje razvijenim institucijama i politikama koje promovišu konkurenciju širom ekonomije.

presudno (kritično) otkrivanje bazičnih indikatora koji bi mogli obezbijediti rane nagovještaje otpočinjanja bankarskih kriza, i razumijevanje njihove dinamike, pogotovo u tekućem kontekstu finansijske globalizacije.

Teoretski pristup bankarskim krizama

Banke su finansijski posrednici čije su pasive uglavnom kratkoročni depoziti, a aktive kratkoročni i dugoročni zajmovi preduzećima i potrošačima. Kada vrijednost njihovih aktiva padne ispod vrijednosti pasiva postaju nesolventne. Vrijednost bankarskih aktiva se može urušiti budući da zajmoprimci nisu u mogućnosti ili nisu voljni da servisiraju svoj dug. Kreditni rizik se može redukovati na nekoliko načina, poput: provjeravanja (selekcije) zajmotražilaca; diversifikovanja zajmavnog portfolija zajmoprimcima koji su podložni različitim faktorima rizika; iziskivanja kolaterala¹⁴.

Analizom prethodno rečenog, jasno je da se rizik neizvršenja ne može u potpunosti otkloniti bez nepovoljnog ograničavanja uloge banaka kao finansijskih posrednika. Budući da će zbog ograničene aktive iznos rizika koji se preuzima vjerovatno premašiti ono što je društveno optimalno, javlja se potreba za nametanjem minimalnih obaveza kapitala i drugih restrikcija. Ukoliko zajmovni gubici premaše bančine obavezne i dobrovoljne rezerve, kao i njen akcionarski kapital, banka postaje nesolventna. Sistemska kriza sa javlja kada značajan dio bankarskog sistema karakterišu zajmovni gubici iznad kapitala.

Teorija predviđa da bi šokovi koji nepovoljno utiču na ekonomske performanse zajmoprimalaca banke i čiji se uticaj ne može smanjiti diversifikacijom rizika trebalo da budu u pozitivnoj korelaciji sa sistemskim bankarskim krizama. Za date šokove, bankarski sistemi koji su manje kapitalizovani trebalo bi da budu više osjetljivi. Šokovi koji su povezani sa epizodama problema bankarskog sektora, potencirani u literaturi, uključuju ciklični pad outputa, pogoršanje odnosa razmjene i pad cijena aktive poput akcija i nekretnina.

Čak i ako nije prisutno povećanje neperformansnih zajmova, bilansi stanja banke se mogu pogoršati ukoliko stopa prinosa na bankarske aktive padne ispod stope koja mora biti plaćena na pasive. Najuobičajeniji primjer ovog tipa problema je povećanje kratkoročnih kamatnih stopa koje prisiljavaju banke da povećaju kamatnu

¹⁴ Odgovarajućim provjeravanjem se može obezbijediti da se ne finansiraju projekti koji nisu ex ante profitabilni, mada rizični projekti koji su ex ante profitabilni mogu propasti ex post. Portfolio diversifikacijom vjerovatno se neće u potpunosti eliminisati rizik neizvršenja (*default*, kreditni rizik), pogotovo kod banaka koje funkcionišu u malim zemljama ili regionima, ili koje su se specijalizovale za kreditiranje određenog sektora. Osim što je kolateral skup za uspostavljanje i nadgledanje, njegova vrijednost je podložna fluktuacijama.

stopu koju plaćaju deponentima. Budući da se strana aktive bilansa stanja banke obično sastoji od dugoročnih zajmova sa fiksnim kamatnim stopama, stopa prinosa na aktive ne može se dovoljno brzo prilagoditi, i banke moraju podnijeti redukovane profite ili snositi gubitke.

Sve banke u zemlji će vjerovatno biti izložene istom stepenu rizika kamatne stope s obzirom da je ročna transformacija jedna od tipičnih funkcija bankarskog sistema. Veliko povećanje kratkoročnih kamatnih stopa vjerovatno će biti glavni uzrok sistemskih problema bankarskog sektora¹⁵. Još jedan primjer nepoklapanja stope prinosa javlja se kada se banka zaduži u stranoj valuti, a pozajmljuje u domaćoj valuti. Banke koje povećavaju sredstva vani mogu da odaberu da odobravaju domaće zajmove denominovane u stranoj valuti, čime se eliminiše otvorena pozicija, a devizni kurs se prebacuje na zajmoprimca¹⁶.

Teorija juriša na banke. Usljed neosiguranosti bankarskih depozita, pogoršanje kvaliteta portfolija aktive banke može da izazove juriš, prije nego što banka proglasi bankrot. Juriš na depozite ubrzava pojavu nesolventnosti budući da su bankarske aktive tipično nelikvidne. Dajmond i Dajbvidž (1983) su pokazali da juriši na banke mogu da budu samoispunjavajući, tj. mogu se pojaviti s obzirom da deponenti vjeruju da ostali deponenti povlače svoja sredstva čak u odsustvu inicijalnog pogoršanja bilansa stanja banke. Kada djelimično informisani deponenti prihvate kao signal da su ostale banke takođe rizične (zarazna panika), juriš na banke prelazi u bankarsku paniku.

Bankarski juriši ne bi trebalo da se pojave kada su depoziti osigurani od rizika nesolventnosti banke. Osiguranje depozita može da bude: a) eksplicitno, kada banke mogu da kupe puno ili djelimično osiguranje u korist deponenata od državne agencije ili privatnog osigurača; b) implicitno, kada deponenti vjeruju da će država spriječiti propadanje banke ili će preduzeti korake da im kompenzira gubitke. Ukoliko premije u potpunosti ne odražavaju rizičnost bankarskih portfolija, prisustvo osiguranja depozita stvara podsticaje za preuzimanje prekomjernog rizika - moralni hazard.

Ako država ili centralna banka čvrsto kontroliše bankarski sistem, efekti moralnog hazarda biće vjerovatno beznačajni. Kada dođe do finansijske liberalizacije, značajno se povećavaju mogućnosti rizika. Ako se u zemlji sa osiguranjem depozita

¹⁵ Na povećanje kratkoročnih kamatnih stopa utiču različiti faktori: povećanje stope inflacije; pomjeranja ka restriktivnijoj monetarnoj politici koja povećavaju realne stope; porast međunarodnih kamatnih stopa; usmjeravanje od kontrola kamatnih stopa usljed finansijske liberalizacije; potreba da se odbrani devizni kurs od špekulativnog ataka.

¹⁶ U ovom slučaju, neočekivana devalvacija još uvijek će uticati negativno na profitabilnost banke preko povećanja neperformansnih zajmova.

odvija finansijska liberalizacija, a to nije praćeno dobro dizajniranim i efektivnim sistemom prudencione regulacije i supervizije, moguće je da menadžeri banke preuzmu prekomjerni rizik i da se pojave bankarske krize usljed moralnog hazarda.

U zemljama u kojima je bankarski sektor liberalizovan, ali je supervizija banaka slaba, a zakonske okvire protiv prevare je lako zaobići, bankarske krize mogu biti prouzrokovane širokim «pljačkanjem». To znači da menadžeri banke mogu investirati ne samo u projekte koji su prilično rizični, već mogu investirati u projekte koji su sigurno neuspješni, ali iz kojih mogu usmjeriti novac za ličnu korist. Pojedini autori (Ejkerlof, Romer) ukazuju da je ovakvo ponašanje bilo u centru kriza i u razvijenim zemljama (S&Ls krize u SAD) i u zemljama u razvoju. Dakle, slabi pravni sistem koji dozvoljava da prevara¹⁷ bude nekažnjena povećava vjerovatnoću bankarske krize.

Iznenadno povlaćenje bankarskih depozita sa efektima koji su slični onim kod juriša na banke mogu da se pojave nakon perioda velikih priliva kratkoročnog kapitala iz inostranstva (Latinska Amerika, Azija, Istočna Evropa početkom 90-ih). Uz kombinovane efekte liberalizacije kapitalnog računa i visokih domaćih kamatnih stopa (zbog inflacionih stabilizacionih politika), takvi prilivi mogu da dovedu do ekspanzije domaćeg kredita. Porastom inostranih i padom domaćih kamatnih stopa, ili kada oslabi povjerenje u ekonomiju, strani investitori brzo povlače svoja sredstva, a domaći bankarski sistem postaje nelikvidan.

Bankarski problemi mogu da se pojave u zemljama sa fiksnim deviznim kursom usljed špekulativnog ataka na valutu. U pojedinim zemljama je funkcionisao sljedeći mehanizam: ako se očekuje da se uskoro desi devalvacija, deponenti (domaći i strani) žure da povuku depozite i konvertuju ih u depozite u stranoj valuti vani, čime domaće banke postaju nelikvidne. Konačno, problemi bankarskog sektora mogu da uslijede nakon uspješne stabilizacije u zemljama sa historijom visoke inflacije, kada banke smatraju da je nestao jedan od glavnih izvora prihoda, pa slijede problemi.

Teorije bankarske panike. Dva su tradicionalna pogleda na bankarske panike. Jedan je da su one slučajni događaji koji nisu povezani sa promjenama u realnoj ekonomiji. Klasična forma ovog pogleda sugeriše da su panike rezultat «mob psihologije» ili «mas histerije» (Kindlberger, 1978). Dajmond i Dajbvidž (1983) su razvili savremenu verziju po kojoj su bankarski juriši samoispunjavajuća predviđanja. Uz

¹⁷ Mogućnost prevare je na različitim nivoima. Prevara osoblja je na nižem nivou, dok je prevara menadžmenta (ili akcionara) sasvim nešto drugo. Prevara može da bude u centru kriza sistemskog karaktera (slučaj Venecuele 1994). Još jedan primjer sistemske prevare je čudan i dramatičan slučaj Gvineje 1985. gdje je 6 glavnih banaka (95% sistema) bilo zatvoreno istog dana.

datu pretpostavku prvog dolaska, prve usluge i skupu likvidaciju nekih aktiva, postoji višestruka ravnoteža.

Naime, ukoliko svako vjeruje da će se bankarska panika pojaviti, optimalno je za svakog pojedinca da povuče svoja sredstva. Budući da svaka banka nema dovoljno likvidnih aktiva da izađe u susret svojim komitentima, moraće da likvidira neke od svojih aktiva uz gubitak. Uz dati prvi dolazak, prvu uslugu, oni deponenti koji izvrše inicijalno povlačenje dobiće više nego oni koji čekaju. S jedne strane, svi deponenti imaju podsticaj da odmah povlače, ali, s druge strane, ako niko ne vjeruje da će se bankarska panika desiti, samo oni sa trenutnim potrebama za likvidnošću povlačiće svoja sredstva.

Uz pretpostavku da banke imaju dovoljno likvidnih sredstava da zadovolje ove legitime zahtjeve, neće biti panike. U zavisnosti od spoljnih varijabli ili «mjesečevih pjega» zavisi koja će se od ove dvije ravnoteže pojaviti. Iako pjege nemaju efekat na realne podatke ekonomije, oni utiču na vjerovanja deponenata na način da ona postanu samoispunjavajuća. Poslvejt i Vajvs (1987) su pokazali kako se panike mogu generisati u modelu sa jedinstvenim ekvilibrijumom.

Alternativa pogledu «mjesečevih pjega» je da su bankarske panike prirodna posljedica poslovnog ciklusa. Ekonomski pad smanjiće vrijednost bankarskih aktiva povećavajući mogućnost da banke neće moći da izađu u susret svojim komitentima. Ako deponenti dobiju informacije o predstojećem padu ciklusa, anticipiraće finansijske poteškoće u bankarskom sektoru i nastojati da povuku svoja sredstva. Ovi pokušaji će ubrzati krizu. Prema ovoj interpretaciji, panike nisu slučajni događaji već reakcija na otvorene ekonomske okolnosti.

Više autora razvilo je model bankarskih panika prouzrokovanih agregatnim rizikom. Volas (1988, 1990), Kari (1989), Čemp i dr. (1996) su, na osnovu analize Dajmonda i Dajbvidža (1983), pretpostavili da je dio populacije koja traži likvidnost slučajna. Drugi autori, poput Karija, Jaganatana, Džeklina, Batačarije, Helviga i Alonza uveli su agregatnu neizvjesnost koja se može interpretirati kao rizik poslovnog ciklusa. Po Kariju i Jaganatanu, panika se pojavljuje ne samo kada je pregled slab već i kada likvidnosne potrebe postanu visoke. Džeklin i Batačarija (1988) su razvili model u kojem neki deponenti dobijaju u međuvremenu signale o riziku. Pokazali su da optimalnost bankarskih depozita u poređenju sa običnim akcijama zavisi od karakteristika rizičnih investicija.

Alen i Džejl (1998) su na postavkama Gortona i Kalomirisa (1988, 1991) razvili model koji je konzistentan sa pogledom poslovnog ciklusa o porijeklu bankarske panike. U njihovom modelu, krize mogu poboljšati podjelu rizika ali i uključiti ogromne troškove ukoliko prouzrokuju da projekti budu prerano likvidirani.

Centralna banka može izbjeći ove troškove i sprovesti optimalnu alokaciju resursa odgovarajućom monetarnom politikom. Kreiranjem fiat novca i kreditiranjem banaka, centralna banka može spriječiti neefikasnu likvidaciju investicija, dozvoljavajući istovremeno optimalnu podjelu rizika.

Koncept asimetričnih informacija. Finansijski sistem je presudan za «zdravu» ekonomiju budući da obavlja suštinsku funkciju kanalisanja sredstava od štednje pojedinaca ili firmi koji imaju produktivne investicione prilike. Ukoliko finansijski sistem ne bi obavljao ovu ulogu kako bi trebalo, ekonomija ne bi mogla efikasno da funkcionira, a ekonomski rast bi bio značajno ometan. Ključna smetnja za funkcionisanje finansijskog sistema su asimetrične informacije. Teorija asimetričnih informacija je dominantna teorija koja objašnjava bankarske krize¹⁸.

Asimetrične informacije predstavljaju situaciju u kojoj jedna strana u finansijskom ugovoru ima manje preciznih informacija nego druga strana. Na primjer, zajmoprimci koji uzimaju zajam obično imaju mnogo bolje informacije o potencijalnim prinosima i riziku koji je povezan sa investicionim projektima koje planiraju da preduzmu nego što je to slučaj sa zajmodavcima. Asimetrične informacije dovode do dva bazična problema u finansijskom sistemu - negativne selekcije i moralnog hazarda.

Negativna selekcija je problem asimetričnih informacija koji se pojavljuje prije nego što se transakcija pojavi budući da zajmotražioc koji su manje kvalitetni i imaju veći rizik su oni koji su najviše spremni da uzmu zajam ili plate najveću kamatnu stopu, jer znaju da je vjerovatno neće platiti. Time će učesnici koji će najvjerovatnije proizvesti nepoželjan (negativan) rezultat biti najvjerovatnije izabrani.

S obzirom da negativna selekcija čini većom vjerovatnoću da će zajmovi imati loše kreditne rizike, zajmodavci mogu da odluče da ne odobre zajmove čak i kada postoje dobri kreditni rizici na tržištu. Ovaj rezultat je karakteristika «problema limuna¹⁹». Dakle, minimiziranje problema negativne selekcije zahtijeva da zajmodavci moraju razdvojiti dobre od loših kreditnih rizika.

Moralni hazard se pojavljuje kada se transakcija desila budući da je zajmodavac izložen hazardu da zajmoprimac ima pobudu da se uključi u aktivnosti koje su nepoželjne sa tačke posmatranja zajmodavca, tj. aktivnosti koje znače manju vjerovatnoću da će zajam biti otplaćen. Moralni hazard se pojavljuje jer zajmoprimac ima podsticaj da se usmjeri u projekte sa većim rizikom u kojima će proći dobro ukoliko uspiju, ali zajmodavac snosi većinu gubitka ako projekat ne

¹⁸ Jedan od naprominentnijih predstavnika teorije asimetričnih informacija je Frederik Miškin.

¹⁹ O problemu limnuna vidjeti detaljnije: Rose, 2000; str.58-59.

usprije. Takođe, zajmoprimalac ima podsticaj da pogrešno usmjeri sredstva za ličnu upotrebu, da «zabušava i jednostavno ne radi naporno», ili da investira u neprofitabilne projekte.

Konflikt između dvije strane potiče od moralnog hazarda koji podrazumijeva da će mnogi zajmodavci odlučiti da ne odobravaju zajmove, čime će kreditiranje i investiranje biti na suboptimalnom nivou. Ipak, moralni hazard nastaje ne samo zbog asimetričnih informacija već i zbog toga što nametnuti troškovi mogu da učine isuviše skupim zajmodavcu da spriječi moralni hazard čak i kada je potpuno informisan o aktivnostima zajmoprimaoca. Da bi se minimizirao problem moralnog hazarda, zajmodavac mora da nametne restrikcije i druge ugovorne uslove tako da se zajmoprimaoci ne uključuju u aktivnosti koje čine manje vjerovratnim otplatu zajma.

Još jedan od problema koji je veoma važan za razumijevanje poteškoća za dobro funkcionisanje finansijskog sistema je tzv. problem slobodnog jahača. Problem slobodnog jahača se pojavljuje budući da ljudi koji ne troše resurse na sakupljanje informacija još uvijek mogu da iskoriste prednosti informacija nego drugi ljudi koji su sakupili informacije. Ovaj problem je posebno važan na tržištima hartija od vrijednosti. Ako neki investitori traže informacije o tome koje su hartije podcijenjene, a zatim ih kupe, drugi investitori koji nisu platili za informaciju mogu takođe da ispravno kupe. Kao rezultat svih slobodnih jahača, investitori koji su tražili informaciju više neće moći da zarađuju cjelokupno povećanje vrijednosti hartija koje nastaje od dodatnih informacija.

Važna karakteristika finansijskih sistema objašnjenih okvirom asimetričnih informacija je prominentna uloga koju imaju bankarske institucije i drugi finansijski posrednici koji odobravaju zajmove. Banke imaju posebne prednosti u odnosu na druge finansijske posrednike u rješavanju problema asimetričnih informacija. Brojni su razlozi: sposobnost uključivanja u dugoročne odnose sa klijentima i davanje zajmova korišćenjem aranžmana kreditnih linija; niži troškovi monitoringa; sprječavanje rizika koji preuzimaju zajmoprimaoci (strah od neodobravanja budućih zajmova); obaveze kolaterala i sl.

Okvir asimetričnih informacija objašnjava zašto banke imaju čak važniju ulogu u finansijskim sistemima u zemljama u razvoju i tranziciji zbog veće teškoće dobijanja informacija o privatnim firmama. Kada je kvalitet informacija o ovim firmama slab, izraženiji su problemi asimetričnih informacija, i biće teže firmama da emituju hartije od vrijednosti. Dakle, manja uloga tržišta hartija od vrijednosti u ovim zemljama ostavlja više prostora bankama.

Analiza asimetričnih informacija je posebno korisna za razumijevanje zašto je prudenciona supervizija bankarskog sistema neophodna i zašto vlada izabira

određene tipove supervizije. Problem asimetričnih informacija ukazuje na dva razloga zbog kojih bankarski sistem neće moći da funkcioniše dobro. Prvo, u odsustvu državne intervencije bankarska kriza znači da će deponenti morati da čekaju da dobiju svoje depozite dok se banka ne likvidira i njene aktive se pretvore u gotovinu, i tada će im biti plaćen samo dio vrijednosti njihovih depozita. Drugo, nedostatak informisanosti deponenata o kvalitetu bankarske aktive može dovesti do bankarske panike, što može imati ozbiljne posljedice na ekonomiju.

Vodeći indikatori bankarskih kriza

Pod povoljnim okolnostima, zemlja sa slabim institucionalnim aranžmanima može proći bez ozbiljnih teškoća bankarskog sektora, ali ukoliko se pogorša okruženje (ambijent), kriza se može pojaviti veoma brzo. Da bi postojala mogućnost predviđanja tajminga bankarske krize ili barem stepen rizika (visok ili nizak) krize, potrebno je identifikovati pouzdane indikatore i kontrolisati ih na promjene. Pouzdan indikator je varijabla koja se može lako slijediti i koja se ponaša na jedan način kada bankarski sistem nije izložen pritisku i na sasvim drugi način kada je sistem podložan pritisku.

Idealno, ponašanje indikatora trebalo bi da pokaže stepen rizika ili bi trebalo da nagovijesti vjerovatni tajming pojavljivanja problema u bankarskom sistemu. Varijable koje su korisne kao indikatori nisu obavezno u bilo kakvim uzročnim odnosima sa bankarskim krizama²⁰. Obično, i fluktuacije indikatora varijabli i nastanak problema u bankarskom sektoru su proizvod nekog trećeg, postojećeg uticaja. Na primjer, brzo povećanje zajmova jednom sektoru može pokazati da su banke pribjegle tavoju mjeri, koja će na kraju i vjerovatno rezultirati velikim i eksplicitnim bankarskim gubicima.

Upotrebljivi indikatori mogu da se pronađu iz različitih izvora i da se odnose na različite aspekte ekonomije: Mogu nastati iz samog bankarskog sistema, iz nekog drugog sektora ili mogu imati makroekonomski karakter.

Indikatori bankarskog sektora. Najočigledniji indikatori su oni koji su direktno povezani sa pouzdanošću bankarskog sistema. Stavke iz bilansa stanja i uspjeha mogu jasno da ukažu kada se rizik povećava i, time, kada se pojavljuju problemi.

²⁰ Jedan indikator mogao bi da mjeri određen aspekt opasnosti bankarskog sistema, poput gubitka banke. Drugi bi mogao da obuhvati razvoj šoka u ekonomiji prouzrokovanog, recimo, promjenama odnosa razmjene, koji će uticati na profitabilnost izvoznih djelatnosti i nivo državnih prihoda i troškova i, indirektno, bankarskog sistema. Treći bi mogao da se uhvati u koštac sa nekim posljedicama početnih poteškoća banke, kao što je širenje spreda između depozitnih i kreditnih stopa.

Ove varijable mogu čak biti raspoložive na nivou pojedinačnih banaka, gdje obično nastaju opasnosti koje dobijaju sistemski karakter.

1. Primarni direktni indikator pouzdanosti bankarskog sektora i vjerovatnoće poteškoća je nivo kapitalizacije banke – iznos kojim bankarske aktive premašuju pasive. Iznos kapitala koji bi banka trebalo da drži zavisi prije svega od rizičnosti njenih aktiva. Banci će očito trebati veći nivo kapitalizacije ukoliko uglavnom kreditira djelatnosti koje su predmet velikih fluktuacija outputa i profitabilnosti, prouzrokovanih eksternim događajima ili ukoliko je funkcionisanje u okruženju visoke i promjenljive inflacije.

2. Promjene bankarske kapitalizacije, pogotovo kako na to pokazuje njihova profitabilnost, mogu da ukažu kao i nivo kapitalizacije. Rapidna erozija bankarskog kapitala je i signal i komponenta slabosti bankarskog sistema.

3. Udio zajmova koji su neperformansni ili nekvalitetni jasan je signal za opasnost. Pogoršanje kvaliteta zajma bilo je u središtu većine sistemskih bankarskih kriza. Nivo neperformansnih zajmova je, stoga, ključni indikator bankarskih poteškoća, čak i ako same banke teže da budu veliki optimisti u svojim procjenama o izgledima otplate.

4. Promjene u strukturi bilansa stanja banke mogu takođe da budu informativne i da pruže ranija upozorenja nego što je to slučaj sa podacima o gubicima koji su se već pojavili. U nekim slučajevima, izgleda da su se bankarske krize dogodile rapidnom nadgradnjom zajmova određenim sektorima.

5. Rapidna promjena u strukturi dospelosti aktiva i pasiva banaka je još jedan značajan indikator, pogotovo ako je kombinovana sa razlikama u valutnim denominacijama aktiva i pasiva svake dospelosti. Širenje ročnog nepoklapanja (*mismatch*) može da znači da će poteškoće koje je banka nedavno iskusila uskoro pogoditi njenu sposobnost kada su u pitanju potraživanja njenih kreditora, čime se zarazna panika (*contagion*) širi mnogo brže.

Makroekonomski indikatori. Bez obzira što mikroekonomski, obično specifični bankarski indikatori, mogu biti od velikog značaja, nisu uvijek raspoloživi usljed lošeg kvaliteta raspoloživih podataka. Razlog su institucionalni aranžmani ili predstavljanje krive slike od strane bankara i njihovih zajmoprimalaca. To iziskuje počivanje više na makroekonomskim, agregatnim podacima ili na cijenama raspoloživim sa tržišta (poput deviznih kurseva).

Rezultati brojnih studija generalno sugerišu da su makroekonomski podaci, poput onih koje su tipično objavljivale centralne banke, vrijedni bliskog posmatranja, tj. da

mogu biti iskorišćeni kao vodeći ili koincidentni indikatori bankarskih poteškoća. Svakako, daleko od toga da su potpuno pouzdani, ali pokazuju kada se spremaju problemi i uglavnom su široko i brzo raspoloživi.

Dokaz pokazuje da određene makroekonomske varijable karakteristično prikazuju značajan obrazac za period u susret epizode nevolja bankarskog sistema, i dok se epizoda razvija. Nakon brzog rasta, realni BDP, potrošnja i pogotovo investicije počinju da opadaju; ubrzanje inflacije iznenada dobija obrt; kredit bankarskog sistema privatnom sektoru brzo se proširuje, doživljava vrh, a zatim se sužava; realne kamatne stope se odmjerenom povećavaju; realni efektivni devizni kurs apresira i zatim depresira. U susret krizi banke se obično oslanjaju sve više na zaduživanje iz inostranstva, koje zatim presušuje²¹.

Poređenje iskustava u prethodne dvije decenije (i nešto više) sugerije da indikatori koji su najkorisniji u predviđanju potpuno naduvanih bankarskih kriza nisu od jednake važnosti kod signaliziranja epizode manje sistemskih i manje dubokih poteškoća bankarskog sektora. Smanjenje outputa, porast i zatim sniženje inflacije, i pad realnog efektivnog deviznog kursa, prati sve poteškoće bankarskog sektora, bez obzira na njihovu snagu. Ipak, bankarskim krizama prethodi neodrživo povećanje investiranja finansiranog uglavnom prilivom stranog kapitala preko bankarskog sistema. Bitna karakteristika početka krize je sužavanje spoljnog zaduživanja banaka. Rastom potrošnje i bankarskog kreditiranja, uz porast realnih kamatnih stopa, obično prethodi ograničenija epizoda problema bankarskog sektora, koja se razvija kada ovaj bum dođe do kraja²².

²¹ O determinantama i vodećim indikatorima bankarskih kriza vidjeti detaljnije: Hardy/Pazarbasigly, 1999. U radu se istražuju epizode problema bankarskog sistema i kriza u velikom uzorku zemalja, kako bi se identifikovalo koje makroekonomske i finansijske varijable mogu biti upotrijebljene kao vodeći indikatori. Potpuno naduvane bankarske krize povezane su više sa spoljnim kretanjima, a domaće varijable su glavni vodeći indikatori nepovoljnih, ali obuzdanih bankarskih problema.

²² O faktorima bankarskih kriza u zemljama u razvoju vidjeti: Goldstein/Turner, 1996; str. 8-32. Analiza obuhvata: a) makroekonomsku nestabilnost: eksternu i domaću, tj. fluktuacije odnosa razmjene, nestabilnost međunarodnih kamatnih stopa i volatilnost realnih deviznih kurseva; b) bumove kreditiranja, kolapse cijena aktive i bujanje priliva kapitala; c) povećanje bankarskih pasiva sa velikim ročnim/valutnim neuparenostima; d) neadekvatnu pripremu za finansijsku liberalizaciju; e) snažnu državnu uključenost i slabu kontrolu «povezanog» kreditiranja (vlasnicima banke ili menadžerima i njihovim povezanim poslovima); f) slabosti računovodstvenog, izvještavajućeg i zakonskog okvira; g) iskrivljene pobude vlasnika banke, menadžera, deponenata i supervizora; h) režime deviznog kursa.

Dvostruke krize – teoretski i praktični pristup

Mnoge zemlje širom svijeta doživjele su ozbiljne bankarske i/ili valutne (deviznog kursa ili platnih bilansa) probleme tokom 90-ih, uz visoke troškove u smislu smanjenog dohotka i povećane nezaposlenosti u zemlji i vani. Bankarske krize su uključivale napad na banke, kolapse finansijskih firmi ili obimnu državnu intervenciju, uz manju naškodljivost ali znatnu nepouzdanost institucija. Valutne krize, koje su bile učestalije, tipično su se posmatrale kao istorijski velike depresijacije deviznih kurseva i/ili velika smanjenja deviznih rezervi.

Valutna kriza ima nepovoljan efekat na bankarski sektor kada su bankarske pasive denominovane u stranoj valuti. Devalvacija iznenadno i oštro povećava vrijednost ovih pasiva, izraženo u domaćoj valuti. Kako banke tipično kreditiraju u zemlji u lokalnoj valuti, devalvacija ih izlaže značajnom valutnom nepodudaranju (*mismatch*) i pogoršanju bilansa stanja. Zauzvrat, bankarske krize mogu dovesti do valutnih kriza preko tereta koji nameću fiskalnoj strani ekonomije.

Bankarska kriza je povezana sa velikim i moguće neočekivanim pogoršanjem fiskalne pozicije zemlje. Drastična promjena efektivnih javnih obaveza može začeti očekivanja o monetizaciji fiskalnog deficita i depresijaciji deviznog kursa. Osjetljivost zemlje na valutne krize snažno zavisi od vitalnog i stabilnog bankarskog sektora. Snaga finansijskih posrednika takođe utiče na devalvaciju realnih varijabli. Nepovoljne posljedice devalvacije su ozbiljnije ako su bilansi stanja banaka zaraženi neperformansnim zajmovima, ili ukoliko se finansijski posrednici obilno zadužuju u stranim valutama u kratkom horizontu.

Teorije dvostrukih kriza. Usljed većih promjena deviznih kurseva u drugoj polovini 90-ih (azijska kriza iz 1997.) ponovo je oživjelo interesovanje za tematiku valutnih kriza. U ranijim modelima valutnih kriza (Krugman, 1979.), izrađenih radi objašnjenja problema u latinoameričnim zemljama 70-ih i početkom 80-ih, uzrok valutnih kriza je nekonzistentnost i neodrživost vladinih politika. Međutim, u nedavnim istočnoazijskim krizama, mnoge zemlje su sprovodile konzistentne i održive makroekonomske politike, što je značilo pretragu teoretskih modela valutnih kriza. Druga bitna karakteristika ovih kriza je da su bankarski sistemi doživjeli krize.

Istražujući vezu između bankarskih i valutnih kriza, Kaminski i Rajnhart (1999) su došle do sljedećeg zaključka: Kada su finansijski sistemi bili visoko regulisani u mnogim zemljama, valutne krize nisu bile praćene bankarskim krizama, dok su nakon finansijske liberalizacije (tokom 80-ih) valutne i bankarske krize postale uparene (tijesno povezane). Uobičajena sekvenca događaja je: Inicijalni problemi bankarskog sektora praćeni su valutnim krizama, što zauzvrat pogoršava i produbljuje bankarske krize. Zajednički uzrok obje krize obično je pad vrijednosti

aktiva usljed recesije ili slabašne ekonomije. Rijetko su se ove krize pojavljivale kada su ekonomske fundamentalnosti bile snažne, a pad je obično bio dio uzlazno-silaznog ciklusa koji je pratio finansijsku liberalizaciju.

Literatura o valutnim i bankarskim krizama uglavnom se razvijala odvojeno uprkos njihovoj očiglednoj međupovezanosti. Bitan izuzetak su Čeng i Velasko (1998, 2000) koji su razvili model valutnih i bankarskih kriza zasnovan na modelu juriša na banke (*bank run*) Dajmonda i Dajbvidža (1983). Njihov model obuhvata novac kao argument u funkciji korisnosti. Centralna banka kontroliše racio valuta prema potrošnji. Različiti režimi deviznog kursa odgovaraju različitim pravilima za regulisanje pomenutog racija. Ne postoji agregatna neizvjesnost u ovim modelima: Bankarske i valutne krize su fenomen «sunčeve pjege» (*sunspots*). Dakle, postoje barem dva ekvilibrijuma:

- a) Dobar, u kojem prvi potrošači ostvaruju prihode od kratkoročnih aktiva, dok kasniji potrošači ostvaruju prihode od dugoročnih aktiva;
- b) Loš, u kojem svako vjeruje da će se kriza pojaviti, a ova mišljenja su samoispunjavajuća (iznuđena).

Čeng i Velasko (2000) su pokazali da postojanje loše ravnoteže zavisi od režima deviznog kursa koji je na snazi. U nekim režimima postoji samo dobra ravnoteža, a u drugim još i loš ekvilibrijum. Izbor između ova dva ekvilibrijuma nije modeliran. Čeng i Velasko (1998) su razradili sličan model kako bi razmotrili krize u ekonomijama u razvoju, pri čemu ne postoji agregatna neizvjesnost, a krize su fenomen mjesečeve pjege.

Flud i Gerber (1984), Obstfeld (1986, 1994) i Kalvo (1988) fokusirali su se na mogućnost višestruke ravnoteže. U ovim modelima, nedostatak obavezivanja države (vlade) na opreznost (*commit to policies*) može podstaći višestruku ravnotežu, od kojih je barem jedna samoispunjavajuća. Izbor ekvilibrijuma je problematičan, a izuzetak je kod Morisa i Šina (1998) koji su pokazali da nedostatak opšteg znanja trgovaca o stanju ekonomije može dovesti do izbora jedinstvenog ekvilibrijuma.

Korseti i dr. (1999) izradili su model dvostrukih kriza koji je dizajniran za objašnjenje azijske krize 1997. Osnovni razlog za pojavljivanje dvostruke krize u njihovom modelu je moralni hazard koji nastaje zbog državnih garancija. Stranci su spremni da kreditiraju neprofitabilne projekte uz obećanje o budućem državnom spašavanju. Bankarska kriza će se pojaviti kada je niska otplata projekta. Izgled države koja koristi senjoražu za finansiranje spašavanja vodi izgledu za inflaciju, čime valuta takođe doživljava kolaps.

Nalaz Kaminski i Rajnhart (1999) da su krize povezane sa ekonomskim fundamentalnostima u skladu je sa radom na finansijskim krizama u SAD u devedesetim i početkom ovog vijeka. Džorton (1988) i Kalomiris i Džorton (1991) ukazuju da je dokaz konzistentan sa hipotezom da su bankarske krize suštinski dio poslovnog ciklusa, a ne fenomen mjesečeve pjege. Alen i Džejl (2000) su proširili svoj model kako bi razmotrili dvostruke krize. Model je razvijen tamo gdje dvostruke krize rezultiraju iz niskih prinosa na aktivu. Velike promjene deviznog kursa su poželjne do stepena na kojem one dozvoljavaju bolju podjelu rizika između deponenata banke u zemlji i međunarodnog tržišta obveznica.

Implikacije dvostrukih kriza – potencijalni uticaj na ekonomiju. Bankarska kriza je generalno izazvana ekonomskom (ili pravnom) nesolventnošću jedne ili više većih banaka ili sličnih finansijskih institucija, ili širenjem juriša deponenata na veće banke ili slične finansijske institucije, opaženih da su nesolventne ili nesposobne da isplate svoje depozite ili drugi dug na vrijeme i po nominalnoj vrijednosti.

Valutna kriza je generalno otpočeta ili oštrim, značajnim ili nepravilnim padom deviznog kursa u jednoj zemlji, često, iako ne uvijek, od nivoa koji je određen fiksnim (vezanim) ili klizajućim standardom deviznog kursa, ili špekulativnim napadom na valutu zemlje koji vrši silazni pritisak na devizni kurs. Time, bankarska i valutna kriza uključuju tekuću ili potencijalnu depresijaciju vrijednosti finansijskih potraživanja

Analizirajući vezu između bankarskih i valutnih kriza, Kaminski i Rajnhart (1996) su apostrofirale da problemi u bankarskom sektoru tipično prethode valutnim krizama, da valutna kriza produbljuje bankarsku krizu aktivirajući vicioznu spiralu, kao i da se finansijska liberalizacija obično dešava prije bankarske krize. Anatomija ovih epizoda sugerije da se kriza pojavljuje kako ekonomija ulazi u recesiju, slijedeći odloženi bum ekonomske aktivnosti koji je bio pothranjen kreditom, prilivima kapitala, i praćen precijenjenošću valute.

Sa ciljem procjenjivanja da li dvije krize dijele zajedničku makroekonomsku pozadinu, Kaminski i Rajnhart su prezentirale glavne rezultate. Tokom sedamdesetih, kada su finansijska tržišta bila visoko regulisana, nije postojala očigledna povezanost kriza bilansa plaćanja i bankarskih kriza. Usljed liberalizacije finansijskih tržišta širom svijeta, bankarske i valutne krize postale su blisko isprepletane. Vrlo često, otpočinjanje problema bankarskog sektora bilo je ranijeg datuma u odnosu na krize bilansa plaćanja. Kolaps valute jačao je bankarsku krizu, aktivirajući vicioznu spiralu. Vrh bankarske krize obično se dešavao nakon valutne krize.

Bankarske krize nisu obavezno trenutni uzrok valutne krize. Ovim krizama je prethodila recesija ili barem ekonomski rast ispod normalnog. U oba tipa kriza, šok finansijskim institucijama (posebno finansijska liberalizacija ili povećani pristup međunarodnim tržištima kapitala) pothranjivao je fazu rasta ciklusa obezbjeđivanjem pristupa finansiranju. Spoljnim ili domaćim krizama tipično je prethodilo mnoštvo slabih i pogoršanih ekonomskih fundamentalnosti. Kod dvostrukih kriza, ekonomske fundamentalnosti su imale tendenciju pogoršanja, privrede su bile značajno krhke, a bankarske i valutne krize znatno nepovoljne.

Ukazujući na važnost pouzdanog bankarskog i međunarodnog sektora, Dejvis (1995) je apostrofirao, osim posebne osjetljivosti i krhkosti ovih sektora, njihov značaj kada je u pitanju ekonomičnost i bliska međupovezanost sa ostalim sektorima ekonomije u smislu vjerovatnog inficiranja drugih sektora sa njihovim problemima. Relativno mali individualni problem može biti preokrenut u mnogo veću i raširenu krizu.

Nesolventnost ili gotovo nesolventnost jedne ili više važnih banaka može smanjiti kredit (pogotovo zajmove) tržištu, izazivajući juriše deponenata na «sigurne» banke ili nerizične državne hartije i valutu, smanjiti depozite i ponudu novca (novčanu masu), razbiti funkcionisanje sistema plaćanja, povećati neizvjesnost, uznemiriti finansijska tržišta, i prouzrokovati gubitke koji će oboriti cijene hartija ispod njihovih ravnotežnih nivoa.

U manjim, otvorenim ekonomijama sa fiksnim ili polufiksnim deviznim kursovima, bankarski problemi mogu izazvati valutne probleme. Ako su bankarski i povezani makroekonomski problemi i problemi mjehura cijena aktive znatno veliki, domaći i strani deponenti kod nesolventnih i gotovo nesolventnih banaka vjerovatno će usmjeriti svoje depozite kako bi pronašli sigurnije banke, uključujući domaće u stranom vlasništvu ili ne-domaće domicilne banke, vjerovatno u depozitima koji su denominovani u stranoj valuti.

Istovremeno, domaći i strani investitori vjerovatno će usmjeriti svoje fondove vani, djelimično ili cjelokupno u stranoj valuti. Takvi odlivi kapitala vrše silazni pritisak na devizni kurs zemlje. Odbrana kursa prodajom strane valute redukovala bi agregatne rezerve (sredstva) banke. Ukoliko centralna banka ne izvrši sterilizaciju, te prodaje bi intenzivirale probleme u bankarstvu i makroekonomiji tjerajući na dalju prodaju bankarskih aktiva i monetarnu kontrakciju, uz podsticanje daljeg odliva kapitala. Zemlja će time teško izbjeći valutnu depresijaciju.

Oštra depresijacija valute jedne zemlje u odnosu na njenog trgovinskog partnera povećaće cijenu uvoza i, makar kratkoročno, stopu inflacije. Obim uvoza će vjerovatno pasti, a niži devizni kurs će stimulisati povećanje izvoza. Ovi efekti će vjerovatno smanjiti izvoz trgovinskog partnera zemlje i njenih izvoznih konkurenata

trećim zemljama, uz konkurentsku depresijaciju (osiromašenje susjeda) i barijere. Agregatni dohodak, uz prethodno rečeno, biće redukovan u svim posmatranim zemljama.

Valutni problemi mogu takođe izazvati bankarske krize. Pokušaj zemlje da zaštiti devizni kurs od depresijacije usljed špekulativnog napada, smanjiće rezerve banke smanjenjem međunarodnih rezervi i, bez sterilizacije, podstaći višestruku kontrakciju novca i kredita, što može zaprijetiti solventnosti banke. Često povećanje kamatnih stopa radi destimulisanja dodatnih odliva kapitala i privlačenje kapitala mogu oslabiti domaću ekonomsku aktivnost, povećati zajmovni difolt i ugroziti solventnost banke. Kada domaća valuta znatno depresira, devizni rizik zajmopimalaca postaje kreditni rizik banke.

Politika i tehnike rješenja (sistemskih) bankarskih kriza

Dokaz iz Velike Depresije pokazuje da, u odsustvu intervencije, bankarske krize mogu da imaju dramatičan nepovoljan uticaj na ekonomiju. Procjene među zemljama sugerišu da su gubici outputa tokom bankarskih kriza bili, u prosjeku, preko 10% godišnjeg BDP. Teoretski i empirijski doprinos analizi opcija politike i tehnologije koje vlasti koriste kada rješavaju individualne ili sistemske krize i u razvijenim i u zemljama u razvoju dali su u posljednje vrijeme Bart, Kaprio i Levin (1999), Dajmond i Rajan (2002), Hogart, Redhil i Sinkler (2004), Tanaka i Hogart (2006), Tarner (2006), Moreno (2006).

Svrha analize Barta, Kapria i Levina je, između ostalog, vrijednovanje veze između različitih regulatornih/vlasničkih praksi i performansi finansijskog sektora i stabilnosti bankarskog sistema. Posebno se obrađuje vrijednovanje odnosa između bankarskih kriza i: a) regulatornih restrikcija na aktivnosti komercijalnih banaka; b) regulatornih restrikcija na miksovanje bankarstva i trgovanja; c) državnog vlasništva nad bankama. Empirijski rezultati pokazuju da zemlje koje ograničavaju komercijalne banke od uključivanja u aktivnosti sa hartijama od vrijednosti i zemlje koje ograničavaju komercijalne banke od posjedovanja nefinansijskih firmi imaju veću vjerovatnoću podnošenja značajnijih bankarskih kriza.

Po Tarneru, postoji nekoliko slojeva javnih politika za redukovanje rizika sistemskih kriza: pravila o korporativnoj kontroli da bi se obezbijedilo dobro upravljanje bankama; obaveze izvještavanja koje pomažu da tržišni učesnici aktivno prate promjene izlaganja riziku banke; prudencione regulacije i supervizorski nadzor; rane korektivne akcije kada se pojave problemi; osiguranje depozita; funkcija kreditora krajnje instance.

Jedna od najvažnijih posljedica bankarskih kriza u zemljama u razvoju su promjene u strukturi bankarskog vlasništva. Strah od juriša na banke i viciozni krug kreditne kontrakcije dovela je do toga da mnoge vlade intervenišu²³, ili nacionalizacijom banaka sa problemima i kasnijim vraćanjem banaka u privatno vlasništvo, ili podsticanjem bankarskih merdžera i inostranih preuzimanja.

Do stepena do kojeg javni sektor postaje uključen u rješavanje krize, moralni hazard i troškovi rješenja mogu da se ograniče omogućavanjem da stejkholderi banke – akcionari, menadžeri, deponenti i drugi kreditori – podijele makar neke gubitke. Jasnoća i transparentnost programa restrukturiranja mogu takođe pospješiti proces rješavanja i smanjiti sadašnje troškove i buduće rizike. Postoji rang opcija za rješavanje nesolventnosti banaka.

Hogart, Redhil i Sinkler (2004) potenciraju sljedeće opcije: a) rješenja bez potpore, kada je status banke nepromijenjen i kada je promijenjen (merdžer privatnog sektora); b) likvidacija – banka proglašena nesolventnom, zatvorena, a deponenti isplaćeni; c) potpomognuta rješenja, uz nepromijenjen (kreditor krajnje instance ili otvorena pomoć banci) i promijenjen status banke (merdžeri i akvizicije, podjela i odvojena prodaja, banke za premošćavanje).

Opcije politike koje su raspoložive u bankarskim krizama su, u praksi, osjetljive na tip i veličinu šoka koji pogađa finansijski sistem, tj. da li su slabosti sistemskog karaktera. Ukoliko nisu, fokus rješavanja je na bilansu stanja individualne loše banke, kada će ova biti spojena sa dobrom bankom ili likvidirana. U sistemskoj situaciji, trenutni cilj vlasti je obično uspostavljanje finansijske stabilnosti sistema kao cjeline, vraćanje javnog povjerenja i izbjegavanje juriša na banke²⁴.

Tanaka i Hogart (2006) su razvili dinamički model za ispitivanje ex ante i ex post posljedica pet opcija politike za rješavanje bankarskih problema kada vlasti ne mogu da pažljivo promatraju nivo neperformansnih zajmova koji drže individualne banke. Njihov jednostavan, ali opšti okvir, može se koristiti za analizu alternativnih politika za restrukturiranje problematičnih banaka, koje imaju podsticaj da drže

²³ Diamond i Rajan (2002) su razradili model intervencije, i to «realni» model, zasnovan na potrošnji roba umjesto na finansijskim aktivama. Budući da su problemi likvidnosti i solventnosti interaktivni i da mogu prouzrokovati jedni druge, teško je determinisati osnovni uzrok krize iz vidljivih faktora. Važna poruka iz njihovog modela je da likvidnosne intervencije nisu jeftine, posebno ako se razmatra opšti ekvilibrijum.

²⁴ Većina nedavnih sistemskih kriza tipično su bile prouzrokovane nepovoljnim makroekonomskim šokovima koji su slabili cjelokupni finansijski sistem, umjesto uticaja prenosne panike koja je slijedila slabost samo jedne pojedinačne banke.

neperformansne zajmove, usljed nemogućnosti uvida u bilanse stanja banaka²⁵. Ukoliko vlasti ne mogu da prisile slabe banke da likvidiraju ove zajmove zbog lošeg uvida u njihov bilans stanja, mogu da se oslone na finansijske podsticaje za navođenje banaka da likvidiraju svoje loše aktive.

Dakle, politike koje se bave bankarskim problemima mogu se podijeliti u dvije kategorije. Prvo, politike finansijskog restrukturiranja koje su usmjerene ka održavanju bankarske likvidnosti i vraćanju povjerenja u bankarski sistem odmah nakon krize. Drugo, srednjoročne politike operativnog restrukturiranja koje su usmjerene ka poboljšanju bilansa stanja onih banaka koje se drže otvorene, i zatvaranju nesolventnih banaka koje se sprovodi na odgovarajući način²⁶.

U uslovima asimetričnih informacija, prvi najbolji rezultat je ostvaren kada vlasti mogu da zatvore sve banke koje nisu uspjele da povećaju minimalni nivo novog kapitala. Međutim, kada vlasti ne mogu da zatvore banke i da se usmjere ka uključivanju banaka u likvidaciju neperformansnih zajmova, rekapitalizacija upotrebom akcijskog kapitala (*tier 1*) bila bi druga najbolja politika, dok je rekapitalizacija uz korišćenje subordiniranog duga (*tier 2*) suboptimalna²⁷.

Sumarno, praktične opcije politike²⁸ koje su na raspolaganju za suočavanje sa bankarskim problemima su:

1. Regulatorna suzdržljivost, kada regulatorne vlasti sumnjaju da su banke finansijski slabe i kada im jednostavno dozvoljavaju da nastave funkcionisanje u nadi da će se njihove performanse popraviti ubuduće.
2. Samo-rekapitalizacija i likvidacija, kada se umjesto javne podrške traži tržišno zasnovano prvo rješenje, poput traženja od postojećih akcionara da povećaju kapital, odnosno zatvaranja banke ukoliko ne postoji spremnost ili mogućnost investiranja dodatnog kapitala.

²⁵ U nekim zemljama bilo je potrebno nekoliko godina da se očiste bilansi stanja bankarskog sektora upravo zbog skrivanja neperformansnih zajmova od regulatornih vlasti. Takva kašnjenja u restrukturiranju bankarskog sektora mogu da rascjepkaju finansijsku intermedijaciju i dovedu do kreditne krize nebankarskog privatnog sektora. Suočavanje sa bankarskim krizama često je rezultiralo velikim fiskalnim izdacima i, u nekim zemljama u razvoju, spašavanje bankarskog sektora predstavljalo je ozbiljnu prijetnju održivosti pozicije državnog duga.

²⁶ Ovim tipom restrukturiranja trebalo bi da se nastoji da se likvidiraju neperformansni zajmovi uz minimalne posljedice po ekonomiju, a uz obeshrabrivanje moralnog hazarda koji nastaje usljed spašavanja.

²⁷ Ukoliko vlasti ne žele da drže udio akcijskog kapitala u banci, trebalo bi da subvencionišu likvidaciju neperformansnih zajmova, a ne da iniciraju subordinirani dug.

²⁸ Vidjeti detaljnije: Tanaka/Hoggarth, 2006; str. 8-11.

3. Ubrizgavanje javnog kapitala, kada tržišno zasnovano rješenje nije praktično i kada se, prije ubacivanja fiskalnih sredstava, banke dijele u tri kategorije: solventne, održive i nesolventne, pri čemu bi se, teoretski, trebalo usmjeriti ka drugoj grupi banaka.

4. Kupovina neperformansnih zajmova/subvencioniranjem njihove likvidacije, kada vlasti mogu da poboljšaju kvalitativni miks bankarskih aktiva kupovinom ovih zajmova u zamjenu za državne obveznice, mada je ovaj metod potencijalno skup za državu, a može i pogoršati moralni hazard od strane menadžera banke.

Povoljni ekonomski uslovi koji su primijećeni posljednjih godina u zemljama u razvoju bili su povezani sa značajnim poboljšanjem indikatora performansi bankarstva: ROA i racija kapital/aktiva generalno su poboljšani, a neperformansni zajmovi su smanjeni. Posljednja ponašanja cijena akcija sugerišu da je tržišno raspoloženje ka bankama u zemljama u razvoju unaprijeđeno.

Rohas-Suarez (2001) je pokazala da su tradicionalne mjere bankarske snage koje su se primjenjivale u industrijskim zemljama (npr. racio kapital/aktiva) bile loši indikatori bankarskih problema zemalja u razvoju. Naime, u odsustvu adekvatnog funkcionisanja tržišta za akcije (ili subordinirani dug), banke neće biti predmet tržišne discipline. Kao posebno efektivne indikatore ranog upozorenja u ovim zemljama ona apostrofira implicitnu kamatnu stopu na depozite i spread između kreditnih i depozitnih stopa, ali i stopu rasta zajmova i rasta međubankarskog duga.

Potrebno je pažljivo interpretirati neke indikatore. Finansijska tržišta obično nisu likvidna, a informacioni problemi mogu da budu posebno loši²⁹. Listirane banke možda ne oličavaju (reprezentuju) bankarski sistem. Indikatori zasnovani na finansijskim izvještajima (racija adekvatnosti kapitala) mogu biti pogrešni budući da neke zemlje u razvoju ne slijede međunarodne računovodstvene standarde i da nije prisutna adekvatna revizija.

Literatura

1. Angkinard, Apanard P. 2005. «The Political Economy of Banking Crises in Emerging Economies: The Veto Player Framework». Claremont, CA: Claremont Graduate University. *Working Paper*.

²⁹ Cijene akcija (ili drugih instrumenata, poput subordiniranog duga) u potpunosti ne reprezentuju tržišne zakonitosti, niti su smjernica za postojeću vrijednost firme, već umjesto toga reflektuju akcije nekoliko investitora ili efekat stampeda (pobjedničke strane, *bandwagon effect*), kada se svi pridružuju određenom kretanju.

2. Barth, James R., Gerard Caprio, Jr., and Ross Levine. 2000. «Banking Systems Around the Globe: Do Regulation and Ownership Affect Performance and Stability?». NBER Conference on Prudential Supervision, Florida (January).
3. Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt, and Ross Levine. 2003. «Bank Concentration and Crises». Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. *Working Paper* (August).
4. Bhattacharya, Sudipto, Arnoud W.A.Boot, and Anjan V. Thakor (ed). 2004. *Credit, Intermediation, and the Macroeconomy*. New York: Oxford University Press Inc.
5. Chan-Lau, Jorge A., and Amadou N.R.Sy. 2006. «Distance-to-Default in Banking: A Bridge Too Far?». Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (September).
6. Dell'Aricecia, Giovanni, Enrica Detragiache, and Raghuram Rajan. 2005. «The Real Effect of Banking Crises». Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (March).
7. Demirguc-Kunt, Asli, and Enrica Detragiache. 1998. «The Determinants of Banking Crises in Developing and Developed Countries». Washington, DC: International Monetary Fund. *Staff Papers No.1* (March).
8. Demirguc-Kunt, Asli, Enrica Detragiache, and Poonam Gupta. 2000. «Inside the Crises: An Empirical Analysis of Banking System in Distress». Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Papes* (October).
9. Diamond, Douglas W., and Raghuram G. Rajan. 2002. «Liquidity Shortages and Banking Crises». Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (May).
10. Feldstein, Martin. 2002. «Economic and Financial Crises in Emerging Market Economies: Overview of Prevention and Management». Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (March).
11. Garcia-Herrero, Alicia. 1997. «Banking Crises in Latin America in the 1990s: Lessons from Argentina, Paraguay, and Venezuela». Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (October).
12. Goldstein, Morris, and Philip Turner. 1996. «Banking Crises in Emerging Economies: Origins and Policy Options». Basel: Bank for International Settlements. *Economic Papers No. 46* (October).
13. Gonzalez-Hermosillo, Brenda. 1999. «Determinants of Ex-Ante Banking System Distress: A Macro-Micro Empirical Exploration of Some Recent Episodes». Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (March).
14. Honohan, Patrick. 1997. «Banking System Failures in Developing and Transition Countries: Diagnosis and Prediction». Basel: Bank for International Settlements. *Working Paper No. 39* (January).
15. Hardy, Daniel C., and Ceyla Pazarbasiogly. 1999. «Determinants and Leading Indicators of Banking Crises: Further Evidence». Washington, DC: International Monetary Fund. *Staff Papers No.3* (Sep/Dec).

16. Hoggarth, Glenn, Jack Reidhill, and Peter Sinclair. 2004. «On the Resolution of Banking Crises: Theory and Evidence». *Working Paper No. 229*. London: Bank of England.
17. Kaminsky, Graciela L. 1999. «Currency and Banking Crises: The Early Warnings of Distress». Presented at the IMF Institute Course (May).
18. Kaminsky, Graciela L., and Carmen M. Reinhart. 1996. «The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems». Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System. *International Finance Discussion Papers No. 544*.
19. Kaufman, George G. 2000. «Banking and Currency Crises and Systemic Risk: Lessons from Recent Events». Chicago: Federal Reserve Bank of Chicago. *Economic Perspectives* (3rd Quarters).
20. Mishkin, Frederic S. 2000. «Prudential Supervision: Why Is It Important and What are the Issues». Prepared for the NBER Conference, Islamorada, Florida (January).
21. Moreno, Ramon. 2006. «The Changing Nature of Risks Facing Banks». Basel: Bank for International Settlements. *Working Paper No. 28*.
22. Pesenti, Paolo, and Cedric Tille. 2000. «The Economics of Currency Crises and Contagion: An Introduction». New York: Federal Reserve Bank of New York. *Economic Policy Review* (September).
23. Rose, Peter S. 2000. *Money and Capital Markets*. Boston: Irwin/McGraw-Hill.
24. Turner, Philip. 2006. «The Banking System in Emerging Economies: How Much Progress Has Been Made?». Basel: Bank for International Settlements. *Working Paper No. 28* (January).

Dragana Radević*

Državna intervencija u funkciji efikasnosti

Abstract

The society is the result of unifying the individuals for the purposes of common advantages. It is based on interests, but also conflicts between individuals and groups. Institutions (i.e. constitution, laws and social processes etc.) significantly influence life opportunities of individuals. The purpose of theory of society is to offer principles which allow us to choose between different social arrangements. Different theories of societies in different ways, define priorities and principles of one society, which includes diverse level of state intervention, or in other words institutionalization of the welfare state, or its development in so called residual form. Assumptions of efficient market include perfect competition, complete markets, no market failures and perfect information. If at least one of these assumptions is not valid, state intervenes either through regulation, subventions, production of “public goods” or transfers. When and to what extent state intervention has sense are very important questions.

Key Words: Efficiency; State intervention; Welfare state; Freedom

1. Teorije društva

Da bi razumjeli različite stavove kada je u pitanju državna intervencija, slijedi kratak pregled osnovnih karakteristika tri tipa teorije društva, i to: libertarijanske, liberalne i kolektivističke, koji će nam pomoći da bolje razumijemo poziciju države i njene “nadležnosti”.

Libertarijanci

Ideologija *laissez-faire* ima dva veoma različita filozofska korijena. Kada se moderni pisci poput Hajeka i Fridmana zalažu za slobodno tržište i privatnu svojinu, oni nastavljaju učenje Hjuma (Hume, 1770), Smita (Adam Smith, 1776), Bentama (Bentham, 1789) i Mila (Mill, 1863) i rade to na osnovama utilitarizma ili na empirijskoj osnovi, vjerujući da takve institucije maksimiziraju ukupno blagostanje. Za razliku od njih, Nozik (Nozick) prati Spensera (Spencer, 1884) braneći privatnu

* Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica

svojinu na moralnoj osnovi, kao prirodno pravo čovjeka. Koncept “države noćnog čuvara” podrazumijeva da država obezbjeđuje samo jedno javno dobro, a to je zaštita naše ličnosti i imovine, uključujući izvršenje ugovora. Međutim, sem ispravljanja napravljenih grešaka, država nema distributivnu ulogu. Nozik oporezivanje smatra krađom -- s obzirom da se putem poreza od ljudi oduzima novac (koji je stečen na legitiman način), a koji bi pojedinac upotrijebio drugačije. Nozik oporezivanje naziva i ropstvom s obzirom da pojedinac određeno vrijeme mora raditi za državu.

Hajekova teorija ima tri oslonca: neprikosnovenost individualne slobode, vrijednost tržišnog mehanizma i shvatanje da težnja ostvarenju društvene pravde nije samo bez rezultata (jer takvo nešto za Hajeka ne postoji), već može imati i loše posljedice. Za Hajeka i ostale libertarijance, sloboda se definiše u užem smislu kao odsustvo sile ili ograničenja; podrazumijeva političku slobodu, slobodu govora i ekonomske slobode. Centralni Hajekov argument je da će nastojanje u ostvarenju društvene pravde smanjiti ili u krajnjem uništiti slobodu. Fridman (Friedman) smatra da: “...*aktivnosti države moraju biti ograničene. Njena glavna funkcija mora biti zaštita naše slobode kako od spoljašnjih neprijatelja, tako i od naših sugrađana; zaštita zakona i poretka, poštovanje privatnih ugovora, jačanje konkurentnosti tržišta.*”³⁰

Ovakva razmišljanja javila su se sedamdesetih i osamdesetih godina prošlog vijeka. Tržište je posmatrano kao najbolji koordinator velikih količina decentralizovanih informacija i kao takvo je bilo efikasno. Potrošači ostvaruju benefite zato što pritisak konkurencije maksimizira izbor, minimizira troškove i smanjuje pomoć onih koji pružaju usluge i nude robe.

Liberalne teorije društva

Liberalne teorije polaze od tri potpuno drugačije premise: kapitalizam je efikasniji od bilo kog drugog sistema; najveći troškovi koje kapitalizam stvara su siromaštvo i nejednakost; država može nadoknaditi ove troškove, odnosno uticati na njihovo smanjenje. Na ovaj način, kombinacija kapitalizma i državne intervencije maksimizira efikanost i jednakost.

Utilitarizam

Cilj utilitarista je da se izvrši distribucija roba na način da se maksimizira ukupna korisnost svih članova društva. Termin “robe” obuhvata robe i usluge, prava, slobode i političku moć. Maksimiziranje ukupnog bogatstva ima dva aspekta: robe

³⁰ Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*

moraju biti proizvedene i alocirane po principima efikasnosti, i moraju biti distribuirane u skladu sa principom pravednosti. Kritika teorije utilitarista kreće od pitanja da li je moguće dati preciznu definiciju korisnosti; da li interpersonalna korisnost može uopšte da se poredi i čiju korisnost treba uzeti u obzir (npr. budućih generacija, životinja i sl.)

Rolsovo shvatanje društvene pravde

Kao što Nozik brani prirodno pravo na slobodu, tako Rols smatra da je društvena pravda prirodno pravo pojedinca koje ne može biti dovedeno u pitanje ni po cijenu blagostanja društva. Rols definiše društvenu pravdu uz pomoć dva principa: prvi princip se odnosi na distribuciju slobode, a drugi na distribuciju svih ostalih dobara. Ako se oba principa uzmu u obzir, Rols zaključuje da sva dobra (uključujući slobodu i mogućnosti) treba da budu jednako raspodijeljena izuzev ako neravnomjerna distribucija ide u korist pojedincu ili grupi koji je u lošijoj poziciji. Prema Rolsu, ni jedna politika ne treba da bude realizovana ukoliko ne doprinosi poboljšanju položaja onih koji su trenutno najugroženiji (naravno, to ne mora biti isključivi efekat politike). Država dakle ima redistributivnu ulogu.

Kolektivističke teorije društva

Oni koji se zalažu za tzv. kolektivističke teorije društva ističu značaj jednakosti. Na raspoložive resurse gledaju kao na resurse koji služe za kolektivnu upotrebu i kao posljedicu takvog shvatanja, unaprijed prihvataju aktivnost države. Međutim, različite kolektivističke teorije ne slažu se oko toga da li ciljevi treba ili ne treba da budu ostvareni putem mehanizma tržišta. Neki autori se zalažu za ekonomiju koju bi karakterisalo partnerstvo privatnog sektora i državne intervencije, dok marksisti smatraju da to nije moguće. Po njima, kapitalizam je u svojoj prirodi nepravedan sistem; socijalizam je moguć samo ukoliko država kontroliše alokaciju i distribuciju najvećeg dijela raspoloživih resursa.

Ciljevi socijalista se razlikuju, ali tri najčešće navođena su svakako: jednakost, sloboda i bratstvo, pri čemu bratstvo podrazumijeva društvenu solidarnost. Postoji i određeno slaganje da je najvažniji element pravednosti jednakost, te da jednakost prilika odnosno mogućnosti nije dovoljna, s obzirom da je još uvijek moguća velika nejednakost u ostvarenim rezultatima, što je najčešće i slučaj. Koncept slobode u kolektivističkom učenju je prilično širok. On podrazumijeva slobodu izbora (koja je moguća jedino ako ne postoji siromaštvo i ako ne postoji značajna nejednakost u bogatstvu i moći), ali obuhvata, pored pravnih i političkih odnosa, i ekonomsku sigurnost. Socijalisti smatraju da je državna aktivnost osnovna i aktivna komponenta slobode. Kritika slobodnog tržišta od strane socijalista počinje sa kritikom stava da pojedinac treba da bude rukovođen sopstvenim, a ne opštim interesom. Takođe,

socijalisti se ne slažu sa stavom libertarijanaca da će ostvarenje ličnog interesa istovremeno voditi ka ostvarenju najboljeg interesa za društvo. Na tržište se gleda kao na nedemokratski mehanizam u okviru kojeg mala elita donosi odluke, a ostali su prepušteni arbitrarnim distributivnim efektima tržišnih snaga. Tržište se posmatra kao nepravedno zato što distribuira nagrade pojedincima bez obzira na njihovu stvarnu potrebu i vrijednost, kao i zato što se troškovi ekonomske razmjene arbitrarno distribuiraju. U kritici se navodi i da tržište nije u mogućnosti da održava punu zaposlenost, kao ni da smanji siromaštvo, već naprotiv vodi stvaranju nejednakosti između pojedinaca i grupa.

Među kolektivističkim teorijama društva mogu se izdvojiti dvije i to demokratski socijalisti i marksisti. Za razliku od marksista koji ne prihvataju kapitalizam, demokratske socijaliste polaze od dvije krupne promjene koje primjećuju u društvu: prva promjena odnosi se na sve aktivniju ulogu države u privredi, a druga na nestanak klasičnog preduzetnika i činjenicu da je upravljanje korporacijama odvojeno od vlasništva nad njima. Upravo iz tog razloga, predstavnici ove kolektivističke teorije društva smatraju da je potrebno napraviti kombinaciju mehanizama u okviru koje bi privatni sektor funkcionisao zajedno sa državnom inicijativom. Marksisti smatraju da je privatno vlasništvo i sistem tržišta u sukobu sa ciljevima socijalizma. Po njima, tržište vodi eksploataciji radne snage što ga samim tim čini nekompatibilnim sa jednakošću. Oni se zalažu za isključivo državnu dominaciju u dijelu alokacije resursa, proizvodnje, distribucije i redistribucije. Marksističko društvo kombinuje društveno/javno vlasništvo sa državnim planiranjem i direktnim učešćem radnika u donošenju odluka koje se tiču njihovog života.

2. Uloga države u svijetlu različitih teorija društva

Kada libertarijanci kritikuju liberalno učenje, u fokusu je sloboda pojedinca. Liberalni koncept obuhvata ekonomsku sigurnost, tako da društvena pravda uključuje potrebe, prava, ali i kvalitete i akcije pojedinca. Libertarijanci kritikuju uključivanje koncepta potreba u bilo kojoj mjeri koja je iznad osnovne, zato što institucije koje proističu iz toga (npr. oporezivanje) smanjuju efikasnost, uskraćuju prirodna prava i doprinose Hajekovom predskazanju puta u totalitarizam.

Kolektivisti kritikuju stavove liberala jer daju veću težinu potrebama pojedinca, ali prihvataju i širu definiciju slobode smatrajući da jednakost i ekonomska sigurnost predstavljaju dio slobode pojedinca.

Kada liberali kritikuju libertarijance, oni ističu slobodno tržište navodeći da isto nepravedno distribuira raspoložive resurse i da pritom ne uspijeva da izađe u susret

individualnim potrebama. U tom smislu, Hajek govori o dobitnicima i gubitnicima na tržištu, čemu se često spočitava izostanak pravila, pa se situacija poredi sa bokzerskim mečom u kojem ne postoji podjela na različite kategorije boksera.

Libertarijanci u potpunosti odbacuju načela kolektivista, smatrajući da bilo kakav pokušaj redistribucije resursa sa ciljem ostvarenja jednakosti vodi ugrožavanju ličnih sloboda. Posebna kritika kolektivismu potiče od empirijskih dokaza koji upućuju na usporavanje ekonomskog rasta u zemljama centralne i istočne Evrope kao i u Sovjetskom Savezu, usljed kombinovanja centralnog planiranja i društvenog vlasništva. Libertarijanci smatraju privatnu svojinu neprikosnovenim prirodnim pravom pojedinca koje mu daje potpunu slobodu da upravlja raspoloživim resursima. Za marksiste, resursi su na raspolaganju kolektivu i njihova distribucija vrši se u skladu sa potrebama. Za liberale, privatna svojina i društveno vlasništvo su pragmatične stvari i na državi je da odluči za koju kombinaciju će se odlučiti, kako bi ostvarila ciljeve politike.

Za Nozika (Nozick), oporezivanje je neka vrsta krađe s obzirom da je pojedinac prinuđen da dio svog radnog vremena provede radeći za državu, a ne za sebe. Ipak, nisu svi libertarijanci istog mišljenja, pa tako i Hajek i Fridman podržavaju oporezivanje prije svega za svrhe obezbjeđivanja javnih dobara koje privatni sektor ne može da obezbijedi.

Kolektivisti oporezivanje smatraju legitimnim sve dok je ono u svrhu ostvarenja društvenih ciljeva. Iako oporezivanje posmatraju u funkciji ostvarenja ciljeva politike, liberali su skloni da ne zanemare demotivirajuće efekte koje visoki porezi mogu imati u pogledu angažovanja radne snage i formiranja kapitala, kao i u generalnom izobru optimalnog trade-off odnosa između efikasnosti i društvene pravde. Kada je u pitanju društvena proizvodnja, libertarijanci se zalažu za minimalno angažovanje države i to u dijelu obezbjeđivanja dobara koje inače privatni sektor ne bi mogao da "proizvede". U prvom redu se misli na očuvanje reda i poštovanje zakona. U potpunoj suprotnosti sa navedenim, država prema učenju marksista predstavlja uglavnom proizvođača svih osnovnih dobara i usluga, i distribuira ih u skladu sa individualnim potrebama. Za liberale, izbor između privatne i društvene proizvodnje je pitanje pragmatičnosti s obzirom da se zalažu za kombinaciju dva ekstrema. Nozik i libertarijanci koji su njegovi sljedbenici, u državi blagostanja vide najvećeg neprijatelja za razvoj i napredak društva, čiji vrhovni cilj postizanja jednakosti nije ništa drugo do siguran put ugrožavanja ličnih sloboda.

Empirijski libertarijanci na čelu sa Hajekom i Fridmanom prave razliku između institucionalizovane i rezidualne države blagostanja. Rezidualna država blagostanja preuzima aktivniju ulogu samo u situacijama kada tržište ili sama porodica ne mogu da riješe problem, dok institucionalizovana država blagostanja predstavlja dio modernog industrijskog društva. Institucionalizovana država blagostanja vodi

totalitarizmu, gušeći lične slobode, ukidajući tržište i uvodeći centralno planiranje, kroz neefikasnu alokaciju resursa i visoke poreze koji finansiraju državni monopol.

Rezidualna država blagostanja ima ograničene ciljeve. Ona polazi od pretpostavke da slobodno društvo zasnovano na privatnoj svojini i konkurentnom tržištu distribuirala prihod nejednako. Ograničena državna aktivnost može učiniti da se na odgovarajući način utiče na smanjenje siromaštva i obezbjeđenje određenih javnih dobara. Empirijski libertarijanci smatraju da je ovako ograničena država blagostanja osnova za civilizovano društvo onako kakvim ga oni zamišljaju. S toga nije nekozistentna njihova podrška ograničenim institucijama blagostanja, sa oštrim napadom koji pokazuju prema postojećim socijalnim aranžmanima.

Sa druge strane, liberali i demokratske socijaliste nesumnjivo podržavaju državu blagostanja. Marksisti nisu saglasni u definisanju misije države blagostanja, pa ima onih koji smatraju da ona predstavlja samo novu formu otpora kapitalizmu, dok drugi smatraju da takođe predstavlja progresivni rezultat pritiska radne snage.

3. Državna intervencija u funkciji efikasnosti

Generalno posmatrano, država može da interveniše na četiri načina, i to: putem regulacije, finansijski (odobravanjem subvencija) i proizvodnjom određenih dobara. Četvrti oblik državne intervencije su transferi prihoda.

Regulacija: Država se uključuje u funkcionisanje slobodnog tržišta kroz brojne regulacije. Neke od tih regulacija imaju više veze sa društvenim nego ekonomskim vrijednostima. Međutim, veliki broj regulacija je ipak direktno vezan za efikasne ili pravedne operacije na tržištu, posebno kada svi igrači na tržištu ne raspolažu istim saznanjima. Regulisanje kvaliteta najčešće se vezuje za ponudu, npr. zakonima se regulišu uslovi koje je potrebno neko da zadovolji da bi se bavio proizvodnjom hrane i sl. Regulacija količine češće utiče na pojedinačnu tražnju – obavezno automobilsko osiguranje, obavezno pohađanje osnovne škole, obavezni doprinosi i sl. Primjeri regulacije cijena uključuju minimalne plate i kontrolu rente.

Finansijska intervencija države podrazumijeva subvencije (ili poreze) koji se primjenjuju na cijene određenih roba ili utiču na prihode određenih pojedinaca. Subvencionirane cijene utiču na ekonomsku aktivnost tako što mijenjanju budžetsko ograničenje pojedinaca i kompanija. Mogu biti djelimične (npr. javni transport ili obezbjeđivanje smještaja od strane lokalne uprave) i potpune (npr. besplatni lijekovi za starije osobe). Slično tome, cijene mogu biti pod uticajem cijelog niza poreza (npr. na zagađenje).

Intervencije u proizvodnji. Iako kroz davanje finansijskih subvencija, nametanjem poreza i regulativom država utiče na rezultate transakcija na tržištu, ona ne utiče na bazični mehanizam tržišta. Ukoliko se država angažuje u proizvodnji dobara i usluga, ona postaje aktivan igrač na tržištu i to na strani ponude. U tom slučaju, država posjeduje potrebna kapitalna ulaganja (npr. školske zgrade) i angažuje potrebnu radnu snagu (npr. predavače). Drugi primjeri državne intervencije u ovoj formi su nacionalna odbrana i (u nekim zemljama potpuno u nekim djelimično) zdravstvena zaštita.

Prihodni transferi mogu biti vezani za specifičnu vrstu troškova (npr. vaučeri za obrazovanje) ili odvojeni (npr. socijalni benefiti). Prvi-najbolji transferi imaju formu jednokratnih iznosa. Zbog toga utiču na ekonomsku aktivnost tako što mijenjaju prihode pojedinaca, bez dodatnih uticaja na proizvod ili cijene faktora proizvodnje.

4. Pretpostavke za efikasnost tržišta

Teorema nevidljive ruke pretpostavlja da se čišćenje tržišta dešava na efikasan način ako i samo ako važi nekoliko pretpostavki. Ove (u daljem tekstu standardne) pretpostavke podrazumijevaju perfektu konkurenciju, potpuna tržišta, odsustvo nedostataka tržišta i perfektu informisanost. Kako navodi Barr³¹, ukoliko sve pretpostavke važe, nema opravdanja za državnu intervenciju na nivou efikasnosti. Međutim, ukoliko neka od pretpostavki ne važi -- tržišna ravnoteža koja se postiže može biti neefikasna, i tada je poželjno uključivanje države.

Perfektna konkurencija

Prva pretpostavka odnosi se na perfektu konkurenciju koja mora postojati kada je u pitanju tržište proizvoda, tržište faktora proizvodnje i kapitalno tržište. Ova pretpostavka ima dvije osnovne karakteristike: ekonomski agenti (igrači na tržištu) moraju prihvatati cijene i moraju imati podjednaku moć. Prihvatanje cijene podrazumijeva postojanje velikog broja pojedinaca i kompanija koje se ne suočavaju sa bilo kakvim ulaznim barijerama na tržištu. Naravno, ova pretpostavka ne važi u uslovima monopola, monopsona ili oligopola. U tim uslovima, državna intervencija može uticati na povećanje efikasnosti. U praksi su poznati primjeri kada se monopolisti nameće efikasna proizvodnja tako što se određuje maksimalna cijena po kojoj može da prodaje proizvod, ili se u formi subvencija cijene vrši odgovarajuća korekcija.

Potpuna tržišta

Potpuna tržišta obezbjeđuju sva dobra i usluge za koje su pojedinci spremni da plate cijenu koja pokriva njihove proizvodne troškove. Međutim, ovo ne važi uvijek. Tako

³¹ Izvor: Nicholas Barr, *The Economics of the Welfare State*

npr. tržište nije u stanju da obezbijedi tzv. javna dobra. Nedostatak tržišta se javlja u situaciji kada se nije moguće osigurati od rizika. Po Barru, u slučaju kada nedostaje tržište, za ponudu dobra odnosno usluge, neophodna je državna intervencija.

Bez grešaka tržišta

Ova pretpostavka je narušena u tri slučaja: u slučaju javnih dobara, eksternih efekata i u slučaju ostvarenja gubitka u dugom roku. »Prava« javna dobra imaju tri tehničke karakteristike: odsustvo rivaliteta u potrošnji, odsustvo ekskluziviteta i odsustvo odbijanja, što znači da bi proizvodnja javnih dobara na tržištu, ako bi uopšte i postojala, bila neefikasna. Kada je javno dobro proizvedeno, odsustvo ekskluziviteta čini nemogućim zabranu potrošnje dobra. Drugim riječima, nije moguće naplatiti bilo kakvu nadoknadu što dovodi do pojave »slobodnog jahanja«. Odsustvo rivaliteta znači da marginalni troškovi dodatnog potrošača iako ne znače potrošnju dodatne jedinice javnog dobra, iznose nula. U tom smislu, efikasna cijena treba da se zasniva na individualnoj graničnoj vrijednosti dobra, uz perfektu diskriminaciju cijena. Ukoliko ovo nije moguće, tržište će najvjerovatnije biti neefikasno. Ukoliko je potrebno obezbijediti javno dobro, izlaz je najčešće u državnoj intervenciji kroz proizvodnju.

Eksterni efekti su sličan fenomen. Oni se javljaju kada aktivnost osobe A nameće troškove ili donosi benefite osobi B za koje A ne obezbjeđuje nadoknadu B, odnosno B ne plaća A. Kada već postoje eksterni efekti (pozitivni ili negativni) tržište može riješiti problem na način: 1) da se spoje pojedinci/kompanije koje su uključene u transakciju, ili 2) ukoliko su svojinska prava dobro definisana, kroz pregovore, doći će se do optimalnog rješenja. Drugo rješenje nije uvijek moguće bilo zbog toga što nije moguće utvrditi svojinska prava (kod zagađenja vazduha npr.) ili zato što su troškovi transakcije visoki jer u njoj učestvuje veliki broj ljudi. U zavisnosti od kompleksnosti faktora, moguća intervencija ogleda se u regulatornim mjerama ili u uvođenju tzv. Pigoovih poreza/subvencija. Regulatorne mjere su poželjne u situacijama kada je cilj nametnuti barem minimalne standarde ili minimum neke aktivnosti. Porezi odnosno subvencije su rješenje kojem se pribjegava ukoliko je krajnji cilj da se vrlo malo utiče na promjenu potrošnje ili proizvodnje određenog dobra.

Perfektne informacije

Imperfektna konkurencija i greške tržišta opravdavaju državnu intervenciju u formi regulacije i subvencija (sa izuzetkom javnih dobara). Međutim, dosadašnja analiza ne daje argumente koji bi opravdali efikasnost javne proizvodnje. Ovi argumenti nisu prihvatljivi u slučaju države blagostanja, ili u najmanju ruku jesu ali za rezidualnu državu blagostanja.

Novi momenat nastaje sa uvođenjem elementa informisanosti. Jednostavna teorija polazi od pretpostavke da potrošači znaju koja su dobra raspoloživa i kakva je njihova priroda. Pretpostavka može da bude nevažeća ukoliko učesnici na tržištu nijesu upoznati sa kvalitetom dobara ili sa njihovim cijenama. U tom smislu, teorija ima dva predmeta analize. Prvi se odnosi na analizu efekata imperfektnih informacija o kvalitetu: potrošači mogu biti nedovoljno informisani (npr. o kvalitetu automobila), ali isto važi i za proizvođače odnosno one koji nude usluge na tržištu (npr. radnik u osiguranju može biti nedovoljno informisan o rizičnosti osobe koja se prijavljuje za životno osiguranje, ili pak bankar može biti doveden u zabludu vezano za kreditnu sposobnost osobe koja traži kredit). Barr smatra da teorijska analiza imperfektnih informacija o kvalitetu dobara i usluga sadrži ekonomsko opravdanje za državu blagostanja. Potpuna informacija sadrži znanje o kvalitetu proizvoda, cijenama i budućnosti.

Kada nedostaje određena informacija, tržište može biti od pomoći. Uzmimo primjer čovjeka koji kupuje kuću i nema informaciju o strukturi gradnje i izdržljivosti. Ovdje tržište može da reaguje na način da čovjek koji kupuje kuću angažuje procjenitelja koji će mu dati ovu informaciju. Međutim, postoje situacije u kojima nedostatak informacija i adekvatnog znanja pojedinca zahtijeva državnu intervenciju. Npr. mi možemo biti u mogućnosti da izaberemo hranu koja nam se jede u trenutku, ali ne moramo znati ništa ili ne dovoljno o uslovima u kojima je ta hrana pripremana. U takvim situacijama, opravdava se intervencija države koja u formi regulativa propisuje higijenske uslove za pripremu hrane ili za proizvodnju prehrambenih proizvoda. Na taj način, državnom intervencijom povećava se efikasnost.

Generalno, možemo reći da je tržište efikasnije:

- kada su potrošači dobro informisani
- kada se informisanost potrošača može poboljšati uz neznatne troškove i na efektivan način (npr. čitanjem kompjuterskih magazina)
- kada je za potrošače lakše da razumiju informacije koje su im na raspolaganju
- kada troškovi lošeg izbora nisu visoki i
- kada su ukusi i preferencije potrošača značajno različiti i diversifikovani.

Robe koje se uklapaju u navedene kriterije su hrana i trajna potrošna dobra (npr. kompjuteri i automobili). Jasno je da je zdravstvenu zaštitu teže podvesti pod date kriterije i to zato što su potrošači generalno slabije informisani, obično zahtijevaju pojedinačni pristup što nikako nije jeftino, većina informacija su tehničkog karaktera dakle nerazumljive običnom građaninu, i u krajnjem, troškovi pogrešnog izbora su

visoki. U takvim uslovima, postoji opravdanje za državnu intervenciju u formi proizvodnje i alokacije.

Treba napomenuti da maksimiziranje korisnosti u vremenu zahtijeva i perfektnu informaciju o budućnosti. Pretpostavka sigurnosti je osnovna. Kao prvo, ona podrazumijeva perfektnu informisanost: potrošači su dobro informisani o kvalitetu roba i usluga koje kupuju; takođe, pretpostavlja se da su ljudi u mogućnosti da naprave – dobro informisani – izbor između različitih penzionih šema, različitih medicinskih tretmana i različitih obrazovnih aktivnosti. Kao drugo, pretpostavka o perfektnoj informisanosti zanemaruje fenomene kao što su rizik (gdje je vjerovatnoća distribucija rezultata poznata) i neizvjesnost (gdje nije). Odsustvo rizika znači da nema potrebe za osiguranjem; to takođe znači, na primjer, da povjerilac ne mora da istražuje i formira mišljenje o rizičnosti aplikanta za kredit.

U svijetu izvjesnosti i sigurnosti, državna intervencija u formi države blagostanja ima zanemarljivu ulogu. Međutim, svijet ne počiva na pretpostavci sigurnosti. Posebno je važno razmotriti pitanja imperfektne informisanosti na proizvodnim tržištima, tržištu osiguranja i kapitalnom tržištu; zatim rizik i neizvjesnost, posebno u kontekstu imperfektne informisanih osiguranika; te pitanja eksternih šokova – na primjer, demografskih promjena.

Uticaj politike

Veoma je važno znati šta je rečeno, a šta nije vezano za veličinu javnog sektora. U teorijskim okvirima, tržište alocira efikasno kada su sve neophodne pretpostavke istovremeno i važeće. U tom slučaju, intervencija sa ciljem povećanja efikasnosti nije niti potrebna niti poželjna. U situacijama kada neka od elaboriranih pretpostavki ne važi, potrebno je dati odgovore na sljedeća tri ključna pitanja:

- Da li tržište samo može da riješi problem?
- Ako ne, koja vrsta intervencije – regulacija, finansijska podrška, ili javna proizvodnja – ili miks svih navedenih oblika intervencije može da poveća efikasnost?
- Da li će intervencija opravdati troškove koje izaziva?

U praksi, neophodni uslovi su rijetko u potpunosti ispunjeni. Međutim, dovoljno je da su u načelu tačni. Prednosti efikasnosti tržišta ugroženi su mogućnošću da se desi tržišna greška, te da rezultat do kojeg dovodi tržišna alokacija, bude nepravedan. Druga važna stvar je činjenica da intervencija ima smisla jedino kada dovodi do poboljšanja imperfektne tržišne rezultata. Jednom riječju, intervencija mora dati efikasne rezultate u odnosu na troškove koje izaziva. Vjerovatnoća da se ovo zaista i

desi je veća ukoliko se radi o značajnijem tržišnom propustu; te ukoliko je veća transparentnost rada vlade i ukoliko ista nije podložna korupciji.

Na kraju, veličina državnog sektora zavisi od tražnje koja postoji. Naime, ako posmatramo krajnje jednostavnu situaciju sa dva dobra od kojih je jedno hrana (koja se proizvodi na tržištu), a drugo dobro obrazovanje (koje pružaju državne institucije), tada optimalna veličina državnog sektora prije svega zavisi od preferencija stanovništva za jednom u odnosu na drugu robu, i variraće kroz vrijeme, od zemlje do zemlje.

A kako reaguje tržište? Uzmimo primjer hrane kao robe. Ljudi generalno raspolažu sa dovoljno informacija o tome koju hranu da konzumiraju; cijene prehrambenih artikala su poznate, dijelom i zbog toga što se hrana često nabavlja, a većina ljudi je u mogućnosti da predvidi potrebe za hranom u određenom periodu. Proizvodnja i distribucija hrane su visoko konkurentne i nema značajnijih opasnosti da se javi greška tržišta. Ipak, ovo ne znači da u slučaju hrane kao robe imamo ispunjene sve uslove efikasnog funkcionisanja tržišta. Jedna od stvari koje su jako važne odnosi se na uslove u kojima se hrana proizvodi, te neophodne sastojke koje određeni prehrambeni proizvod mora/treba/ne smije da sadrži. U tom dijelu država interveniše namećući odgovarajuće standarde za proizvodnju hrane u smislu higijenskih uslova; regulativom može biti definisano i obavezno pakovanje te obavezno navođenje roka važenja proizvoda. Drugi potencijalni izvor problema odnosi se na raspoložive informacije. Naime, sa razvojem civilizacije, gojaznost sve više postaje problem, tako da država regulativom može propisati željeni nivo sadržine masti, šećera i soli, s obzirom da ove informacije mogu biti veoma korisne. S obzirom da je regulativa ovog tipa lako razumljiva, ona pojačava informisanost potrošača. Čak i kada postoje određene rezerve u odnosu na efektivnost regulacije, izbor potrošača i alokacija tržišta su efikasnije nego bilo koja druga alternativa, ne manje zbog brojnih različitih ukusa potrošača. Zbog navedenih razloga, nije iznenađenje što ne postoje zagovornici nacionalne usluge obezbjeđenja hrane.

Slično hrani, odjeća i obuća su kategorije roba koje se takođe prilično dobro uklapaju u navedene pretpostavke. Ipak, može se govoriti o informisanosti ljudi o kvalitetu odjeće koju nose, odnosno, može se reći da su ljudi slabije informisani o kvalitetu odjeće i obuće nego o kvalitetu hrane. Činjenica je da postoji mnogo manje regulative kada je u pitanju izbor odjeće, a objašnjenje je u tome što eventualna greška izaziva niže troškove, nego ako se slična greška napravi u izboru hrane. Ipak, država interveniše kada je u pitanju propisivanje karakteristika zaštitne odjeće u industriji gdje se propisuje adekvatna uniforma. Sem navedenog izuzetka, jasno je da državna intervencija u dijelu izbora odjeće nije efektivna u smislu troškova koje izaziva.

Druga potrošačka dobra poput televizora, mašina za pranje veša, kućanskih aparata i kompjutera, potpadaju pod isti obrazac: tržište obezbjeđuje, uz relativno niske troškove, dovoljno informacija koje olakšavaju izbor. Ukoliko je trošak greške koja se može napraviti relativno nizak, ignoriše se bilo kakva intervencija države. Sa druge strane, kada se radi o aparatima koji mogu ugroziti bezbjednost ljudi jer mogu izazvati požar, država interveniše putem odgovarajuće regulative.

Usluge poput zdravstvene zaštite ne mogu se jednostavno podvesti pod ranije predstavljene pretpostavke efikasnog funkcionisanja tržišta. Razlozi tome su kompleksnost i nedovoljno poznavanje ljekarskog tretmana, dakle nedovoljno informacija, ali i razumijevanje informacija koje pacijent dobije. Neke forme zdravstvene zaštite izazivaju eksterne troškove. U tom slučaju, nedostatak potrebnih informacija i nedostatak konkurencije zahtijevaju intervenciju u formi regulacije; eksterni troškovi povezani sa glavnim problemima osiguranja dijelom "opravdavaju" javno finansiranje zdravstvene zaštite, dok problemi informisanja i razumijevanja informacija koje su na raspolaganju predstavljaju argument za javnu proizvodnju i alokaciju usluga zdravstvene zaštite.

Literatura:

1. The Economics of the Welfare State, Nicholas Barr
2. Friedrich Hayek, Law, Legislation and Liberty, ii. The Mirage of Social Justice
3. Milton Friedman, Capitalism and Freedom
4. Amartya Sen, On Economic Inequality
5. Silvester Zavadski, Država blagostanja
6. Esping Andersen Gosta with Duncan Gallie, Anton Hemerijck and John Myles: "Why We Need a New Welfare State"(Oxford University Press), 2002.
7. Esping Andersen Gosta: "Three World of Welfare Capitalism" (Cambridge, Polity), 1990

Ivana Stešević*

Regresiona analiza kamatne stope

Abstract

Interest rates influence the health of whole economy, and not only the decisions of economic actors to save and spend, but also the decisions of companies about their investment. Having in mind that changes in interest rates significantly influence individuals, financial institution, business organization and economy overall, it is important to explain what do they depend on. The goal of this paper is to analyze factors that effects interest rate in Montenegro and to specify equation which approximate reality the best. Besides, this paper has a goal to explain methodology used in econometric modelling, whit special emphasises on the modelling conducted thought Eviews econometric software.

Key words: interest rate, regression analyses, model, tests

I Uvod

Kamatne stope utiču na cjelokupno zdravlje privrede jer ne samo da utiču na odluke potrošača da štede i troše, već i na odluke kompanija kada su u pitanju investicije. S obzirom na to da promjene kamatnih stopa bitno utiču na pojedince, finansijske institucije, poslovne organizacije i ukupnu ekonomiju, važno je objasniti od čega one zavise. Ovaj rad ima za cilj da analizira faktore koji utiču na kamatnu stopu u Crnoj Gori i da formuliše jednačinu koja najbolje aproksimira realnost. Takođe, zadatak rada je da objasni metodologiju koja se koristi pri ekonometrijskom modeliranju, sa posebnim osvrtom na modeliranje koje se vrši programskim paketom E-viewsom.

II Kamatna stopa- pojam i značaj

Kamatna stopa je cijena zajma ili cijena koja se plaća na dobijena sredstva (obično se iskazuje kao procenat duga od 100\$ godišnje).³²

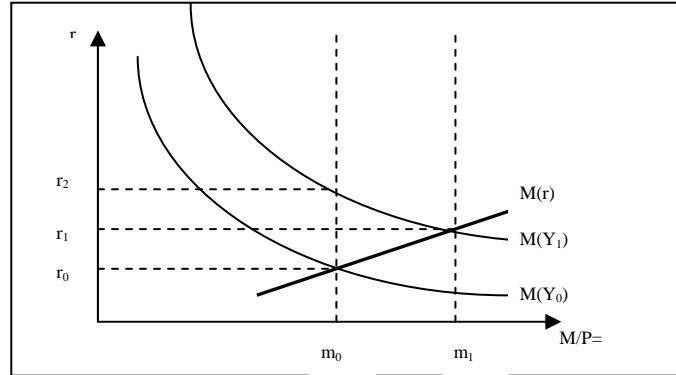
Kamatna stopa u tržišnim ekonomijama je određena ekvilibrijumom na tržištu novca. Kao i na drugim tržištima, na novčanom tržištu ekvilibrijum zavisi od ponude i tražnje. Tražnju na novčanom tržištu određuju pojedinci koji štede ili pozajmljuju

* Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica

³² Mishkin Frederic, Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta, Data status, Beograd, 2006, str. 4

sredstva, dok ponuda novca zavisi od vladine monetarne politike. Na grafiku 1. predstavljene su tražnja i ponuda za novcem kroz uticaj monetarne politike na kamatnu stopu.

Grafik 1. Uticaj monetarne politike na kamatnu stopu

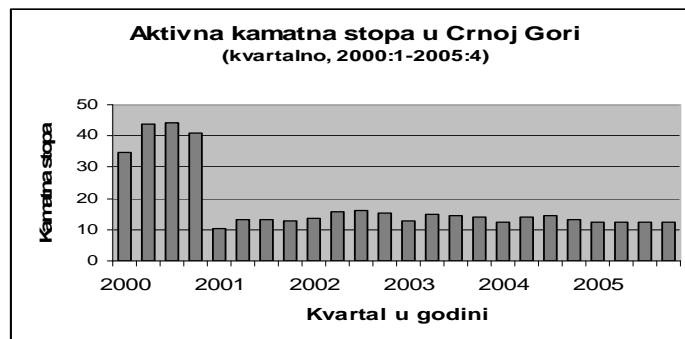


Ukoliko se ponuda novca ne mijenja, rast dohotka Y dovešće do rasta tražnje za novcem (kriva tražnje za novcem se pomjera sa $M(Y_0)$ na $M(Y_1)$) i kamatna stopa će se povećati sa r_0 na r_2 . Ukoliko se ponuda novca mijenja, rast tražnje dovešće do rasta ponude novca sa m_0 na m_1 , a rast kamatne stope će biti sa r_0 na r_1 , a ne na r_2 .³³

Crnogorska ekonomija je specifična po svojoj monetarnoj politici. Moć monterane politike je ograničena jer Crna Gora ne posjeduje sopstvenu valutu, već koristi euro EURO. Crna Gora je 1999. godine uvela DEM kao zvanično sredstvo plaćanja, čime se odrekla glavnog instrumenta svoje monetarne politike i opredijelila za tržišno regulisanje nivoa cijene novca. Kao što se može vidjeti na grafiku 2 aktivna, kamatna stopa je dostigla nivo od skoro 45% u 2000. godini . Ovako drastičan nivo aktivne kamatne stope nije isključivo posljedica prelaska u «eurizovanu» ekonomiju, već i ukupne ekonomske i političke situacije u kojoj se tada nalazila Crna Gora. Prelaskom DEM u EURO 2002. godine kamatne stope su blago skočile, da bi se nakon toga stabilizovale na nivou od između 12 i 13%.

³³ Vukotić Veselin, *Makroekonomski računi i modeli*, CID, Podgorica, 2003., str. 479

Grafik 2. Aktivna kamatna stopa u Crnoj Gori



Podaci predstavljeni na grafiku 2. predstavljaju podatke o aktivnim kamatnim stopama na kvartalnom nivou u periodu od 2000. do 2005. godine.

U nastavku rada pokušava se definisati model koji objašnjava kretanje aktivne kamatne stope u Crnoj Gori u ovom vremenskom intervalu.

III Specifikacija modela kamatne stope

Tradicionalni pristup svakog ekonometrijskog modeliranja sastoji se u formulaciji najjednostavnije jednačine koja je konzistentna sa određenom ekonomskom teorijom. Nakon odabira varijabli, ocjenjuju se koeficijenti u modelu, a njegov kvalitet se provjerava primjenom određenih testova.

Da bi se model smatrao prihvatljivim potrebno je da se dobiju sledeći rezultati testiranja i ocjenjivanja:

1. Regresija je statistički značajna (prema F-testu)
2. Svi ocjenjeni paramteri su statistički značajni (na osnovu t-testa) i odgovarajućeg su znaka
3. U modelu nema autokorelacije
4. U modelu ne postoji heteroskedastičnost
5. Reziduali su normalno raspodjeljeni
6. Ne postoji indikacija pogrešne specifikacije modela.

1. Procjena jednačine aktivne kamatne stope

1.1. Testiranje stacionarnosti vremenskih serija

Poznavanje prirode vremenske serije u pogledu stacionarnosti je neophodno za donošenje korektnih statističkih zaključaka u bilo kojoj regresionoj analizi. Svojstvo stacionarnosti podrazumjeva konstantnost srednje vrijednosti i varijanse vremenske serije tokom vremena. Dakle, da bi se vremenska serija smatrala stacionarnom potrebno je da zadovoljava sledeće uslove:

1. $E(X_t) = \text{const}$, $t = 1, 2, 3, \dots$ - parametri srednje vrijednosti se ne menjaju tokom vremena;
2. $v(X_t) = \text{const}$, $t = 1, 2, 3, \dots$ - parametri varijanse se ne menjaju tokom vremena;
3. $\text{Cov}(X_t, X_{t-k}) = f(k)$, $t = 1, 2, 3, \dots$, $k = 1, 2, 3, \dots$ - kovarijansa stacionarnog slučajnog procesa je samo funkcija udaljenosti promjenljivih, tj. njihovog međusobnog rastojanja u vremenu, i ne zavisi od perioda u kojem se razmatraju izabrane promjenljive.

Narušavanje pretpostavke o stacionarnosti serije rezultira nemogućnošću izvođenja dokaza da se primjenom metoda običnih najmanjih kvadrata u ocjeni parametara modela dobijaju konzistentne ocjene. Dobijene ocjene više nemaju normalnu raspodjelu, pa zaključivanje zasnovano na t-testu postaje nepouzđano.

Testiranje stacionarnosti se vrši testovima jediničnog korijena, čiji je jedan oblik Augmented Dickey-Fuller (ADF) test. Prilikom analize ekonomskih vremenskih serija polazi se od regresionog modela koji pored slobodnog člana sadrži i trend kao determinističku komponentu kojom se obuhvata tendencija rasta tokom vremena.

ADF testom se ispituju sljedeće hipoteze:

$H_0: \phi = 1$ serija X_t ima jedinični korjen sa konstantnim prirastom, odnosno nije stacionarna.

$H_1: \phi < 1$ serija X_t slijedi stacionarnu putanju.

Statistika testa jedinog korijena se računa na sledeći način:

$$\phi_1 = \frac{\sum_{t=2}^T x_t x_{t-1}}{\sum_{t=2}^T x_{t-1}^2} \quad \tau = \frac{\hat{\phi}_1 - 1}{s_{\phi_1}} \quad s_{\phi_1} = \sqrt{\frac{s^2}{\sum_{t=2}^T x_{t-1}^2}}$$

Serije koje će se koristiti u modelu aktivne kamatne stope i za koje ispitujemo stacionarnost su: AKS- aktivna kamatna stopa, INV- investicije u privredi, ZAPUK- ukupna zaposlenost i DUK-depoziti ukupni.

Tabela 1. Rezultati Augmented Dickey-Fuller testa (serije u originalnom obliku)

Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(AKS)				
ADF Test Statistic	-3.077187	1%	Critical Value*	-3.7667
		5%	Critical Value	-3.0038
		10%	Critical Value	-2.6417
Dependent Variable: D(INV)				
ADF Test Statistic	-0.362933	1%	Critical Value*	-3.7497
		5%	Critical Value	-2.9969
		10%	Critical Value	-2.6381
Dependent Variable: D(ZAPUK)				
ADF Test Statistic	-1.083743	1%	Critical Value*	-3.7497
		5%	Critical Value	-2.9969
		10%	Critical Value	-2.6381
Dependent Variable: D(DUK)				
ADF Test Statistic	3.436170	1%	Critical Value*	-3.7497
		5%	Critical Value	-2.9969
		10%	Critical Value	-2.6381

Na osnovu sprovedenog testa zaključuje se da serije AKS, INV i ZAPUK nijesu stacionarne u apsolutnom obliku. Kako je jedna od pretpostavki primjene metode najmanjih kvadrata u procjeni parametara jednačina linearnog modela stacionarnost serija koje se koriste u modelu, primjena metoda najmanjih kvadrata u konkretnom slučaju zahtjeva diferenciranje serija AKS, INV i ZAPUK, u cilju otklanjanja problema nestacionarnosti.

Tabela 2. Rezultati ADF testa (prve diference)

Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(AKS,2)				
ADF Test Statistic AKS	-3.340001	1%	Critical Value*	-2.6819
		5%	Critical Value	-1.9583
		10%	Critical Value	-1.6242
Dependent Variable: D(INV,2)				
ADF Test Statistic INV	-4.097721	1%	Critical Value*	-3.7667
		5%	Critical Value	-3.0038
		10%	Critical Value	-2.6417
Dependent Variable: D(ZAPUK,2)				
ADF Test Statistic ZAPUK	-4.506241	1%	Critical Value*	-3.7667
		5%	Critical Value	-3.0038
		10%	Critical Value	-2.6417

Serije AKS, INV i ZAPUK su stacionarne na prvoj diferenci, što znači da se u jednačini mogu upotrijebiti kao stopa rasta (dlog). Serija DUK je stacionarna u apsolutnom obliku (na nultoj diferenci), odnosno posljedično i na svakoj narednoj diferenci. Drugim riječima varijabla DUK se može koristiti i u apsolutnom obliku i kao dlog u jednačini.

1.2. Granger uzročnost

Granger uzročnost predstavlja koncept koji, kako mu i samo ime kaže, u ekonometrijsku teoriju uvodi Granger. Testom postojanja Granger uzročnosti ispituje se da li x uzrokuje y , ne bi li se donio zaključak o tome u kojoj se mjeri sadašnja vrijednosti y može objasniti prethodnim vrijednostima y i da li se dodavanjem vrijednosti x iz prethodnih perioda može poboljšati jednačina.³⁴ Y je Granger-uzrokovano x -om, ako x pomaže u predviđanju y tj. ako su koeficijenti x iz prethodnog perioda statistički značajni.

Granger uzročnost kojom “ x Granger uzrokuje y ” znači da x uzrokuje y , ali ne i da je fenomen predstavljen promjenjivom x po svaku cijenu eksplanatorna varijabla u regresionoj analizi zavisne varijable y . Nulta hipoteza koja se testira formulisana je kao “ x ne Granger uzrokuje y ” u prvoj jednačini, odnosno “ y ne Granger uzrokuje x ” u drugoj jednačini. Rezultati Granger testa u konkretnom primjeru prikazani su u tabeli 3.

Tabela 3. Grangerov test uzročnosti

Pairwise Granger Causality Tests			
Lags: 4			
Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
DLOG(ZAPUK) does not Granger Cause DLOG(AKS)	19	4.78692	0.02037
DLOG(AKS) does not Granger Cause DLOG(ZAPUK)		0.97080	0.46505
DLOG(DUK) does not Granger Cause DLOG(AKS)	19	2.84369	0.08205
DLOG(AKS) does not Granger Cause DLOG(DUK)		0.25924	0.89743
DLOG(INV) does not Granger Cause DLOG(AKS)	19	7.58386	0.00446
DLOG(AKS) does not Granger Cause DLOG(INV)		6.43097	0.00791

Rezultati Granger testa pokazuju da se serije ZAPUK, DUK i INV uzrokuju AKS.

³⁴ Vidjeti više: Granger, CWJ (1969) "Investigating Causal Relationship by Econometric Models and Cross Spectral Methods", *Econometrica*, 37, str. 424-438;

1.3. Ocjena jednačine

Ocjenjena jednačina kamatne stope u Crnoj Gori može se prikazati na sledeći način:

Tabela 4. Jednačina aktivne kamatne stope u Crnoj Gori

Dependent Variable: DLOG(AKS)				
Method: Least Squares				
Sample(adjusted): 2001:1 2005:4				
Included observations: 20 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.048289	0.052670	0.916816	0.3729
DLOG(INV(-3))	-0.487005	0.171555	-2.838773	0.0119
DLOG(ZAPUK(-2))	-15.47010	7.215523	-2.144003	0.0477
DLOG(DUK(-4))	-1.103174	0.363971	-3.030941	0.0079
R-squared	0.638373	Mean dependent var		-0.060362
Adjusted R-squared	0.570568	S.D. dependent var		0.322066
S.E. of regression	0.211053	Akaike info criterion		-0.096555
Sum squared resid	0.712696	Schwarz criterion		0.102591
Log likelihood	4.965551	F-statistic		9.414831
Durbin-Watson stat	2.425520	Prob(F-statistic)		0.000804

$$\mathbf{DLOG(AKS) = 0.0482 - 0.4870 * DLOG(INV(-3)) - 15.4701 * DLOG(ZAPUK(-2)) - 1.1031 * DLOG(DUK(-4))}$$

1.4. Statistička signifikantnost predstavljene jednačine

Koeficijent determinacije R^2 predstavlja onaj dio ukupnih varijacija zavisne promjenljive Y koji je objašnjen varijacijama svih nezavisnih promjenljivih u modelu:

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n \hat{y}_i^2}{\sum_{i=1}^n y_i^2}$$

Koeficijent varijacija u predstavljenoj jednačine iznosi 63,83% što znači da je eksplanatorne varijable objašnjavaju 63,83% varijacija u promjenama zavisne varijable.

Zajedničkim testiranjem više parametara, kojim se pokušava odgovoriti da li izabrane objašnjavajuće promjenljive ostvaruju istovremeno statistički značajan uticaj na kretanje promjenljive, vrši se pomoću statistike koja ima F raspodjelu sa $k-1$ i n stepena slobode. U opštem slučaju F statistika iznosi:

$$F = \frac{R^2 / (k - 1)}{(1 - R^2) / (n - k)}$$

U predstavljenoj jednačini izračunata vrijednost F statistika iznosi 9,4148 i veća je od odgovarajuće tablične vrijednosti, pa se može zaključiti da eksplanatorne varijable imaju značajan uticaj na varijacije zavisne promjenljive.

2. Validnost specifikacije

Specifikacija modela podrazumjeva formulaciju matematičke forme regresione jednačine, izbor objašnjavajućih promjenljivih i postavljanje pretpostavki o slučajnoj greški. Specifikacija modela vrši se na osnovu teorijskih postulata, karakteristika i specifičnosti ekonomije i sl.

Prilikom specifikacije modela moguće su sledeće greške:

- pogrešna funkcionalna forma modela,
- pogrešan skup objašnjavajućih promjenljivih i
- netačno postavljanje pretpostavke o svojstvima slučajne greške.

Testovi koji se najčešće koriste za ispitivanje validnosti hipoteze o tačnoj specifikaciji modela su:

- Jarque-Bera test- test o normalnoj raspodjeli slučajne greške
- Cusum test rekurzivnih reziduala - test o stabilnosti parametara i eventualnom postojanju strukturnih preloma u jednačini koja aproksimira ponašanje zavisne varijable.

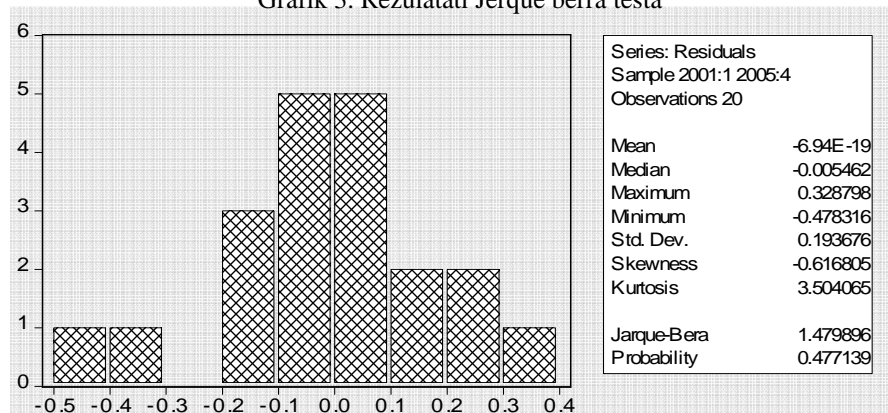
2.1. Jarque berra test

Jedna od pretpostavki standardnog linearnog regresionog modela jeste normalan raspored slučajne greške u modelu. Ova pretpostavka je neophodna za primjenu t i F statistike u domenu statističkog zaključivanja. Da li je slučajna greška modela normalno raspoređena ili ne najčešće se provjerava Jarque-Bera test-om. Jarque-Bera statistika ima oblik:

$$JB = n \left[\frac{S^2}{6} + \frac{(K - 3)^2}{24} \right]$$

gdje n predstavlja broj opservacija u uzorku, S koeficijent asimetrije, a K koeficijent spljoštenosti. Nulta hipoteza koja se testira ovim testom podrazumjeva normalnost rasporeda slučajnih grešaka.

Grafik 3. Rezultati Jerque berra testa

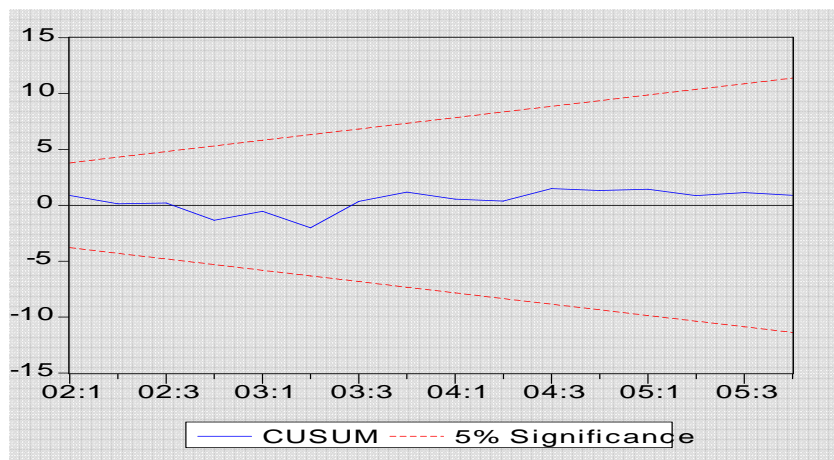


Shodno rezultatima testa u konkretnom primjeru ne možemo odbaciti nultu hipotezu o normalnosti rasporeda slučajnih grešaka u modelu, drugim riječima može se zaključiti da su reziduali normalno raspoređeni.

2.2. Cusum test rekurzivnih reziduala

Cusum test rekurzivnih reziduala služi za provjeru stabilnosti parametara u ocijenjenoj jednačini i eventualnom postojanju strukturnih preloma u kretanju zavisne varijable u kojima se mijenja broj i struktura eksplanatornih varijabli koji objašnjavaju njeno ponašanje. Test su 1975. godine uveli Brown, Dubin i Evans i zasniva se na kumuliranoj sumi rekurzivnih reziduala. Praktična primjena ovog testa zasniva se na grafičkom prikazu kumulirana suma rezukrzivnih reziduala u modelu i kritične linija na nivou značajnosti od 5%. Ukoliko grafik kumulirane sume izlazi izvan kritične linije od 5% to ukazuje na moguću nestabilnost ocijenjenih koeficijenata u modelu.

Grafik 4. Rezultati Cusum testa rekurzivnih reziduala



Na osnovu rezultata Cusum testa rekurzivnih reziduala predstavljena jednačina je stabilna i nema strukturnih preloma.

3. Pretpostavke o slučajnoj komponenti modela

3.1. Testiranje autokorelacije

Autokorelacija označava postojanje korelacije između observacija koje se nalaze u vremenskim serijama ili u podacima presjeka. Pojam autokorelacije u regresionoj analizi se odnosi na postojanje korelacije između slučajnih greški. Drugim riječima pretpostavlja se da vrijednost koju uzima slučajna greška za jednu opservaciju nije korelisana sa vrijednošću koju uzima slučajna greška za bilo koju drugu opservaciju, odnosno ne postoji sistematska veza između slučajnih greški. Ukoliko se u modelu utvrdi postojanje autokorelacije narušava se pretpostavka o nultoj kovarijansi slučajnih grešaka u linearnom regresionom modelu.

Ova pretpostavka najčešće nije zadovoljena kada se ispituje zavisnost podataka vremenskih serija.

3.1.1. Durbin-Watson test

Durbin-Watson test je najpopularniji test koji se koristi samo za ispitivanje postojanja autokorelacije prvog reda. Ovaj test se ne može koristiti za provjeru autokorelacije k-tog reda. Prema autorima, Durbinu i Watsonu, DW test-statistika d se definiše na sledeći način:

$$d = \frac{\sum_{t=2}^T (e_t - e_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^T e_t^2},$$

gdje su e_t reziduali dobijeni iz uzorka od T opservacija. Osim oznake d u literaturi se često koristi i oznaka DW. DW za predstavljenu jednačinu iznosi 2,42.

Vrijednost d statistike nalazi se u intervalu $[0,4]$, odnosno $0 \leq d \leq 4$. Što je vrijednost d statistike bliža nuli, to je veća mogućnost da postoji pozitivna autokorelacija. Ukoliko je d bliže vrijednosti 4, onda je negativna autokorelacija izraženija. Formalno testiranje zahtjeva upotrebu odgovarajućih kritičnih vrijednosti. Autori ovog testa odredili su dvije kritične vrijednosti d_d i d_g , koje zavise od broja opservacija T i broja objašnjavajućih promjenljivih u modelu.

Ukoliko je $d < 2$, onda se sprovodi test pozitivne autokorelacije. Obzirom da je naša d statistika veća od 2, tada ispituje prisustvo negativne autokorelacije.

Testiramo nultu hipotezu $H_0: \rho = 0$ o odsustvu autokorelacije, prema alternativnoj $H_1: \rho < 0$ o postojanju negativne autokorelacije. Kako je u prikazanom modelu broj opservacija 24, broj objašnjavajućih varijabli 3, dobijene kritične vrijednosti su $d = 1,10$ i $d_g = 1,55$ i korišćenjem sledećeg pravila: $d < 4 - d_g < 4 - d$, u našem slučaju dobijamo $2,42 < 2,45 < 2,90$, pa se može zaključiti da ne postoji autokorelacija.

3.1.2. Korelogram i Q statistika

Ipak kako moć Durbin-Watson testa nije velika testiramo postojanje autokorelacije preko korelograma i q statistike. U slučaju ne postojanja serijske korelacije između reziduala, koeficijent autokorelacije i parcijalne autokorelacije reziduala će biti blizak 0, a vrijednost q statistike će ukazivati na nepostojanje statističke signifikantnosti.

Tabela 6. Korelogram i Q statistika

Sample: 2001:1 2005:4		AC	PAC	Q-Stat	Prob
Autocorrelation	Partial Correlation				
*** .	*** .	1 -0.375	-0.375	3.2541	0.071
. .	. * .	2 -0.002	-0.166	3.2542	0.196
. * .	. ** .	3 -0.099	-0.194	3.5098	0.319
. * .	. .	4 0.080	-0.050	3.6851	0.450
. .	. .	5 0.022	0.019	3.6997	0.593
. * .	. * .	6 -0.109	-0.115	4.0752	0.667
. * .	. .	7 0.099	0.027	4.4042	0.732
. * .	. * .	8 -0.100	-0.081	4.7673	0.782
. * .	. * .	9 0.191	0.137	6.2266	0.717
. .	. * .	10 -0.052	0.111	6.3468	0.785
. ** .	. ** .	11 -0.215	-0.221	8.6062	0.658
. * .	. * .	12 0.076	-0.093	8.9228	0.710

Kao i na osnovu Durbin Watson testa, tako i shodno rezultatima korelograma i vrijednostima q statistike u predstvljenoj jednačini ne postoji autokorelacija.

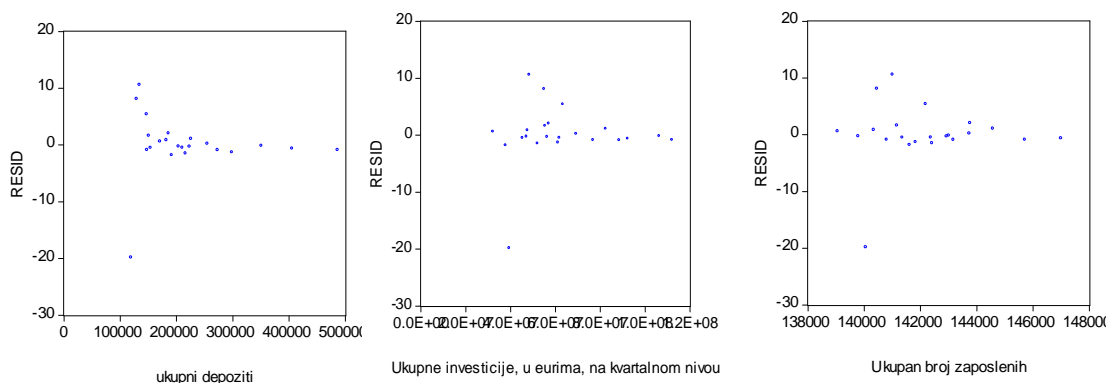
3.2. Heteroskedasticnost

Jedna od pretpostavki linearnog regresionog modela jeste pretpostavka o konstantnoj varijansi slučajne greške. Ova pretpostavka podrazumijeva da za svaku vrijednost X_i vrijednost slučajne greške pokazuje isti stepen rasijavanja (dispersije) oko svoje srednje vrijednosti. Za slučajne greške koje posjeduju ovo svojstvo kaže se da su homoskedastične. Pretpostavka o homoskedastičnosti nije ispunjena ukoliko se

varijanse slučajnih greški međusobno razlikuju za razne vrijednosti nezavisne promjenljive. Takve slučajne greške su heteroskedastične.

3.2.1. Dijagram reziduala

Jedan od najjednostavnijih metoda za ispitivanje postojanja heteroskedastičnosti sastoji se u vizuelnom pregledu reziduala ocjenjenog modela.



Grafici ukazuju na mogućnost postojanja problema heteroskedastičnosti, pa je neophodno ispitati ovaj problem drugim testovima.

3.2.2. White-ov test

Ovim testom se provjerava nulta hipoteza o homoskedastičnosti slučajne greške modela naspram široko postavljene alternativne hipoteze da je varijansa slučajne greške zavisna od objašnjavajućih promjenljivih, njihovih kvadrata i međuproizvoda.

Tabela 8. Rezultati White-ovog testa o heteroskedastičnosti

White Heteroskedasticity Test:				
F-statistic	8.705403	Probability	0.000611	
Obs*R-squared	16.01425	Probability	0.013678	
Dependent Variable: RESID^2				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.008672	0.013433	0.645583	0.5298
DLOG(INV(-3))	-0.015561	0.029035	-0.535952	0.6010
(DLOG(INV(-3)))^2	0.079364	0.044739	1.773924	0.0995
DLOG(ZAPUK(-2))	1.370309	1.687137	0.812210	0.4313
(DLOG(ZAPUK(-2)))^2	-50.56238	148.7811	-0.339844	0.7394
DLOG(DUK(-4))	0.060778	0.091924	0.661168	0.5201
(DLOG(DUK(-4)))^2	0.557426	0.309302	1.802206	0.0947
R-squared	0.800713	Mean dependent var	0.035635	
Adjusted R-squared	0.708734	S.D. dependent var	0.057854	
S.E. of regression	0.031223	Akaike info criterion	-3.826079	
Sum squared resid	0.012674	Schwarz criterion	3.477573	
Log likelihood	45.26079	F-statistic	8.705403	
Durbin-Watson stat	2.100819	Prob(F-statistic)	0.000611	

Na osnovu rezultata White-ovog testa zaključujemo da u predloženoj jednačini postoji problem heteroskedastičnosti.

Otklanjanje heteroskedastičnosti moguće je izvršiti tako što se svaka heteroskedastična greška podijeli sa standardnom devijacijom i tako dobije homoskedastična greška. Ovaj način rješavanja problema heteroskedastičnosti moguće je izvršiti HAC metodom u programskom paketu E-viewsu.

Tabela 9. Jednačina aktivne kamatne stope u Crnoj Gori (nakon otklanjanja heteroskedastičnosti)

Dependent Variable: DLOG(AKS)				
Method: Least Squares				
Samadjusted): 21 2005:4				
Included obaser ating endpoints				
White Heteroskedasticity-Conent Sard Errors & Covariance				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.048289	0.040749	1.185029	0.2533
DLOG(INV(-3))	-0.487005	0.191627	-2.541426	0.0218
DLOG(ZAPUK(-2))	-15.47010	6.647315	-2.327271	0.0334
DLOG(DUK(-4))	-1.103174	0.538594	-2.048249	0.0573
R-squared	0.638373	Mean dependent var	-0.060362	
Adjusted R-squared	0.570568	S.D. dependent var	0.322066	
S.E. of regression	0.211053	Akaike info criterion	-0.096555	
Sum squared resid	0.712696	Schwarz criterion	0.102591	
Log likelihood	4.965551	F-statistic	9.414831	
Durbin-Watson stat	2.425520	Prob(F-statistic)	0.000804	

U novodobijenoj jednačini koeficijenti uticaja eksplanatornih varijabli na zavisnu varijablu ostaju nepromjenjeni, ali se njihov statistički značaj mjenja. To praktično znači da se nakon otklanjanja problema heteroskedastičnosti mjenja vrijednost t -statistike koeficijenata. Iz tabele 9. se može vidjeti da koeficijenti ocjenjene jednačine ostaju statistički značajni i nakon otklanjanja problema heteroskedastičnosti.

IV Sadržajna adekvatnost procjenjene jednačine

Ocijenjeni regresioni model aktivne kamatne stope je, kako je pokazano u prethodnom dijelu rada zadovoljio ključne statističke i ekonometrijske kriterijume. Međutim, suštinski je mnogo bitnije da dobijene relacije budu u skladu sa postulatima ekonomske teorije. Nekada rezultati regresione analize potvrđuju teorijski utemeljen smjer odnosa i relacija između ekonomskih fenomena (znaci ispred koeficijenata su u skladu sa ekonomskom teorijom i praksom), ali intenzitet uticaja mjeren veličinom koeficijenata u modelu ne odgovara praksi. Tada, posebno u slučaju kada postoji ograničena dostupnost podataka, istraživač pristupa procesu kalibriranja koeficijenata. Kalibriranje ocijenjenih koeficijenata ima za cilj da kroz novu vrijednost koeficijenta pokuša na najbolji mogući način predstaviti ekonomsku realnost i praksu. Postupak kalibriranja ocijenjenih koeficijenata može se prikazati i na predstavljenom jednačini aktivne kamatne stope u Crnoj Gori.

Ocijenjena jednačina sugerše da povećanje INV za jedan procentni poen dovodi do smanjenja AKS za 0,4873 procentnih poena nakon tri kvartala. Negativan predznak je očekivan i u skladu sa ekonomskom teorijom, posebno Kejnzijskom teorijom investicija.

Povećanje DUK za jedan procentni poen dovodi do smanjenja AKS za 1,1031 procentnih poena nakon četiri kvartala. Negativan predznak i ovog regresionog koeficijenta je očekivan i u skladu sa ekonomskom teorijom i praksom. Povećanje depozita u bankama, znači pad cijene po kojoj se taj novac pozajmljuje.

Povećanje ZAPUK za jedan procentni poen dovodi do smanjenja AKS za 15,4701 procentnih poena nakon dva kvartala shodno predstavljenom jednačini. Negativan predznak regresionog koeficijenta je očekivan i u skladu sa ekonomskom teorijom i praksom, uzimajući u obzir činjenicu da povećanje zaposlenosti povećava nacionalni dohodak, što povećava agregatnu tražnju (investicije, ličnu potrošnju i sl) i utiče na smanjenje kamatne stope. Ipak, intenzitet uticaja ove eksplanatorne varijable je prenaplašen pa se pristupa kalibriranju ovog koeficijenta. Ekonomska praksa ukazuje na potrebu smanjenja ovog koeficijenta. Nova vrijednost ovog koeficijenta mogla bi se postaviti na 1,5470. Ipak stvarna potreba kalibriranja ovog koeficijenta i kvalitet kalibrirane vrijednosti dobio bi se ocjenom moći predviđanja ove jednačine

u širem ekonometrijskom modelu koji uključuje opisanu jednačinu aktivne kamatne stope.

V Zaključak

Opisana jednačina je obuhvatila uticaj tri faktora na aktivnu kamatnu stopu, što je s obzirom na dužinu vremenske serija podataka kojom smo raspolagali u analizi zadovoljavajuće. Međutim, nivo aktivnih kamatnih stopa po kojima se pojedinci i kompanije pored opisanih faktora zavisi osim nevednih faktora i od:

- dužine vremena na koji se novac pozajmljuje,
- sigurnosti pozajmice tj. investicije,
- prirode finansijske institucije od koje se vrši pozajmljivanje novca,
- nivoa i oblika konkurencije među finansijskim institucijama.

Na primjeru predstavljene jednačine aktivne kamatne stope potvrđeno je još jedanput da primjena statističkih i ekonometrijskih metoda u analizi ekonomskih pojava ima ograničenu moć. Naime, prilikom uvođenja matematičkih relacija u opisivanju ekonomskih pojava ne treba izgubiti iz vida činjenicu da su svi ekonomski fenomeni rezultat društvenih odnosa i aktivnosti, te da se ljudsko ponašanje ne može opisati determinističkim jednačinama.

VI Literatura:

1. Drakić Maja, *Analiza finansijskih vremenskih serija* (doktorska disertacija), Ekonomski fakultet, Podgorica, 2006.
2. *Eviews 3 User's Guide*, Quantitative Micro Software, 1994.
3. Granger, CWJ, *Investigating Causal Relationship by Econometric Models and Cross Spectral Methods*, Econometrica, 1969.
4. Jovičić Milena, *Ekonometrijski metodi*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1989.
5. Mishkin Frederic, *Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta*, Data status, Beograd, 2006.
6. Mladenović Zorica, Petrović Pavle, *Uvod u ekonometriju*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003.
7. Vujković, T. *Ekonometrijske metode i tehnike*, Informator, Zagreb, 1976.
8. Vukotić Veselin, *Makroekonomski računi i modeli*, CID, Podgorica, 2003.
9. Vukotić Veselin, *Statistička analiza produktivnosti rada*, Univerzitetska riječ, Titograd, 1985.

Tatjana Stevanović*

Finansijske mere performansi u funkciji upravljanja preduzećem

Abstract:

Performance measurement systems play an important role, providing information on the achievement or otherwise of an organisations competitive strategy. The purpose of this contribution is to review the characteristics of the financial performance measures, to outline the major features of their development and their contribution to efficient overall management.

Key words: financial performance measures, financial management, financial objectives, motivation and control

Uvod

Upravljanje preduzećima u savremenim uslovima poslovanja podrazumeva determinisanje adekvatnog sistema mera performansi. Sistem mera performansi povezuje strategiju preduzeća sa tekućim poslovanjem, pruža relevantne informacije o ostvarivanju ciljeva u okviru konkurentskih strategija i ukazuje na područja gde su neophodna poboljšanja.

Izbor sistema mera performansi za konkretno preduzeće predstavlja vrlo složen postupak, jer izabrana mera najčešće izražava jedan aspekt pojave koja je obično višedimenzionalna. Usled toga sistem mera performansi postaje kompleksan mehanizam povezan sa korporativnom strategijom i obuhvata interne i eksterne mere, kako finansijske tako i nefinansijske, i eksplicitno ističe odnose i međuzavisnosti između različitih mera.

U ovom radu orijentisaćemo se na finansijske mere performansi i njihovu ulogu u procesu upravljanja preduzećem. Ovi indikatori su tradicionalno bili osnovni instrument kvantitativnog merenja performansi. Međutim, u protekle dve decenije poklonjena je velika pažnja razvoju i upotrebi nefinansijskih mera, koje se mogu koristiti za izveštavanje o performansama i za motivisanje i nagrađivanje. Na višim nivoima organizacione strukture, uprkos tome što se finansijskim performansama poklanja dosta pažnje, sve više se uvažava činjenica da postoje i drugi faktori

* Ekonomski fakultet, Niš

efikasnog upravljanja preduzećem, koji se takvim merama ne mogu adekvatno obuhvatiti. Nefinansijske mere performansi su prošle kroz značajan razvoj što je dovelo do relativnog zanemarivanja usavršenih finansijskih mera. Međutim, novo uvažavanje finansijskog aspekta performansi svakako je prisutno.

Osnovne funkcije finansijskih mera performansi

Efikasan finansijski menadžment je komponenta efikasnog ukupnog menadžmenta preduzeća. Prenošenje ciljeva korporacije naniže kroz organizacionu strukturu i upotreba finansijskih mera koje mogu pružiti uvid u ukupan uticaj operativnih aktivnosti, predstavljaju preduslove uspešnog upravljanja performansama preduzeća. Međutim, u tu svrhu potrebne su specifičnije mere, u cilju potpunog razumevanja i upravljanja «uzročnicima» performansi.

U literaturi je istaknuto stanovište da se finansijske mere performansi mogu posmatrati na sledeći način:³⁵

- finansijske mere performanse u funkciji finansijskog menadžmenta,
- finansijske mere performanse u funkciji ostvarenja finansijskih ciljeva preduzeća i
- finansijske mere performansi u funkciji motivacije i kontrole.

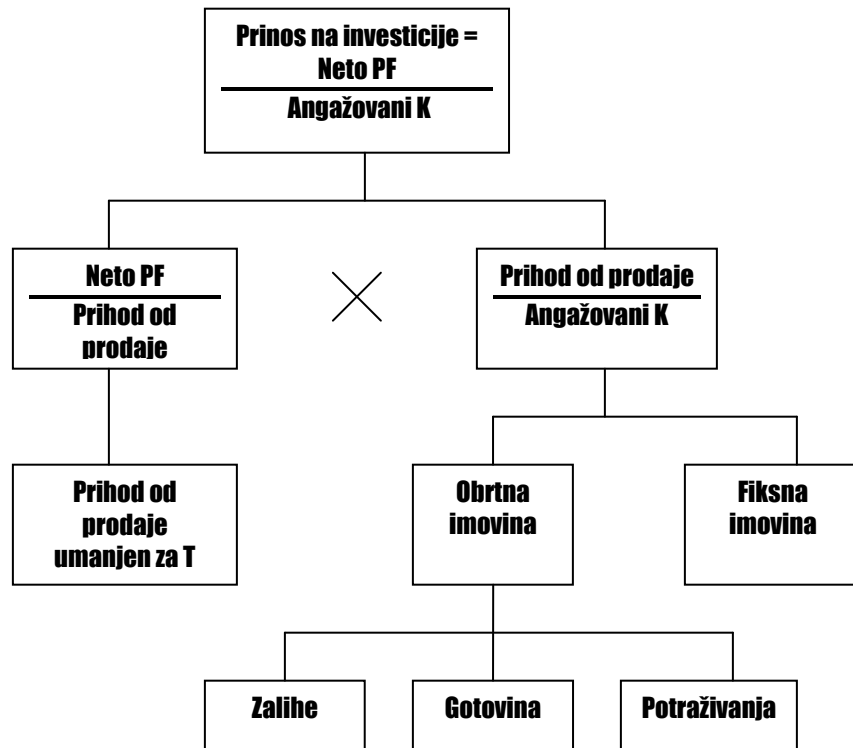
U nastavku rada opisaćemo bitne karakteristike pomenutih funkcija, da bismo kasnije pronikli u njihovu međusobnu povezanost.

Finansijske mere performanse kao instrument finansijskog menadžmenta

Uloga finansijske funkcije je da upravlja finansijskim resursima preduzeća i da obezbedi poštovanje finansijskih limita sa kojima se firma suočava. Neuspeh u tome vodi do finansijskih poremećaja i konačno do finansijskog gubitka i bankrotstva. Zato su finansijsko planiranje i kontrola suštinski deo opšteg procesa upravljanja. Precizno definisanje finansijskih ograničenja i načina na koji predloženi operativni planovi utiču na njih je centralni deo finansijske funkcije. Finansijski planovi sadrže finansijske planske veličine koje je neophodno ostvariti kako bi preduzeće bilo u stanju da odgovori na svoje obaveze. Finansijska kontrola se doživljava kao proces kojim se vrši monitoring planova i ostvarenih vrednosti i predlažu neophodne korektivne akcije u slučaju otkrivanja značajnih odstupanja.

³⁵ Neely, A., *Business performance measurement-theory and practice*, Cambridge University Pres, Cranfield School of Management, UK, 2003, 2.

Finansijski planovi fokusiraju se uglavnom na tri glavne oblasti. Osnovno, planiranje toka gotovine je neophodno kako bi se obezbedila gotovina potrebna za izmirenje finansijskih obaveza preduzeća. Neuspeh u upravljanju gotovinskim tokovima će rezultirati u tehničkoj nesolventnosti (nesposobnosti da se izmire dospele obaveze). Druga oblast koja zahteva pažnju je profitabilnost, odnosno potreba da se ostvaruju sredstva (obično iz prihoda od prodaje robe i usluga) po većoj stopi nego što se troše (u vidu isplata dobavljačima, zaposlenima...). Uprkos tome što su tokom veka poslovnog poduhvata ukupni neto gotovinski tok – NCF i ukupni profit – PF u osnovi jednaki, to može prikriti činjenicu da na kratak rok oni mogu biti značajno različiti. Zaista, jedan od glavnih uzroka propadanja novih malih preduzeća nije taj što su neprofitabilna na duži rok, već taj što rast profitabilnih aktivnosti dovodi do manjka gotovine neophodne za finansiranje tog rasta. Glavna razlika između PF i NCF je u vremenskom periodu između trenutka plaćanja za nabavku kapitalne imovine koja će generisati prihod u budućnosti i trenutka stvarnog priliva tog prihoda koji je neophodan kao obrtni kapital. Ovo ukazuje na treće područje fokusa, na imovinu i finansiranje njene nabavke. Generalno, područje interesovanja finansijskog menadžmenta je i sticanje finansijskih sredstva (što je povoljnije moguće) i iskorišćenost imovine za čiju nabavku su upotrebljena finansijska sredstva, kao i interakcije između tih aktivnosti. Jedinствeni i najmoćniji alat za izveštavanje o tim pitanjima je tzv. «piramida racia», koja je prikazana na slici 1.



Slika 1. Piramida računovodstvenih racia

Izvor: Neely, A., *Business performance measurement-theory and practice*, Cambridge University Press, Cranfield School of Management, UK, 2003, s. 6.

Vrh piramide racia predstavlja sveobuhvatno merilo profitabilnosti koje u odnos stavlja profit i sredstva utrošena za njegovo generisanje, tzv. «*prinos na angažovani kapital*». Tradicionalno, taj racio se razdvaja na dva racia: *profitnu stopu* i *stopu obrta kapitala*. Jasno, prinos na angažovani kapital je jednak proizvodu ova dva izraza. Svaki od sekundarnih racia se dalje razdvaja zahvaljujući činjenici da je profit = prihod od prodaje – troškovi a da se angažovani kapital može razdvojiti na fiksni (fiksna imovina dugoročne prirode) i obrtni (tekuća imovina kratkoročne prirode).

Obzirom da fokusiraniji pristup može biti od veće koristi potrebno je sagledati svrhu izračunavanja svakog racia. Zato ako je u središtu pažnje novčani tok, likvidnost, adekvatna su racia vezana za obrtni kapital i izračunavaju se: opšti racio likvidnosti koji je jednak odnosu tekuće imovine i tekućih obaveza; reducirani racio likvidnosti – poznat i kao «*esid-test*», koji je jednak odnosu neto imovine (tekuća imovina – zalihe) i tekućih obaveza; poznati koeficijent obrta zaliha, (izražen u danima ili mesecima); prosečan period naplate potraživanja; prosečan period plaćanja obaveza prema dobavljačima.

Svaki od ovih racia se odnosi na različiti aspekt ciklusa naplate i plaćanja. Postoje konvencionalne vrednosti za svaki racio (na primer «*opšti racio likvidnosti*» često ima standardnu vrednost oko 2.0, iako je taj odnos značajno pao u novije vreme zbog naprednijih tehnika upravljanja obrtnim kapitalom, dok reducirani racio likvidnosti obično ima vrednost od oko 1.0), ali one ipak variraju po firmama i privrednim delatnostima. Od veće koristi je poređenje sa granskim normama i istraživanje dinamike ovih odnosa tokom vremena što će olakšati procenu mogućnosti pojave nekih finansijskih problema. Opšti princip je da svaki deo racia mora biti relevantan za korisnike kojima je upućen i da ukupni racio mora reflektovati interese određenih korisnika informacija.

Na kraju, ako je poželjno razmotriti pozajmljivanje kapitala kao i njegovu upotrebu može se računati sledeći set racia baziranih na finansijskoj strukturi. Na primer, odnos pozajmljenog (zajmovni) prema akcionarskom (sopstveni) kapitalu poznat pod nazivom *koeficijent zaduženosti ili leveridž* je indikator rizika povezanog sa zaradom po akciji kompanije (jer se kamata oduzima od profita pre nego što se profit raspodeli akcionarima). Često se navodi da fiksnu imovinu treba finansirati kapitalom iz zajmova uzetih na duži period a da obrtni kapital treba da pokriva samo kratkoročne potrebe. Ipak, ovo može izgledati kao logično i provereno pravilo, ali moramo uvideti da neke veoma uspešne kompanije demantuju ovo pravilo u

značajnoj meri. Na primer, većina supermarketa finansira svoje radnje (fiksnu imovinu) bez obrtnog kapitala tako što svoje zalihe pretvore u gotovinu nekoliko puta pre nego što one dospeju za plaćanje (tipičan obrt zaliha je oko tri nedelje, dok je uobičajeni period plaćanja koji im odobri dobavljač obično 90 dana). Stoga, vrednost ovih racia ukazuje na potencijalne rizike, ali to ne sme biti osnov za odlučivanje u vezi finansijske strategije koju nameravamo primeniti.

Dodajmo da ukupan prinos na investicije – ROI racio možemo izračunati na različite načine. Na primer, profit se može javiti u obliku pre ili posle uračunavanja kamate. Angažovani kapital se može izraziti kao ukupni angažovani kapital u poslovanju ili kao akcijski kapital (kapital akcionara). Koje merilo je adekvatno zavisi od namene racia. Ako je težište interesovanja efikasna upotreba finansijskih resursa firme kao celine tada profit pre odbitka kamate i poreza može biti adekvatno stavljen u odnos sa ukupno angažovanim kapitalom. Ako nas zanima upotreba akcijskog kapitala, tada profit koji je na raspolaganju za raspodelu akcionarima (profit po odbitku kamate i poreza) podeljen sa akcijskim kapitalom može biti značajnije merilo. S tim u vezi, ne postoji definitivni skup finansijskih racia za koje se može reći da mere performanse poslovanja. Pre se može reći da se set indikatora može izvesti da bi se ocenili različiti aspekti finansijske performanse po različitim perspektivama. Ove indikatore koriste uglavnom finansijski profesionalci, dok akcije preduzete kao rezultat ove analize mogu biti isključivo finansijske. Jasno je da se znaci finansijskih problema mogu javiti zbog nedostataka u drugim oblastima. U tom slučaju, racia mogu finansijskom direktoru pružiti neophodne informacije kako bi ubedio druge menadžere u neophodnost akcija u cilju izbegavanja finansijskih poremećaja. Međutim, primarna uloga ovog tipa merenja performanse je unutar finansijske funkcije i tiče se efektivnosti i efikasnosti upotrebe finansijskih resursa.

Finansijske mere performanse u funkciji ostvarenja finansijskih ciljeva preduzeća

Druga velika uloga računovodstvenih merila performanse vezana je za finansijske ciljeve poslovanja. Određenije, merila performansi namenjena su potrebama eksternih provajdera kapitalom, kako zajmovnog tako i akcijskog. Na neki način, eksterni finansijski izveštaji se mogu smatrati izrazom internih merila i gore pomenutih racia time što pokrivaju ista tri područja: gotovinski tok, i donekle operativni profit i vrednost imovine. Pored toga, dva težišta su takođe prisutna: performanse poslovanja (finansiranog i zajmovnim i akcionarskim kapitalom) i prinos na sredstva akcionara (stopa prinosa kod akcijskog kapitala). Međutim, daleko veća pažnja se posvećuje izveštavanju akcionara.

Pravno ustrojstvo preduzeća u vlasništvu akcionara stavlja ih u poziciju krajnjih posednika bilo koje finansijske koristi koju preduzeće može kreirati kroz svoje aktivnosti. Pozicija finansijskog rezultata (profita ili gubitka) pokazuje rezultat u obliku *profita nakon odbitka svih izdataka uključujući kamate i poreze*. Ovaj profit će generalno biti raspodeljen u obliku dividendi i delimično zadržan u preduzeću kako bi se finansirao dalji razvoj. Ako bilo koja organizacija ne uspeva da ostvari profit, dividende se i dalje mogu isplaćivati iz zadržanog dohotka ranijeg perioda, ali će konačno i to biti iscrpljeno i doći će do bankrotstva. U takvom slučaju, verovatno je da će akcije postati bezvredne i da će investitori izgubiti svoja ulaganja. Zbog svega toga je profit centralni indikator performansi za akcionare.

Najprisutnije merilo performansi je zarada po akciji, koje predstavlja ukupnu godišnju neto zaradu podeljenu sa ukupnom vrednošću emitovanih akcija. Rezultati budućih očekivanja su ilustrovani u vidu izračunatog racia P/E koji u odnos stavlja sadašnju cenu akcije sa poslednjom vrednošću zarade kompanije. Visoka vrednost P/E ukazuje na očekivanje rasta buduće zarade; niska vrednost ukazuje na stagnaciju ili čak opadanje.

Računovodstvena merila performansi su veoma ograničena kod pružanja dokaza da su stavovi investitora koji se tiču sadašnje zarade zasnovani na «činjenicama» koje mogu izdržati reviziju. Mora se pored toga priznati da su kalkulacije knjigovodstvenog profita stvar procene koliko i činjenica. Na primer, pozicija koja reprezentuje pad vrednosti kapitalne imovine usled obezvređivanja čini veliku troškovnu stavku u knjigama kod većine kompanija. Međutim to zahteva procenu očekivanog veka upotrebe tih sredstava i njihovu verovatnu rezidualnu, neotpisanu vrednost na kraju. Jasno, to zahteva značajan stepen procene i različite računovođe mogu imati različito mišljenje o iznosu profita koji se obelodanjuje. Celo područje «kreativnog računovodstva» ukazuje na to koliko je rastegljiva računovodstvena procena kod vrednovanja profita kada je to od interesa direktorima i ostalim rukovodiocima.

Stoga, paradoksalno, iako se obezbeđivanje prinosa za akcionare vidi kao ukupni cilj poslovnog poduhvata, iskazani računovodstveni podaci o profitu su slaba zamena za podatke o ukupnom prinosu akcionara. Postoji dosta empirijske literature koja ukazuje na relativno nizak nivo korelacije između iskazane profitabilnosti i kretanja cena akcija. Ali, čak i u odsustvu takvog dokaza je jasno da je malo verovatno da je takva veza jaka. U smislu procene performansi iz perspektive investitora, računovodstvena merila pružaju samo opis situacije i naknadno potvrđujući dokaz. Čak je i dodata ekonomska vrednost, koju ćemo detaljno razmotriti u sledećem odeljku, u osnovi merilo performanse bazirano na knjigovodstvu i od njega se ne može očekivati više nego da predstavlja nesavršenu refleksiju prinosa koji ostvaruju akcionari.

Finansijske mere performanse u funkciji motivisanja i kontrole

Treća velika funkcija finansijskih mera performansi odnosi se na njihovu internu upotrebu kao sredstva motivacije i kontrole aktivnosti menadžera, kako bi se oni koncentrisali na uvećanje ukupne vrednosti biznisa ili bar vrednosti koja će pripasti akcionarima.

Osnovni računovodstveni pristup motivaciji i kontroli je podela organizacije po «centrima odgovornosti». To su organizacione jedinice koje su ako je to moguće samostalne i koje su odgovorne za definisane aspekte performanse. Na najvišem nivou one se definišu kao investicioni centri, gde menadžeri odgovaraju i za investiranje u poslovnu imovinu i za njenu efektivnu upotrebu. Tipično merilo performanse menadžera investicionog centra će biti prinos na angažovani kapital, što obuhvata i profit i komponente vrednosti imovine. Na nižem nivou su definisani profitni centri. Ovde su menadžeri odgovorni za ostvarivanje prihoda od prodaje i za upravljanje troškovima kod isporuke dobara ili usluga. Kod njih je profit adekvatno merilo. Konačno, na najnižem nivou odgovornosti su centri troškova gde se rezultati jedinica aktivnosti ne mogu sagledati u pojmovima ostvarenog prihoda i menadžeri su odgovorni samo za troškove. Za upravljanje performansom centri troškova zahtevaju druge (neračunovodstvene) indikatore koji će biti povezani sa njima kako bi se obuhvatili outputi koji nastaju upotrebom inputa.

Rezidualni dobitak (RI) se definiše kao razlika poslovnog dobitka i zahtevanog povraćaja na uloženi kapital. Zahtevani povraćaj na uloženi kapital dobija se primenom zahtevane stope povraćaja. Za razliku od ROI, ovo merilo se može porediti između više organizacionih jedinica, čak i sa različitim rizicima poslovanja. Organizaciona jedinica koja ima najveći RI najviše doprinosi vrednosti firme.

Menadžeri mogu preduzimati akcije koje uzrokuju kratkoročna povećanja RI i ROI, ali koje su u konfliktu sa dugoročnim interesima preduzeća, kao što je ograničavanje istraživanja i razvoja i održavanja pogona u poslednja tri meseca fiskalne godine radi dostizanja ciljnog nivoa profita u toj godini. Iz tog razloga, neke firme ocenjuju performanse organizacionih delova na osnovu ROI i RI tokom niza godina.

Tokom 90-ih godina predstavljena je i uspešno plasirana mera EVA-dodata ekonomska vrednost, kao sveobuhvatno merilo performanse za kompanije i za pojedine poslovne jedinice, a koje je konceptualno identično RI-u. Tvrdi se da sva druga merila zastupljena u praksi uključujući PF, ROI i zaradu po akciji potencijalno dovode do disfunkcionalne motivacije menadžera. Kako bi se podstakli menadžeri da se fokusiraju na kreiranje vrednosti za akcionare (a ne na jurenje rezultata u svoju

korist) zagovara se upotreba EVA, kao jedinog merila koje nesumnjivo omogućuje adekvatnu motivaciju.

Dodatna ekonomska vrednost je specifičan tip obračuna rezidualnog dobitka i dobija se na sledeći način:³⁶

EVA=poslovni dobitak po odbitku poreza –
(prosečna cena kapitala x (ukupna aktiva – tekuće obaveze))

Možemo primetiti da je, u odnosu na RI, poslovni dobitak zamenjen dobitkom posle oporezivanja, cena kapitala posečnom cenom kapitala, a ukupna aktiva razlikom između ukupne aktive i tekućih obaveza. Prosečna cena kapitala (weighted-average cost of capital-WACC) je jednaka prosečnim cenama svih dugoročnih izvora finansiranja posle oporezivanja.

Vrednost se stvara samo ako poslovni dobitak posle oporezivanja premašuje cenu uloženog kapitala. Da bi unapredili EVA, menadžeri moraju zaraditi više sa istim kapitalom, koristiti manje kapitala ili investirati u projekte sa visokim prinosom.

Upotreba EVA se ne preporučuje samo na najvišim nivoima organizacije, već i njena upotreba što je moguće niže kroz organizacionu hijerarhiju, tako da menadžeri na svim nivoima imaju zadatak da u izveštajima prikažu što višu EVA. Zastupa se i stav da bonusi moraju biti što više u vezi sa ovim indikatorom. Tako će menadžeri biti motivisani na povećanje kreirane vrednosti za akcionare.

Komplementarni pristupi koji su kasnije razvijeni udaljili su se od koncentracije na računovodstvene indikatore i uvode razmatranje mnoštva faktora za koje se očekuje da «pokreću» buduću ekonomsku performansu. Najpopularniji od ovih pristupa 90-ih godina je Balanced Scorecard (BSC), razvijen na Harvard poslovnoj školi.

Pristup BSC ima više karakteristika koje ga čine dobrim alatom za struktuiranje spektra mera performansi. Prvo, on uspostavlja eksplicitnu vezu između izloženih strategija preduzeća i mera performansi koji se koriste za praćenje i kontrolu implementacije strategije. Ova ključna osobina jasno znači da nije potreban univerzalan set merila performansi koji će biti adekvatan za sve organizacije u svim okolnostima (što je glavna pretpostavka kod mnogih računovodstvenih pristupa), već specifična merila treba razvijati za specifične okolnosti. Drugo, četiri glavne oblasti u kojima se razvijaju mere performansi (finansije, korisnici, poslovni procesi i inovacije i učenje) su u skladu sa glavnim stejkholderima organizacije. Treće, prisutan je jasan pokušaj da se modeliraju glavni uzročnici buduće performanse, dok

³⁶ Divisional Performanse Measurement: Lecture Notes, 2002, s.3.

svaka oblast zahteva da se postavi pitanje «...šta sve moramo preduzeti u cilju satisfakcije naših očekivanja?» i da se generišu adekvatni odgovori. Konačno, zahtev da se ne koriste više od četiri mere za svako područje znači fokus na «ključne faktore uspeha». To može pomoći kod kontrole tendencija da se formira sve veći broj mera performanse. Teškoće kod konstruisanja BSC ne nastaju zbog problema generisanja dovoljnog broja indikatora već zbog njihovog limitiranja i selekcije najbitnijih merila. U ovoj formulaciji, Balanced Scorecard koristi mere finansijskih performansi kako bi se osigurali zahtevi finansijera, pri čemu dodata ekonomska vrednost može adekvatno biti upotrebljena kao jedna od finansijskih mera. Zanimljivo, finansijski indikatori se mogu javiti u ostalim oblastima. Na primer, proporcija prihoda od prodaje novih proizvoda se koristi kao mera inovacije i učenja. Jasno, mera izvedena iz finansijskih komponenti koristi se za ocenu dugoročnih izgleda poslovne jedinice. Na sličan način, satisfakcija potrošača se može oceniti na osnovu obnovljenih ugovora, opet mereno preko prihoda od prodaje.

Povezanost funkcija mera performansi

Uprkos razdvajanju triju glavnih funkcija knjigovodstvenih mera performansi, uobičajeno je da pojedine mere budu upotrebljene za više od jedne namene. Na primer, ROI može biti na vrhu piramide racia finansijske efektivnosti kao glavni cilj poslovanja, ali i kao osnovna ciljna vrednost upotrebljena da motiviše i prati operativne performanse.

Najviše obrađivana računovodstvena tehnika kojom se povezuju različite funkcije mera performansi je proces budžetiranja, pod kojim se podrazumeva procenjivanje budućih finansijskih potreba u cilju realizacije željenog stepena rentabilnosti, očuvanja zadovoljavajućeg stepena likvidnosti i dostizanja predviđenog finansijskog stanja. Budžetiranjem se unapred daju konačna očekivanja koja predstavljaju najbolji instrument za ocenu performansi određenog učinka.³⁷

Razlikuju se dve glavne funkcije budžetiranja. Prvo, budžet se posmatra kao instrument koji finansijska služba može koristiti u cilju zadržavanja preduzeća unutar limita poslovanja. Drugo, mnogo je više u upotrebi kod većine kompanija kao instrument opšte menadžment kontrole. Ovde su ciljevi iz budžeta određeni po individualnim centrima odgovornosti i njihovim menadžerima, tako da se operativne performanse mogu pratiti i kontrolisati. Agregiranjem svih budžeta centara odgovornosti dobijamo ukupan operativni cilj organizacije izražen u finansijskim ciljevima.

³⁷ Novičević, B., *Upravljačko računovodstvo-budžetska kontrola*, Ekonomski fakultet, Niš, 2003., s. 18-20.

Korišćenje istih budžeta i za finansijsko planiranje i za menadžment kontrolu često dovodi do toga da nijedna namena nije adekvatno zadovoljena. Procene kod finansijskog planiranja moraju biti «najbolje moguće procene» verovatnih ishoda, ili čak konzervativne, zbog izbegavanja neprijatnih posledica iznenadne nelikvidnosti. Suprotno tome, menadžment kontrola se najbolje ostvaruje preko budžetskih procena koje su date kao motivacioni ciljevi koji su «izazovni ali dostižni». U praksi, ti ciljevi su često nedostižni, ali služe svrsi motivisanja menadžera na maksimalne napore.

Usled visokog nivoa neizvesnosti sa kojim se suočava kompanija i teškoća kod preciznih procena budućih događaja, budžet se često smatra zastarelim i pre nastupa odnosnog perioda. Kod takvih organizacija, primarna uloga budžetiranja je finansijsko planiranje uz menadžment kontrolu potpomognutu skupom mera operativnih performansi, koje su po prirodi nefinansijske, eventualno obuhvaćeno BSC okvirom.

Zaključak

Finansijske mere performansi stavljaju se u funkciju finansijskog menadžmenta i ostvarenja finansijskih ciljeva preduzeća. Kada se koriste u svrhe menadžment kontrole, njihova uloga postaje još složenija obzirom da moraju da pomognu da se operativni menadžeri stalno motivišu i podstiču na usavršavanje svojih veština u interesu cele organizacije. Iz te perspektive, funkcija menadžment kontrole jasno zahteva mešavinu finansijskih i nefinansijskih merila i okvir za njihovo integrisanje, kao što je, na primer Balanced Scorecard.

Dodajmo da nije od suštinskog značaja slepo pratiti Balanced Scorecard okvir. Bilo koji drugi pristup koji zadovoljava potrebe preduzeća se može koristiti, sve dok se kao krajnji rezultat dobija jasan opis strategije koji se dalje može lako komunicirati po nivoima i nadgledati. Zato, značajnu pažnju treba posvetiti konceptualnoj definiciji i metodama upotrebljenim za konstrukciju adekvatnog sistema mera performansi koji će podsticati menadžere na dostizanje organizacionih ciljeva.

Literatura

1. Collier, P., *Accounting for managers-Interpreting accounting information for decesion making*, Aston business School, Aston Uniersity, 2004;

2. Neely, A., *Business performance measurement-theory and practice*, Cambridge University Press, Cranfield School of Management, UK, 2003;
3. Novičević, B., Antić, Lj., Stevanović, T., *Upravljanje performansama preduzeća*, Niš, 2006;
4. Proctor, R., *Managerial accounting for business decisions*, Financial Times, Prentice Hall, 2002;
5. Novičević, B., *Upravljačko računovodstvo-budžetska kontrola*, Ekonomski fakultet, Niš, 2003;
6. Divisional Performance Measurement: Lecture Notes, 2002.

Ana Lalević*

Strategijsko upravljačko računovodstvo-nova dimenzija konkurentnosti savremenog preduzeća

Abstract

Globalization, improvements in communications technology, improvements in infrastructure in third world countries, falling political barriers to trade and cooperation - all have combined to create a faster and, some say, more hostile world. Profound changes in the global economic landscape are driving organizations of all types to be customer-centered and process-driven. They are looking for the answers to fundamental strategic questions like, "What business should we be in?" "Which customers are most profitable?" "What are our risks, and how do we manage them?" Business professionals will be called upon to answer these questions quickly and knowledgeably. Will you be ready? How do you keep up with new and innovative management concepts? How do you apply these concepts to help businesses sustain a competitive advantage? The provision and use of management accounting information for strategy implementation, management planning, and control in organisations. The unit aims to provide an in-depth understanding of how performance management systems can be designed to support the strategy of an organization. Issues related to the design, implementation and use of contemporary performance management systems and techniques are covered, as are behavioural aspects of management accounting systems.

Key words: traditional management accounting, competitive advantage, management accounting information, management accounting systems, strategic management accounting...

Tradicionalno upravljačko računovodstvo: strategijski dometi i ograničenja

Krajem 80-tih godina prošlog vijeka veliki broj radova koji je napisan iz domena upravljačkog računovodstva bio je prožet kritikama koje su se prvenstveno odnosile na njegovu slabu informacionu moć. Kritike su bile upućene od strane renomiranih imena iz date oblasti, te su najvećim dijelom autori ukazivali na nemogućnost konvencionalnog upravljačkog računovodstva da se odupre promjenama koje su se kao stihija širile i obuhvatale skoro sve segmente poslovanja preduzeća. Autori [1, str.216-217] naglašavaju da promjene koje su nastale u oblasti informacione

* Ekonomski fakultet, Podgorica

tehnologije, dešavanju na globalnoj tržišnoj sceni, zahtjevima potrošača, nijesu mogle a da ne tangiraju jedan veoma značajan segment poslovanja preduzeća. Naime, ukoliko bi preduzeće nastavilo poslovanje u takvim uslovima, zasnivajući odluke na bazi agregiranih, iskrivljenih i nepouzdanih informacija dobijene od strane postojećeg upravljačko računovodstvenog sistema, našlo bi se u situaciji da na vrijeme ne reaguje na izazove koje sa sobom nosi promjenljivo i nestabilno okruženje. Informacija na kojoj treba da počiva donošenje odluke u takvim uslovima treba da bude blagovremena, relevantna i pouzdana. Zbog toga i ne treba da čudi činjenica što je u posmatranom periodu nastao veliki broj radova koji su ukazivali na postojanje značajnih strategijskih ograničenja konvencionalne teorije i prakse upravljačkog računovodstva. Navedene kritike su upućivale na potrebu promjene, odnosno modifikacije postojećeg upravljačko računovodstvenog sistema i stvaranje novog, koji će počivati na temeljima strategijskih izazova koje sa sobom nose dinamični uslovi poslovanja. Time je i početak nove evolutivne etape u razvoju upravljačkog računovodstva upravo podstaknut kritikama njegove postojeće prakse. Kritike su iznjedrile nove ideje koje su kasnije dobile određeni oblik i formu konceptualizovanu u pojavi *strategijskog upravljačkog računovodstva*.

Strategijska ograničenja koja su u navedenom periodu bila pripisana konvencionalnom upravljačkom računovodstvu [5, str.834] odnosili su se na:

- *činjenicu da konvencionalno upravljačko računovodstvo nije kreirano da odgovori na zahtjeve koje mu nameće novo proizvodno i konkurentsko okruženje;*
- *tradicionalni sistemi obračuna troškova nijesu u mogućnosti da odgovore na potrebe menadžmenta savremenog preduzeća;*
- *praksu upravljačkog računovodstva koja je podređena zahtjevima finansijskog računovodstva;*
- *prevashodnu usmjerenost na interni fokus, dok zapostavlja spoljašnje okruženje.*

Usko povezano sa prethodno navedenim su i druge zamjerke [11, str.24] upućene tradicionalnoj praksi upravljačkog računovodstva, koje se najvećim dijelom odnose na:

- *kontrolu preduzeća posredstvom funkcije planiranja i kontrole;*
- *puno korišćenje resursa;*
- *integraciju finansijskog računovodstva sa finansijama kompanije kroz vrednovanje zaliha i punu apsorpciju troškova;*
- *optimizaciju efikasnosti kroz upoređivanje stvarnih troškova sa unaprijed datim standardima.*

Posmatrano u cjelosti, poslovno okruženje je doživjelo bez presedana dramatične promjene. Poslovanje sa takvim dolazećim promjenama je u dinamičnim uslovima poslovanja prihvaćeno kao sastavni dio života savremenog preduzeća. Ključni izazov i odluka savremenog preduzeća je, na koji način da se adaptira ili da odgovori na sve rastući tempo promjena. Činjenica je da se novi trgovinski prostor širi nezamislivom brzinom, dok stara proizvodna tržišta iščezavaju ili bivaju revitalizovana od strane novog menadžment pristupa. Takođe smo svjedoci činjenice da su promjene značajnim dijelom zahvatila i intelektualnu klimu unutar preduzeća, tako da nove koncepcije ekonomske transformacije zahtijevaju promjene koje počivaju na poretku i stvaranju novih prepreka za konkurenciju³⁸.

Upravljačko računovodstvo u dinamičnom poslovnom okruženju

Negodovanje u pogledu upotrebe konvencionalne prakse upravljačkog računovodstva značajnim dijelom je podstaknuto njegovim fokusom, koji je bio previše uzan i koji je svojim sadržajem obuhvatao informacije koje su bile internog karaktera. Preveliki oslonac na takav informacioni spektar doveo je i do siromašnog prilaza u formulisanju strategija preduzeća koje su koncipirane najvećim dijelom uz podršku i tumačenje godišnjih izvještaja. Zbog velike usmjerenosti na interni fokus i preopterećenosti nerelevantnim, previše agregiranim podacima koje im je on donosio, konvencionalno upravljačko računovodstvo je bilo "slijepo" da vidi da se izvor konkurentne prednosti i uspješne strategijske pozicioniranosti preduzeća upravo krije u spoljašnjem okruženju. Kritike koje su se velikim dijelom pojavile 80-tih godina prošlog vijeka su navodile na ispravan pravac i pogled koji treba da usmjeri praksu i teoriju konvencionalnog upravljačkog računovodstva. Stoga i ne treba da čudi činjenica što je u navedenom periodu isplavilo nekoliko koncepata informacione podrške menadžmenta preduzeća. Koncepti su nastali kao posljedica odgovora na zbivanja u savremenim uslovima poslovanja kao i potreba za promjenom postojeće "ukočenosti i okovanosti" teorije i prakse konvencionalnog upravljačkog računovodstva.

Kako su zbivanja u savremenim uslovima poslovanja sve više dobijale neslućene razmjere, bilo je potrebno razumjeti i uočiti pravi i pogodan trenutak za promjenu postojeće filozofije konvencionalnog upravljačkog računovodstva. To tim prije što preduzeća počinju da shvataju da izvor informacija i konkurentne prednosti ne leži samo unutar njega, nego i vani, kao i da od efikasnosti preduzeća da predvide i reaguje na izazove koje nose uslovi poslovanja u velikoj mjeri opredjeljuje njegovu

³⁸ U kontekstu navedenog, interesantno je istaći podatak koji ukazuje da je tokom proteklih 25 godina procenat radne snage na radnim mjestima u uslužnom sektoru približno porastao sa 55% na 70%. Kako se dalje navodi, očekivanja su da će u narednom periodu oko 80% radne snage biti zaposleno u uslužnom sektoru [9, str.62].

sposobnost i moć. Drugim riječima, okruženje preduzeća određuje njegovu moć, a moć se nalazi u kreiranju: zahtijevanih stratejskih atributa proizvoda, brzini reagovanja na zahtjeve/potrebe/želje kupaca, logistici i postprodajnim uslugama, kvalitetu i pouzdanosti proizvoda itd. Ukoliko bi preduzeće pošlo u ovakvu jednu misiju oslanjajući se na interno fokusirane informacije, prijeti mu opasnost da zapadne u zamku formulisanja neadekvatnog obima, kao i funkcionalnih atributa proizvoda (ukoliko se fokusiramo na analizu potrošača). Nadalje, upotrebom tzv. internih troškova preduzeća kao i istorijskih podataka o ostvarenim prihodima od prodaje i tržišnog učešća, u savremenim uslovima poslovanja preduzeću prijeti opasnost da donese pogrešne odluke jer zapostavlja jedan veoma značajan izvor informacija, za koji smo nekoliko puta naglasili da ja danas osobito bitan-eksterni.

Upravljačko računovodstvo obuhvata dizajniranje i upotrebu računovodstvenih podataka unutar preduzeća. Pretstavlja dinamičan sistem koje je komponovan od fleksibilnih pravila koja treba da se adaptiraju i odgovore na promjene u savremenom poslovnom okruženju. Dvije glavne snage koje utiču na preduzeće danas su: promjena tehnologije i globalna konkurencija. Preduzeće koje ne uspije da se adaptira i da odgovori na izazove koje proizvode date snage neće biti u mogućnosti da opstane na dugi rok. U težnji da kontinuirano modifikuje sopstveni životni stil, savremenom preduzeću se ne može pripisati epitet nepromjenljivog entiteta. Stoga nastoji da implementira metode koje su razvijene i koncipirane unutar upravljačko računovodstvenog sistema i koje će doprinijeti realizaciji njegovih ciljeva posredstvom efikasnijeg procesa donošenja odluka. Generalno postoji jedan opšte koncipirani upravljačko računovodstveni sistem koji je nametnut preduzeću. Kako je svako preduzeće različito dizajnirano sa specifičnim strukturnim odlikama i komponovano od različitih članova, nije moguće univerzalni upravljačko računovodstveni sistem primijeniti unutar svakog, pojedinačnog preduzeća. Stoga metode upravljačkog računovodstva moraju da se adaptiraju i usklade sa promjenljivim preduzećem kako bi se postigao zadovoljavajući stepen preferencija.

U upravljačkom računovodstvu savremeno preduzeće ne samo da vidi potencijalni izvor mogućnosti za postizanje konkurentne prednosti već i značajan mehanizam koji mu omogućava [12, str.27-29]:

- *planiranje i kontrolu postojećih aktivnosti,*
- *planiranje i formulisanje budućih strategija, taktika i operacija,*
- *optimiziranje upotrebe resursa kao i povećanje njihove efikasnosti,*
- *mjerenje, procjenu kao i poboljšanje performansi preduzeća,*
- *redukovanje subjektivnosti u postupku donošenja odluka,*
- *poboljšanje interne i eksterne komunikacije,*
- *osiguranje opipljive i neopipljive imovine,*
- *korporativno upravljanje i internu kontrolu.*

Na osnovu naprijed navedenog, konstatujemo da su esencijalne komponente upravljačkog računovodstva, koje ujedno formiraju njegovu fundamentalnu suštinu opisane pojmovima: nadležnost tj. odgovornost, kontrola, pouzdanost, uzajamna zavisnost i relevantnost. Prodirući dublje u njegovu prirodu, istraživači ukazuju da je značajno promijenjena u odnosu na onu koja ga je prvobitno odslikavala. Naime, uslovi poslovanja su nametnuli promjenu mjesta i uloge koju je ranije zauzimao, tako da sadržinu savremenog upravljačkog računovodstva danas određuju njegova eksterna orijetacija, dinamičan pristup, veći naglasak na timskom radu kao i težnja ka uspostavljanju veza među organizacionim strategijama kako bi se realizovale akcije preduzeća. Time upravljačko računovodstvo pokušava da pronađe sebi mjesto unutar definisanog koncepta koji je rukovođen idejom "držati korak ispred promjena".

Većina istraživanja koja su do sada urađena na polju upravljačkog računovodstva ukazuju da je njegova osnovna svrha bila "snabdijevanje menadžmenta sa ključnim informacijama, brzo i precizno koliko god je to moguće, kako bi se preduzela adekvatna akcija". Kasnije usljed promjene tržišnih uslova privređivanja dolazi do djelimičnih izmjena u shvatanju njegove prvobitne suštine tako da je "funkcija upravljačkog računovodstva bila da participira u dodavanju vrijednosti u organizacionom procesu formulisanja strategije, kontrole i promjena". Istraživači naglašavaju da je značajan naglasak u navedenom poimanju upravljačkog računovodstva stavljen na pojmove kao što su "dodavanje vrijednosti", "organizacioni proces", "strategija", i "promjena". Naime, navedena definicija je koncipirana tako da odražava promjene u poslovnom okruženju i menadžment filozofiji, promjene uloge upravljačkog računovodstva, kao i značaja koji imaju upravljačke računovođe. Polazeći od toga, istraživači iz oblasti upravljačkog računovodstva zaključuju da:

- *se širi krug korisnika informacija obuhvaćeni u upravljačkom računovodstvu (obuhvataju inženjere, poslovanje, marketig, međufunkcionalne timove kao i ćelijski timski rad);*
- *je proširena uloga upravljačkih računovođa njihovim uključivanjem u ekspertne savjete, vođe tima, dizajniranje i upravljanje informacionim sistemima, funkcije kontrole, kao i snabdijevanje informacijama. U skladu sa datim, upravljački računovođa postaje analitičar, interni konsultant kao i menadžer koji je u mogućnosti da na osnovu raspoloživih podataka upravlja savremenim preduzećem.*

Napominjemo još jednom, da kritike koje su kasnih 80-tih godina prošlog vijeka upućene postojećoj teoriji i praksi tradicionalnog upravljačkog računovodstva nijesu bile uzaludne i neosnovane. One su polako počele da otvaraju novi željeni put u

prilazu upravljačkom računovodstvu koje je okarakterisano kao *strategijsko upravljačko računovodstvo* (Strategic Management Accounting (SMA)). Riječ je o strategijskom pristupu i pogledu na zbivanja u okruženju. Transformisanjem globalnih inputa u korisne i upotrebljive informacije koje imaju "težinu" da služe kao pouzdano strategijsko oruđe u kreiranju zahtijevanih funkcionalnih atributa proizvoda, koji će se plasirati po nižim cijenama uz utrošak što manje kvantitativne vrijednosti koja je učestvovala u dobijanju navedenih atributa, preduzeće stiče mogućnost tržišnog nadmetanja.

Usklađen sa današnjim konkurentskim i poslovnim okruženjem, značaj strategijskog pogleda upravljačkog računovodstva sve više prati pozitivan trend. Stoga se godinama od strane velikog broja istraživača propagiralo kao potencijalna oblast razvoja koja želi da poveća budući doprinos upravljačkog računovodstva. Ili kako se navodi, strategijsko upravljačko računovodstvo pretstavlja produžetak internog fokusa konvencionalnog upravljačkog računovodstva uključivanjem eksternih informacija o konkurenciji [7, str.1]. Zahvaljujući dobijenim informacijama, strategijsko upravljačko računovodstvo doprinosi sticanju konkurentskih prednosti pronalaženjem i analiziranjem načina za smanjenjem troškova i/ili povećanjem mogućnosti za diferenciranjem proizvoda preduzeća posredstvom istraživanja veza u vrednosnom lancu, kao i optimiziranjem izazivača troškova.

Strategijska dimenzija upravljačkog računovodstva

80-te godine prošlog vijeka su pretstavljale veliku prekretnicu u razvoju upravljačko računovodstvene teorije i prakse. Napisan je veliki broj radova koji nedvosmisleno to i potvrđuju. U prilog tome svjedoče i izvještaji koji su nastali upravo tih godina od strane Bromwich i Bhimani [2, str.127], koji skreću pažnju ka strategijskom upravljačkom računovodstvu kao oblast koja će predstavljati perspektivu budućeg razvoja. Simmonds [6, str.1] posmatra strategijsko upravljačko računovodstvo kao tehniku koja treba da doprinese postupku snabdijevanja i analize podataka upravljačkog računovodstva koje su u interakciji sa njegovim poslovanjem kao i poslovanjem njegove konkurencije, a koje su nadalje korisne za razvoj i praćenje strategije datog poslovanja. Odnosno, to je proces pribavljanja i analiziranja podataka o preduzeću i njegovim konkurentima za potrebe razvijanja i analiziranja poslovnih (konkurentskih) strategija preduzeća. U skorije vrijeme, Bromwich [3, str.206] koji se smatra jednim od glavnih pobornika za strategijsko upravljačko računovodstvo ga i posmatra u kontekstu:

- *snabdijevanja, praćenja i analize finansijskih informacija na proizvodnom tržištu preduzeća,*
- *praćenje i analiza troškova konkurencije, troškova struktura proizvoda i,*

- *projekcija i analiza strategija preduzeća, konkurencije na datim tržištima tokom cijelog vremenskog perioda.*

U tom smislu, a u cilju detaljnijeg istraživanja njegove suštine, nameće nam se pitanje koje traži iscrpan odgovor: "U čemu se ogleda prednost novog pogleda na upravljačko računovodstvo i da li je njegovo takvo i toliko isticanje zaista vrijedno pažnje?" Odnosno, "Da li je novi koncept upravljačkog računovodstva u mogućnosti da odgovori na izazove koji se poput začaranog kruga šire i sve više tangiraju savremeno preduzeće koje nastoji da opstane u dinamičnim uslovima poslovanja?" Odgovor na navedena pitanja možemo dobiti samo ukoliko uporedimo koncept konvencionalnog upravljačkog računovodstva sa konceptom koji je iznjedrila potreba menadžmenta preduzeća za strategijskim pogledom na zbivanja u savremenim uslovima privređivanja.

<i>Karakteristike konvencionalnog upravljačkog računovodstva</i>	<i>Karakteristike strategijskog upravljačkog računovodstva</i>
<i>1. opterećeno historijom</i>	<i>1. usmjereno na budućnost</i>
<i>2. usmjereno na jedan entitet</i>	<i>2. prati odnose između preduzeća</i>
<i>3. usmjereno na jedan period</i>	<i>3. usmjereno na više perioda</i>
<i>4. usmjereno na jednu odluku</i>	<i>4. usmjereno na više odluka</i>
<i>5. introspektivno</i>	<i>5. otvoreno</i>
<i>6. fokusirano na proizvodne aktivnosti</i>	<i>6. fokusirano na konkurenciju</i>
<i>7. obuhvata postojeće aktivnosti</i>	<i>7. obuhvata moguće aktivnosti</i>
<i>8. reaktivno</i>	<i>8. proaktivno</i>
<i>9. programirano</i>	<i>9. neprogramirano</i>
<i>10. previđa veze sa drugima</i>	<i>10. uspostavlja veze sa drugima</i>
<i>11. orijentisano na podatke</i>	<i>11. orijentisano na informacije</i>
<i>12. zavisi od postojećih sistema</i>	<i>12. ne zavisi od postojećih sistema</i>
<i>13. izgrađeno na konvencijama</i>	<i>13. ignoriše konvencije</i>
<i>14. mjesečna procjena ostvarenja zasniva se na finansijskom pregledu</i>	<i>14. tromjesečni/šestomjesečni multidimenzionalni pregled</i>
<i>15. finansijska evaluacija sa strogim kriterijumima u procjeni investicija</i>	<i>15. strategijska analiza upotrebom višestrukih modela za unapređenje odluka bazirane na procjeni</i>
<i>16. analiza profitabilnosti se zasniva na proizvodu</i>	<i>16. analiza profitabilnosti se zasniva na proizvodima, potrošaču i tržištu</i>

Tabela br.1. Konvencionalno vs. strategijsko upravljačko računovodstvo
[9, str.120]

Na osnovu navedenog (*Tabela br.1*) zapažamo postojanje velike suprotnosti u fokusima strategijskog u odnosu na konvencionalni prilaz upravljačkom računovodstvu. Jasno je da su i jedan i drugi sistem kreirani i prilagođeni potrebama vremena u kome su egzistirali. Naglašavamo da su karakteristike koje su obilježile konvencionalno upravljačko računovodstvo odgovarale stabilnim, mirnim uslovima poslovanja bez velikih turbulencija pa time ne treba da zabrinjava njegova previše interna usmjerenost, ukočenost i tradicionalizam. Nasuprot tome, naglasili smo više puta da je strategijsko upravljačko računovodstvo nastalo kao rezultat "potrebe" za strategijskim pogledom na zbivanja u tržišnim uslovima poslovanja. Stoga ga odlikuje dosta širok, eksterni, proaktivni pogled na zbivanja u budućnosti.

Smatramo da je riječ o jednom veoma značajnom i korisnom prilazu upravljačkog računovodstva koji otvara preduzećima širok spektar mogućnosti u razumijevanju tržišnih potreba i aktivnosti konkurencije. Istraživači naglašavaju da velika odgovornost pada na stvaranje kvalitetnog sistema snabdijevanja informacijama, koji doprinosi stvaranju strategijskog pogleda na formulisanje organizacione strategije kao i upravljanje njenom implementacijom. Međutim, navodimo mišljenje autora koji naglašava da se u pogledu procedura, metodologija i instrumenata koji se koriste u finansijsko-računovodstvenoj analizi, strategijsko upravljačko računovodstvo toliko značajno ne razlikuje od konvencionalnog upravljačkog računovodstva. Autor navedeno potkrepljuje tvrđenjem da upotrebom klasičnog sistema obračuna troškova, kao predmet obračuna služe troškovi, prihodi i rezultati koji su ostvareni u kraćim vremenskim periodima, jedinicama učinka kao i decentralizovanim organizacionim jedinicama, dok je kod strategijskog upravljačkog računovodstva to slično, uz obuhvatanje još širih elementata koji se vezuju za izbor, razvijanje, realizaciju i promjenu konkretne strategije [8, str.59].

Strategijsko upravljačko računovodstvo: korak naprijed ili nazad?

U nastojanju da što vjerodostojnije odrede novi prilaz upravljačkom računovodstvu primjetno je veliko interesovanje od strane istraživača koji su se bavili datim problemom. Nadalje, opažamo da postoji širok varijetet definicija, koji se kreće od uskih koje odlikuje interno usmjerenost u determinisanju pojma, do ekstremno širokih, odnosno eksterni prilaz pristupu problemu. Stoga ćemo pokušati da ukažemo na mišljenja pojedinih istraživača čiji je istraživački napor ostavio dubok trag u determinisanju granica do kojih doseže strategijsko upravljačko računovodstvo. Skrećemo pažnju da uprkos isticanju shvatanja da je strategijsko upravljačko računovodstvo koncept koji je prihvaćen, postoji još uvijek neobuhvatan suštinski okvir u pogledu šta se zaista pod datim pojmom podrazumijeva. Stoga neki autori ističu da strategijsko upravljačko računovodstvo predstavlja oblast koja je nastala kao rezultat potrebe i čije su granice još uvijek labave. U skladu sa navedenim, ne postoji objedinjen pogled, tj. mišljenje šta je ili kakve sposobnosti

razvija kao i mogućnosti koje pruža. Usljed toga, postojeća literatura ukazuje da je oblast strategijskog upravljačkog računovodstva različito shvaćena pa je time i dosta razdvojena. Time i različiti prilazi njegovom pojmovnom određenju.

Primijetan je i broj onih autora koji više naglašavaju internu orijentaciju strategijskog upravljačkog računovodstva. Pojedini autori strategijsko upravljačko računovodstvo posmatraju kao izvor koji doprinosi snabdijevanju informacijama kako bi se obezbijedila podrška strategijskih odluka³⁹ u preduzeću. Stoga, kako dalje navode, podržavanje organizacionih glavnih dugoročnih odluka⁴⁰ se nalazi unutar domena strategijskog upravljačkog računovodstva. Ovaj pogled na strategijsko upravljačko računovodstvo je naišao na podršku od strane istaknutih računovođa, Kupera i Kaplana [4, str.59] koji ističu da su strategijsko računovodstvene tehnike dizajnirane da podrže obuhvatne konkurentske strategije u preduzeću, posredstvom snažnog mehanizma upotrebe informacione tehnologije koja doprinosi razvoju mnogo savršenijih proizvoda uz podršku uslužnog servisa.

Polazeći od navedenog, ne smijemo da generalizujemo pristup strategijskom upravljačkom računovodstvu u smislu njegove isključive orijentacije na eksterni fokus. Naime, osnovna ideja suštine upravljačkog računovodstva, iako se to na prvi pogled čini, nije apstraktno zamišljeno kvalitativno i kvantitativno eksterno informaciono izvorište, već se prije svega može shvatiti kao računovodstveno-organizaciono rješenje o formiranju relativno osamostaljene, strategijskim ciljevima primjerene, računovodstveno informacione baze podataka i strategijskog upravljačkog obračuna usmjerenog prema top menadžmentu preduzeća, a radi usvajanja, razvijanja, realizacije, kontrole i promjena konkurentskih strategija [8, str.59].

Na kraju, iznosimo mišljenje koje je najvećimi dijelom usklađeno sa stavom nekih autora gdje se ukazuje da, iako opisan kao eksterno orijentisano pristup koji obuhvata cjelokupan lanac vrijednosti, to u njegov fokus pored finansijskih treba uključiti i nefinansijska mjerenja. Time, postojanje siromašnog znanja upravljačkih računovođa o strategijskim predmetima u savremenim uslovima poslovanja, kao i opšte upravljačko neraspoloženje ili ignorisanje upotrebe strategijskih informacija, zatim nerealni informacioni zahtjevi kao i opšta priroda upravljačko-računovodstvenih funkcija su bile predočene kao generalne barijere za razvoj strategijskog upravljačkog računovodstva. Međutim, danas se primjetno ruše navedene barijere, tako da pored eskalacije strategijskog upravljačkog računovodstva na značaju dobija još jedna njegova dimenzija koja, zahvaljujući

³⁹ Strategijske odluke obično obuhvataju dug period i produkuju velike implikacije na preduzeće.

⁴⁰ Kao što je upotreba Activity Based Costing informacija za analizu profitabilnosti proizvoda.

velikom spektru prikupljenih informacija o konkurenciji doprinosi boljem rivalstvu sa njima.

Savremene tendencije strategijskog upravljačkog računovodstva

Na kraju, značajnim dijelom podstaknuti velikim brojem napisa koji je nastao krajem prošlog vijeka u navedenom domenu, sa velikom sigurnošću smo u mogućnosti da zaključimo da je informaciona ponuda od strane konvencionalnih sistema obračuna troškova bila veoma siromašna i kako se često naglašava nepouzdana. Kao rezultata toga, postepeno na površini počinju da isplivljavaju savremeni sistemi informacione podrške menadžmenta preduzeća. Kao što je i očigledno, savremeni kocepti su nastali kao posljedica loše informacione ponude konvencionalnih sistema tako da su izrasli na temeljima njihovih nedostataka, te su time i značajnim dijelom prilagođeni potrebama savremenih uslova poslovanja preduzeća. Bitna osobenost savremenih sistema u odnosu na konvencionalne je, što uzimaju u obzir troškove koji nastaju u svim etapama životnog ciklusa proizvoda pa time proizvodima, kao nosiocima troškova dodjeljuju alikvotni dio troškova koji su izazvali. To međutim, nije bio slučaj kod konvencionalnih sistema obračuna troškova pa su stoga pružali pogrešnu sliku o troškovima i njihovim izazivačima. Kako istraživači ukazuju, značaj informacija u stabilnim i mirnim uslovima poslovanja nije bio od velike važnosti. Stoga im se i nije pridavao veliki značaj, budući da je trošak prikupljanja i obrade informacije bio veći od koristi koje su oni mogli da doprinesu. Međutim, turbulentni uslovi poslovanja su preokrenuli značaj i važnost upotrebe informacija tako da njena sposobnost i moć sve više dobija na cijeni. Uspješno preduzeće danas nije ono koje ima veliki asortiman proizvoda koje može ponuditi potrošaču. Uspješnim se smatra ono preduzeće koje prije drugih raspolaže pouzdanom informacijom na bazi koje može da gradi svoju konkurentsku prednost. Upravo stoga savremena preduzeća insistiraju na potrebi izgradnje i implementacije savremenih upravljačko računovodstvenih tehnika obračuna troškova jer su svjesni da na njihovoj informacionoj ponudi počiva njihova konkurentska moć. Stoga se u savremenim uslovima poslovanja sriječemo sa novim upravljačko računovodstvenim tehnikama obračuna troškovima kao što su: obračun troškova na osnovu aktivnosti (Activity Based Costing -ABC), obračun na osnovu ciljnih troškova (Target Costing-TC), obračun na osnovu životnog ciklusa (Life Cycle Costing-LCC), obračun troškova kvaliteta, kaizen obračun troškova (Kaizen Costing), upravljanje troškovima kroz lanac vrijednosti preduzeća, upravljanje troškovima cjelokupnog životnog ciklusa proizvoda, itd.

Polazeći od navedenog, ne treba da nas čude razlozi značajnog broja upućenih kritika koje su usmjerene ka postojećoj informacionoj snazi konvencionalnog upravljačkog računovodstva. Razlozi su zaista opravdani, jer ukoliko bi preduzeće zasnivalo svoje poslovanje na labavim temeljima, čak i lagane promjene u

proizvodnom okruženju uzdrmale bi njegovu osnovu, čime bi mu kasnije prijetila opasnost da se sruši.

Razlog zbog čega je navedeno ograničenje u početku "diglo buku", a kasnije privuklo veliko interesovanje, proizilazi iz njegove prirode kao i značaja koji mu se sve više pripisuje u savremenim uslovima poslovanja. Kao kompleksan i integralni dio upravljačko računovodstvene prakse, obračun troškova predstavlja efikasnu kontrolnu i plansku alatku koja doprinosi ponudi kvalitetnih informacija⁴¹ u funkciji kreiranja uspješnih upravljačkih odluka koje tangiraju cjelokupno poslovanje preduzeća.

Shvatanje da je upravljačko računovodstvo u funkciji finansijskog računovodstva odlikovano treću kritiku koja se iznjedrila kao rezultat empirijskih istraživanja od strane Džonsona i Kaplana. U početku, stav koji su zastupali autori poprma ozbiljne kritike, da bi kasnije pridobio značajan broj pristalica. Međutim, mi još uvijek nismo u mogućnosti da tvrdimo da li je opravdano ovakvo shvatanje pa ćemo stoga ostaviti da vrijeme i praksa daju svoj konačan sud. Ono šta smo mi svakako u mogućnosti da ukažemo jeste razlog koji je upućivao na ovakav zaključak. Naime, autori tvrde da su obračunati troškovi proizvoda opterećeni arbitrarnom alokacijom opštih troškova pa time doprinose lošem uvidu u stvarno utrošene resurse koji su učestvovali u stvaranju proizvoda [9, str.106]. Kako se informacije dobijene od sistema obračuna troškova za potrebe finansijskog izvještavanja nadalje koriste za kreiranje strategijskih odluka, autori ukazuju da dolazi do predrasude i upotrebe nepouzdatih informacija o pojedinačnim troškovima proizvoda posredstvom preliivanja troškova, pošto su upotrijebljene nepodesne mjere za alokaciju opštih troškova. Polazeći od navedenog, autori su eksplicitni u svojim stavovima dodajući da su shodno navedenom čak i strategijske odluke podređene zahtjevima finansijskog računovodstva.

Zaključak

Na kraju, poslednja zamjerka upućena konvencionalnom upravljačkom računovodstvu se odnosi na njegovu previše internu orijentisanost, odnosno njegovu preveliku posvećenost internim troškovima preduzeća. U svom informacionom opusu i sistemu izvještavanja, konvencionalna praksa upravljačkog računovodstva nije otišla dalje od pružanja menadžmentu preduzeća informacije o obimu prodaje kao i snabdijevanju sa istorijskim informacijama o tržišnom udjelu. To je dobrim dijelom odgovaralo menadžmentu u uslovima poslovanja koji su vladali sve do

⁴¹ Npr. o troškovima proizvoda, precizan obračun profita, vrijednost zaliha, amortizacija, visina poreza, relevantan raspored opštih troškova.

početka 80-tih godina prošlog vijeka. Preduzeće (pa time i njegov upravljačko računovodstveni sistem) je bilo previše uljuljkano u mirne, predvidive uslove poslovanja tako da nije bilo potrebno, bar ne tada, mijenjati njegovu prvobitnu sadržinu. Međutim, uslovi poslovanja koji su se dramatično promijenili nakon 80-tih godina prošlog vijeka su zahtijevali uključivanje u oblast upravljačkog računovodstva još jednu dimenziju, koja je, u odnosu na pređašnju bila veoma dinamična i eksterno orijentisana. Razlog za promjenu postojeće dimenzije upravljačkog računovodstva je podstaknut od strane same menadžment strukture preduzeća, budući da su se u njemu prepoznali potencijalni izvor konkurentne snage. Menadžment je nadalje smatrao da se sa uključivanjem strategijske dimenzije u domenu upravljačkog računovodstva kreira mehanizam koji doprinosi boljem razumijevanju kupaca i konkurencije bez obzira što do tada navedene dvije kategorije nikada nijesu predstavljale predmet interesovanja i obuhvatanja od strane upravljačkog računovodstva. Strategijska zainteresovanost, savremena organizaciona i menadžment struktura preduzeća, fleksibilne tehnologije, e-poslovne aktivnosti, menadžment stil i promjena organizacione kulture su neki od faktora koji sada proizvode značajne implikacije na relevantnost prakse upravljačkog računovodstva unutar savremenog preduzeća. Time su stvorene polazne osnove za evaluaciju nove etape upravljačkog računovodstva-*strategijsko upravljačko računovodstvo*.

Literatura

1. Johnson, T., Kaplan, R., *Relevance Lost: The Rise and Fall Management Accounting*, Harvard Business School Press, Boston, 1991.
2. Bromwich, M., Bhimani, A., *Management Accounting, Pathways to Progress*, CIMA Publishing, London, 1996.
3. Bromwich, M., Bhimani, A., *Strategic Investment Appraisal*, Management Accounting (USA), March, 1991.
4. Cooper, R., Kaplan, R.S., *How Cost Accounting Distorts Products Cost*, Management Accounting, 1988.
5. Drury. C., *Management and Cost Accounting*, International Thomson Business Press, ITP, 1996.
6. Simmonds K., *The Fundamentals of Strategic Management Accounting*, London, 1981.<http://www.accaglobal.com/publications/studentaccountant/43981>
7. Simons, R., *Performance Measurements: Control Systems for Implementing Strategy*, Prentice Hall, New Jersey, 2000.
8. Malinić, S., *Upravljačko računovodstvo i obračun troškova i učinaka*, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2004.
9. Milićević, V., *Strategijsko upravljačko računovodstvo*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003.

10. Minovski, Z., *"Razvoj i uloga upravljačkog računovodstva u globalnom okruženju"*, Računovodstvo, Časopis za računovodstvo, reviziju i poslovne finansije, Savez revizora i računovođa Srbije, 5-6/2005.
11. Novićević, B., *"Nove proizvodne tehnologije i obračun troškova"*, Računovodstvo, Časopis za računovodstvo, reviziju i poslovne finansije, Savez računovođa i revizora Srbije, april 2002, br. 4.
12. <http://gsbwww.uchicago.edu/>

Gordana Radojević*

Model investicija u Crnoj Gori

Abstract

There is a high degree of correlation between GDP and investment activity in Montenegro. To increase GDP, we must increase investments and discover what affects and hinders investment activity in Montenegro. *Who are the investors and what affects their activity?* The first thought always goes to foreign investors, and while we cannot underestimate their importance, we often forget or diminish the importance of the domestic investors. Without the domestic investor and the savings of the population (which is a substantial source of investment), development of the economy is not possible.

Right because of that, the goal of this paper is to quantify factors that have influence on the investment activity in Montenegro, estimating, primarily, consistency of those factors with the Montenegrin reality, which is in correlation with the theory on investments. Econometrics showed that highest influence on the investment activity in Montenegro had interest rate of banks, industrial production and capital expenditures of the state.

Key words: investment, model, interest rate, accelerator

Uvod

U makroekonomskim modelima investicije se mogu tretirati kao:

- (i) autonomne (nezavisne od dohotka), što znači spolja određene (od države, nosioca makroekonomske politike i
- (ii) kao endogene odnosno sistemom određene ili tzv. inducirane investicije.

U slučaju kada se investicije tretiraju kao endogena varijabla, moramo imati definisane egzogene varijable koje su u funkciji investicija. Odnosno, odgovoriti na pitanje od čega zavisi investiciona aktivnost? U traženju odgovora na to pitanje, neophodno je prvo uvažiti faktore koje sugerše ekonomska teorija. Na osnovu sprovedenog istraživanja, dalji rad se sastojao u formulaciji najjednostavnije jedančine koja je bila konzistentna sa ekonomskom teorijom. Potom izabrani model je ocjenjen i njegov kvalitet provjeren raznim testovima.

* Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica

Osnovni cilj ovog rada je da utvrdi da li su ekonomske teorije o investicijama konzistentne sa stvarnošću u Crnoj Gori.

Faktori uticaja na investicionu aktivnost – ekonomska teorija

Realne investicije predstavljaju dio nacionalnog dohotka, koji je utrošen za kupovinu dobara za zadovoljenje investicione potrošnje. Investicije su tekuće transakcije koje nas povezuju sa kapitalnom aktivnošću. One su neka vrsta diskontinuiteta i unose dinamičku komponentu u život ekonomije kao cjeline!

Investicije utiču na nacionalni dohodak preko dva toka:

- jedan se odnosi na uticaj investicija na strani ponude (tehnološki napredak, znanje, opremljenost proizvodnje);
- drugi tok se odnosi na potrošnju, jer je investiciona potrošnja dio agragatne tražnje koja multiplikativno utiče na promjene nacionalnog dohotka.

Osnovni nosioci investicija su preduzetnici i preduzeća. Takođe i država se javlja kao nosilac investicione aktivnosti (izgradnja infrastrukture, odnosno objekata od opšteg značaja).

U okviru jednog modela ne možemo obuhvatiti uticaj svih faktora (varijabli) koje utiču na investicije. Npr. na investicije utiče tehnički progres, promjena u broju stanovništva, inflacija, politička stabilnost, očekivanja u budućnosti, kamata i sl. S obzirom na veliki broj faktora koji utiču na investicije postoje i različite teorije koje daju značaj pojedinim faktorima kao što su: Kejnzijske teorije investicija; Teorija akceleratora; Model prilagođavanja troškova⁴²; Q teorija Džejmsa Tobina; Model zasnovan na kreditnom racionalisanju⁴³ itd.

Za objašnjenje investicija u ovom radu pošlo se do toga da Kejnzoza teorija o zavisnosti investicija od kamatne stope i Teorija akceleratora, najbolje objašnjavaju kretanje investicije u Crnoj Gori time će ovdje biti ukratko objašnjene:

1. Zavisnost investicija od kamate i
2. Teorija akceleratora.

Kejnzijska teorija investicija (zavisnost investicija od kamate)

⁴² Model razvio R.Lukas (Nobelovac 1995)

⁴³ Model koji je razvio Ronald McKinoks profesor sa Univerziteta u Stanfordu

Kejnzijanska teorija objašnjava investicije kao opadajuću funkciju realne kamatne stope:

$$I = f(r): \frac{\partial I}{\partial r} < 0$$

Grafik 1. Investicije kao opadajuća funkcija kamatne stope



To znači, što su veće kamate, to je veći i oportunitetni trošak investiranja, što utiče na smanjenje investicija, i obratno, odnosno, veće kamatne stope znače i veće troškove investiranja.

Model akceleratora

Princip akceleratora, čiji je mehanizam dešavanja povezan sa mehanizmom multiplikatora jeste jedan od fundamentalnih principa funkcionisanja ekonomije. Ovaj princip je vezan za investicije, i to za investicije u privredi koja je u poletu, i svodi se na potrebu društva za kapitalom koja je prvenstveno uslovljena nivoom proizvodnje.

U najgrubljem, akcelerator predstavlja mjeru odnosa između obima investicija i nacionalnog dohotka kao izraza proizvodnje. Odnosno, investicije su uvijek veće u ambijentu koji svojom logikom tjera na investiranje, u ambijentu koji tjera preduzetnika da misli na investiranje, na ulaganje (suprotno, na preživljavanje)⁴⁴.

Kako se može uspostaviti analitička veza između investicija i proizvodnje? Najrelevantniji mehanizam ove veze proizilazi iz tehnoloških međuzavisnosti u

⁴⁴ Izvor: „Makroekonomski računi i bilanci“, Veselin Vukotić, CID, Podgorica

procesu proizvodnje. *Kako se može povećati proizvodnja kada su kapaciteti potpuno iskorišćeni?* Povećanje proizvodnje je moguće samo ukoliko se povećaju (prošire) kapaciteti, odnosno ako se povećaju fiksni fondovi.

Povećanje fiksnih fondova moguće je samo putem novih investicija. Međutim, kad se jednom obim fiksnih fondova prilagodi povećanom nivou nacionalnog dohotka, fiksni fondovi se neće mijenjati i impuls u pravcu dodatnih investiranja neće više postojati. To dalje znači da su za promjene investicija značajnije promjene nivoa nacionalnog dohotka nego njegov apsolutni nivo.

Na osnovu ovih teorijskih polazišta funkciju investicija možemo definisati na sledeći način:

$$I = f(r, \Delta Y); \frac{\partial I}{\partial r} < 0; \frac{\partial I}{\partial (\Delta Y)} > 0 \quad (1)$$

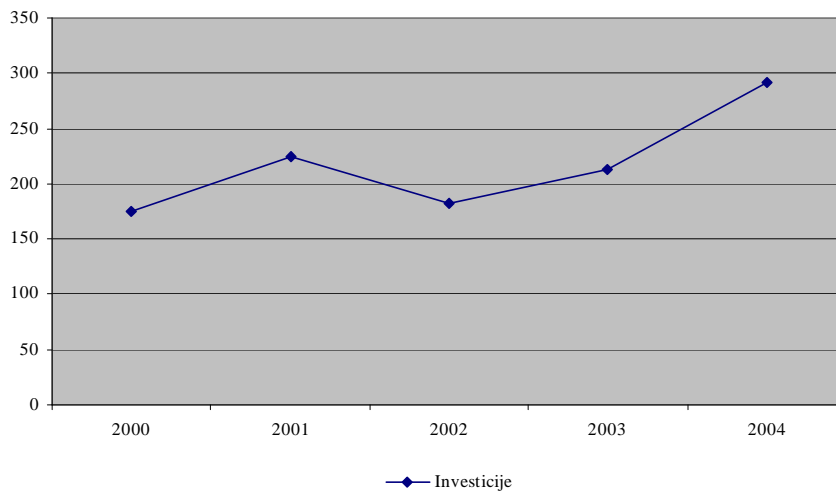
Investicije su opadajuća funkcija kamatne stope i rastuća funkcija proizvodnje.

Faktori koji utiču na investicionu aktivnost u Crnoj Gori

Prema posljednjim podacima kojima raspolaže zvanična statistika, ostvarene investicije u privredi Crne iznosile su €213.620.000⁴⁵, što predstavlja rast od 16,8% u odnosu na 2003. godinu.

Grafik 2. Kretanje investicija u milionima eura u periodu 2000-2004. godina

⁴⁵Izvor: MONSTAT, Statistički godišnjak 2005.



U strukturi investicija preovladava društveni, zadružni i mješoviti sektor. Fluktuacije u nivou ukupnih investicija uzrokovane su promjenama u iznosima u ovim sektorima. Investicije u privatnom sektoru, nakon značajnog rasta u 2000.godini, su imale stabilan rast u narednim godinama.

U narednom periodu očekuje se da će doći do rasta investicija i da će taj trend biti nastavljen u narednim godinama. Prevažodno zbog atraktivnijeg ambijenta za investiranje, što se ogleda u setu novih zakona koji se odnose na biznis. Na primjer, Zakon o privrednim društvima predviđa samo 1,0€ za osnivanje društva sa ograničenom odgovornošću. Stopa poreza na prihod pravnih lica postavljena je na 15,0% za profit do 100.000€ i 20,0% na profit preko 100.000€.

Box 1. Statistika investicija

Način prikupljanja i objavljivanja podataka predstavlja bitnu informaciju, prilikom specifikacije modela. Investicije u Crnoj Gori, koje prati zvanična statistika, obuhvataju društveni sektor (obuhvata i zadružni i mješoviti oblik svojine) i privatni sektor.

Podaci o investicijama društvenog sektora prikupljaju se na osnovu godišnjeg izvještaja o investicijama u osnovna sredstva, dok su podaci o investicijama u privatni sektor procjena Republičkog zavoda za statistiku (MONSTAT), na osnovu raspoloživih statističkih podataka i drugih izvora.

Podaci o investicijama objavljuju se samo na godišnjem nivou i sa zakašnjenjem (poslednji podatak o investicijama objavljen je za 2004. godinu).

Vrijednost investicija u privatnom sektoru dobija se na bazi procjene investicija u društvenom sektoru, investicija u građevinarstvu, saobraćaju, trgovini, što ne odražava pravu vrijednost investicija u privatnom sektoru, i može predstavljati izvjesno ograničenje prilikom ekonometrijske analize.

Pored opštih principa u modeliranju, i onoga što sugeriše ekonomska teorija i zakoni svaka konkretna analiza faktora mora da se vrši sa aspekta uslova u kojima ti faktori djeluju. Kako faktori koje sugeriše ekonomska teorija nijesu pružali zadovoljavajuće objašnjenje posmatrane ekonomske pojave, u ovom radu korišćeni su i drugi izvori kako bi se na najbolji mogući način objasnila investiciona aktivnost (slična istraživanja u zemljama iz okruženja; analiza specifičnosti ukupne ekonomije u odnosu na fazu razvoja u kojoj se nalazi itd...). Za potrebe ovog rada, analizirani su modeli zemalja za koje je bilo moguće dobiti podatke: Crna Gora, Holandija i Slovenija.

U Modelu crnogorske privrede iz 2002. godine investicije su ocijenjene na sledeći način:

$$QI = (1 + GQI / 100) * QI(-1)$$

QI – Realne investicije

GQI – Egzogeno određena stopa rasta realnih investicija

QI(-1) – Realne investicije u prethodnoj godini

Jednačina prikazuje nivo realnih investicija na osnovu egzogeno date stope rasta investicija i nivoa investicija u prethodnoj godini. Smatra se da je rast realnih investicija određen mnogobrojnim faktorima van modela, uključujući uspjeh institucionalnih reformi i restrukturiranja, povjerenje investitora, domaćih i inostranih i sl.

U holandskom modelu iz 2004. godine investicije su razdvojene na: investicije u stambene građevinske objekte, ostala fiksna sredstva (ove dvije grupe zajedno čine poslovne investicije u fiksna sredstva) i zalihe. Investicije u stambene građevinske objekte zavise od realnog rasta raspoloživog prihoda domaćinstava(+) i kamatne stope(-).

U slovenačkom modelu, investicije zavise od kratkoročne +aktivne kamatne stope(-), indeksa industrijske proizvodnje(+) i državnih investicija(+).

Izbor objašnjavajućih varijabli uvijek uključuje izvjestan kompromis između tipa ekonomskog problema koji se ispituje, namjene, odnosno cilja istraživanja, vrste analize i raspoloživosti podataka. Na osnovu onoga što sugeriše teorija i što je prikazano u prethodnom dijelu rada, za očekivati je da investicionu aktivnost u Crnoj Gori direktno determinišu: aktivna kamatna stopa i industrijska proizvodnja. Međutim, pored onoga što sugeriše ekonomska teorija moraju se uvažiti specifičnosti ekonomije, faza razvoja, institucionalni faktori, raspoloživost podataka, način njihove evedencije itd. Sve navedeno ima uticaja na posmatranu pojavu.

Model investicija

U dosadašnjem radu pretpostavka je bila da su funkcionalna forma investicija i njihova zavisnost poznati (određeni ekonomskom teorijom). Odnosno, polazni oblik modela definisan je kao:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \varepsilon, \quad (2)$$

gdje je:

Y – investicije	X_3 - kapitalni državni izdaci
X_1 - aktivna kamatna stopa	ε – slučajna greška modela
X_2 - industrijska proizvodnja	

Zadatak ekonometrije je da statističkim metodama odredi ocjenu parametara β_0 , β_1 , β_2 i β_3 u relaciji (2). Metodi za ocjenu parametara linearnih regresionih modela, mogu biti različiti, a u ovom radu korišćen je OLS metod⁴⁶ koji je primjenjen na zvanične kvartalne podatke za period od 1999-2004. godine.

Ocijenjen⁴⁷ je sledeći model investicija u Crnoj Gori je na uzorku od 20 podataka:

$$\text{dlog } Y = -0,05 - 0,61 * \text{dlog } X_1 (-1) + 1,12 * \text{dlog } X_2 + 0,48 * \text{dlog } X_3 \quad (3)$$

(0,23)⁴⁸ (0,43) (0,13)

R-squared	0.62	Mean dependent var	-0.02
Adjusted R-squared	0.53	S.D. dependent var	0.46
S.E. of regression	0.32	Akaike info criterion	0.73
Sum squared resid	1.41	Schwarz criterion	0.93
Log likelihood	-2.62	F-statistic	7.33
Durbin-Watson stat	2.24	Prob(F-statistic)	0.003

Ako posmatramo uticaj nezavisne varijable X_1 (aktivna kamatna stopa) na zavisnu varijablu - investicije, dolazimo do zaključka da povećanje aktivne kamatne stope za jedan procentni poen dovodi do smanjenja investicija od 0,61 procentnih poena u narednom kvartalu.

⁴⁶ Metod najmanjih kvadrata - minimizira sumu kvadrata rastojanja vrijednosti y_i od "fitovane" prave odnosno . Od svih metoda koje su mogu koristiti za ocjenu parametara linearnih regresionih

$$\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2 = \min$$

modela metoda najmanjih kvadrata se najčešće koristi.

⁴⁷ Softtverki program koji je korišćen za ocjenu modela je Eviews 3.0

⁴⁸ Standarne greške ocjene (S_b), dok se t- staistika dobija kao odnos ocjenjene vrijednosti i standarne greške uključenih parametara. U ovom slučaju: $t_{b0}=-0,72$, $t_{b1}=-2,69$, $t_{b2}=2,32$ i $t_{b3}=3,57$

Povećanje X_2 (industrijska proizvodnja) za jedan procentni poen, dovodi do povećanja investicija za 1,12 procentna poena u istom kvartalu.

Rast X_3 (kapitalni državni izdaci) za jedan procentni poen doprinijeće pozitivnoj promjeni investicija od 0,48 procentnih poena u istom kvartalu.

Testiranje pouzdanosti prikazane regresije se obavlja na osnovu različitih informacija koje određuju efikasnost regresionog modela. Navešćemo neke od kriterijuma za vrednovanje:

1) *Ekonomska teorija* – ove informacije se odnose pije svega na znak parametara. Na primjer, poznato je da negativne promjene aktivne kamatne stope, vode ka pozitivnim promjenama u nivou investicija.

U relaciji (3) svi parametri zadovoljavaju ograničenja koja postavlja ekonomksa teorija.

2) *Korišćenje statističkih testova* koji određuju intervale povjerenja parametara kao i definišu značajnost određenih hipoteza. U prvom redu ovo se odnosi na statističku značajnost pojedinih parametara i regresije. Poredjenjem izračunate t- statistike sa tabličnom vrijednošću, dolazi se do zaključka da su parametri statistički značajni. Intervalne ocjene parametara, sa vjerovatnoćom od 95%, prikazane su u nastavku⁴⁹:

$$-0,61 - 0,23 * 2,120^{50} \leq \beta_1 \leq -0,61 + 0,23 * 2,120$$

$$-1,09 \leq \beta_1 \leq -0,13$$

$$1,12 - 0,43 * 2,120 \leq \beta_2 \leq 1,12 + 0,43 * 2,120$$

$$0,21 \leq \beta_2 \leq 2,03$$

$$0,48 - 0,13 * 2,120 \leq \beta_3 \leq 0,75 + 0,13 * 2,120$$

$$0,21 \leq \beta_3 \leq 1,02$$

Sa vjerovatnoćom od 95% očekujemo da se stvarna vrijednost parametra β_1 nadje u intervalu [-1,09;-0,13], β_2 u intervalu [0,21;2,03] i β_3 u intervalu [0,21;1,02]. Takodje, izabrane objašnjavajuće varijable ostvaruju istovremeno statistički

⁴⁹ Intervalne ocjene parametara sa vjerovatnoćom od 95% su $b_1 - s_{b_1} t_{n-3}(\alpha/2) \leq \beta_1 \leq b_1 + s_{b_1} t_{n-3}(\alpha/2)$, analogno se računa za ostale parametre. Vrijednost $t_{n-3}(\alpha/2)$ je kritična vrijednost t-raspodjele na nivou značajnosti od $\alpha = 0.05$ i n-4 stepena slobode.

⁵⁰ Tablična vrijednost statistike sa 16 stepeni slobode i nivoom značajnosti od 0,05

značajan uticaj na kretanje investicija, jer je izračunata vrijednost F statistike veća od odgovarajuće tablične vrijednosti (7,33).

Prisustvo autokorelacije testirano je DW testom. Izračunati DW je 2,2 što je u granicama prihvatanja nulte hipoteze o odsustvu autokorelacije.

Za testiranje postojanja heteroskedastičnosti korišćen je Godfri Kvantov test, i u modelu postoji isti stepen varijabiliteta u dva podskupa opservacija, odnosno količnik rezidualnih suma $S_1 = \sum e_1^2$ i $S_2 = \sum e_2^2$ blizak je vrijednosti jedan, što ukazuje na nepostojanje problema heteroskedastičnosti.

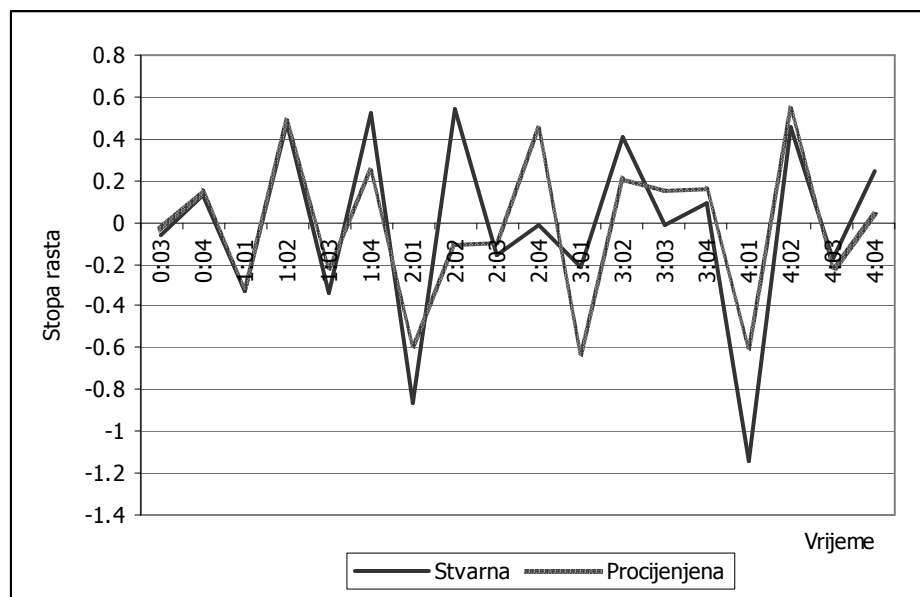
Kako su u prikazanom modelu korišćenje ekonomske promjeljive normalno je očekivati da postoji izvjestan stepen korelisanosti među njima, ali ne u toj mjeri da izaziva problem multikolinearnosti jer je maksimalna vrijednost koeficijenta korelacije 0,3.

Specifikacija gore navedenog modela uradjena je na osnovu teorijskih pretpostavki, specifičnosti crnogorske pivrede i iskustva drugih zemalja. Validnost specifikacije modela provjerena je korišćenjem dva testa: (i) Ramsey testa⁵¹ i (ii) Jarque-Bera testa⁵². Testiranjem je prihvaćena nulta hipoteza o korektnoj specifikaciji modela.

4) *Koeficijent determinacije* – procenat objašnjenih varijacija zavisno promjenljive veličine je najvažnija informacija za ocjenu kvaliteta modela. U prikazanom modelu R^2 iznosi 62%.

⁵¹ Smisao testa sastoji se u tome, da aproksimira određena vrijednost za potencijalno izostavljenu objašnjavajuću varijablu. Značajnost aproksimiranih varijabli, ukazala bi na grešku u specifikaciji modela, odnosno na to da je izostavljena relevantna objašnjavajuća varijabla.

⁵² Normalna raspodjela slučajne greške je vitalni dio specifikacije modela i sa 89% možemo tvrditi da je u prikazanom modelu slučajna greška normalno raspoređena.

Grafik 3: Stvarne i procijenjene stope rasta investicija

Izvjesna razlika u kretanju stvarne i procijenjene vrijednosti investicija, predstavlja procenat varijacija koje nijesu objašnjene modelom i pripisuju se faktorima čije je dejstvo uključeno u grešku modela.

Zaključak

Na osnovu ocjenjene regresije može se zaključiti da se teorije o faktorima koje utiču na kretanja investicija (Kejnzova teorija i Teorija akcelaratora) prihvataju se kao kompatibilne sa stvarnošću u Crnoj Gori kada je u pitanju objašnjenje investicione aktivnosti.

Literatura

1. Drakić Maja (2006): „Analiza finansijskih vremenskih serija“ (doktorska disertacija), Ekonomski fakultet, Podgorica
2. Gujarati, D. N. (2003): “Basic Econometrics”, McGraw-Hill, New York
3. Gujarati D. (1992): “Essentials of Econometrics”, McGraw-Hill, New York
4. Institut za strateške studije i prognoze (2001-): «MONET», ISSP, Podgorica
5. Jovičić Milena, (1989): „Ekonometrijski metodi“, Ekonomski fakultet, Beograd

6. Karadžić Vesna (2005): „Osnovni koncepti ekonometrije vremenskih serija”, Preduzetnička ekonomija (volume X), Podgorica
7. Karadžić Vesna (2001): «Ekonometrijska analiza tražnje», Univerzitet Crne Gore, Podgorica
8. Kmenta Jan (1997): „Počela ekonometrije”, MATE, Zagreb
9. Mladenović Z, Petrović P., (2002): „Uvod u ekonometriju“, CID, Beograd
10. Mladenović Z, (1996): „Makroekonometrijsko modeliranje – savremeni metodi“, Zadrugbina Anderejević, Beograd
11. Vukotić Veselin, (2001): „Makroekonomski računi i modeli”, CID, Podgorica
12. Vukotić Veselin, (1985): „Statistička analiza produktivnosti rada”, Univerzitetska riječ, Titograd

Sajtovi:

www.isspm.org

www.monstat.cg.yu

www.cb-cg.org

www.psee.edu.cg.yu

Zdenka Dragašević*

Sistemi ranog otkrivanja slabosti poslovanja banaka

Abstract

The article shows several systems for early detection weaknes of bank operations. The important thing is all systems must identify critical point in banks operations. Banks operations are attend throughout financial reports, reports of bank performance. The evaluation of bank performance is a complex process involving interaction between the enviroment, internal operations and external activities.

The ultimate objective of management is to maximize the value of the bank's equity shares by attaning the optimal mix of returns and risk. Because of increasing innovation and deregulation in the financial services industry, internal and external competiveness is becoming much more important than in the past.

Key words: Bank performance, CAMEL, DEA, AHP

1. Uvod

Deregulacija finansijskih usluga, konkurencija i konsolidacija među bankama, kao i razvoj novih finansijskih usluga su razlozi koji i dalje izazivaju poseban interes za evaluaciju performansi banaka. Za razliku od nekih prošlih vremena, banke ne mogu više zarađivati svoj profit samo na osnovu razlike koju ostvaruju između aktivne i pasivne kamatne stope. Sadašnje bankarsko okruženje je izrazito konkurentsko, pa se posebna pažnja mora posvetiti riziku i povraćaju koji su uključeni u servisiranje potreba klijenata.

Različite grupe pojedinaca su zainteresovane za evaluaciju performansi banke. Na prvom mjestu su *vlasnici banke*, kojima je u interesu da banka ostvaruje najbolje moguće rezultate, odnosno da maksimizira profit. Zatim, *menadžment banke*, koji poslovanje banke upoređuju sa rezultatima iz prethodnih perioda, kao i sa rezultatima koje ostvaruju konkurentske banke. Treći na listi su *regulatori*, odnosno, Centralna banka, kao glavni regulator bankarskog sistema, koja vodi računa o monetarnoj politici, da bi se pravovremeno reagovalo na moguće probleme, kako bi se zaštitili interesi građana i cijelog ekonomskog sistema. Četvrta grupa su *klijenti banke* (deponenti), koji prate poslovanje banke da bi se zaštitili od rizika poslovanja

* Ekonomski fakultet - Podgorica

sa rizičnom bankom. Na kraju, cjelokupna *privreda* je zainteresovana za performanse banaka, jer njihov pristup kreditima i drugim finansijskim uslugama su direktno povezani sa uspjehom ili neuspjehom njihove banke.

Mjerenje performansi banaka se tradicionalno temelji na analizi finansijskih pokazatelja, ali nije razvijen model koji bi u potpunosti zadovoljio potrebe za analizom i vrijednovanjem efikasnosti poslovanja banaka. Našim zakonom⁵³ je propisano korištenje CAMELS metoda u svrhu mjerenja performansi banaka. Međutim, iako se tim metodom mjere i kvantitativni i kvalitativni pokazatelji, kvantitativni pokazatelji se svode na kvalitativne na osnovu subjektivne procjene ocjenjivača ili menadžera o visini identifikovanih problema.

U ovom radu se prikazuje nekoliko sistema ranog otkrivanja slabosti u poslovanju banaka. Svi sistemi su usmjereni ka pravovremenom otkrivanju kritičnih tačaka u poslovanju banaka. Poslovanje banaka se prati kroz finansijske izvještaje, odnosno izvještaje o performansama banaka, kao i kroz interne i eksterne izvještaje o kontroli kvaliteta rada banke. Rad se sastoji od 6 djelova u kojima su opisani različiti sistemi koji se koriste u praksi, da bi se pravovremeno uočili problemi u poslovanju banaka. Na kraju rada dat je zaključak.

1. Praksa Federalnih agencija u SAD-u

Savremeni uslovi poslovanja sve više upućuju banke da se bave poslovima kojim ostvaruju veći profit. Međutim, takvi poslovi nose veći preduzetnički rizik, što znači da je zarada banke u funkciji sa veličinom rizika.

Zbog funkcije i značaja koje banke imaju za privredu, one moraju djelovati u okviru jedinstvenog sistema zemlje, pošto bi njihova poremećena funkcija mogla imati nesagledive posledice po čitavu nacionalnu ekonomiju. Iz tog razloga se kvalitetu poslovanja banaka daje poseban značaj. Dugo vremena je to bilo kroz tzv. naknadnu kontrolnu funkciju, funkciju nadzora i super-vizorstva. Sredinom sedamdesetih godina dvadesetog vijeka, pet finansijskih kontrolnih agencija u SAD-u⁵⁴ preduzele su određena istraživanja za sastavljanje sistema za rano upozoravanje i otkrivanje slabosti u poslovanju banaka. Ta istraživanja su rezultirala u komponovanju određenih sistema nadzora za rano otkrivanje kritičnih tačaka u poslovanju banaka.

⁵³ "Službeni list RCG", broj 53/01

⁵⁴ U svojoj knjizi „*Bankarski portfolio menadžment*“, Ćurčić navodi da su to sledeće agencije: FRS (Federal Reserve System), FDIC (Federal Deposit Insurance Company), FHLBB (Federal Home Loan Bank Board), NCUA (National Credit Union Administration) i OCC (Office of the Comptroller of the Currency). Ovo su samo neke od većeg broja kontrolnih agencija banaka u SAD.

Sistem nadzora federalnih agencija sastoji se od tri komponente: 1) kompjutersko praćenje, da bi se identifikovale finansijske organizacije, koje nisu prošle na određenim racio testovima; 2) analitički izvještaji (izvještaj o performansama) koji dozvoljavaju jednom analitičaru ili kontroloru, da izvrši detaljnu finansijsku analizu finansijske organizacije i 3) korektivne akcije i praćenje problema identifikovanih kroz proces kompjuterskog praćenja (computer screening). Tehnika kompjuterskog praćenja sastoji se od jednog ili više zahvata i to:⁵⁵

- Praćenje individualnih racia identifikujući one institucije, koje su „pale na dno“ iste grupe;
- Praćenje individualnih racia i njihovo upoređivanje sa kritičnim vrijednostima;
- Kombinovanje racia u komponovani bodovni sistem i rangiranje institucija od najbolje do najgore, bazirajući to na bodovima;
- Neke kombinacije od navedenih.

Kada se banka jednom označi kao slaba ili potencijalno slaba, radi se analiza u cilju određivanja obima i veličine finansijskih problema i identifikacije njihovih mogućih uzroka. Zatim se, na osnovu prikupljenih podataka ovih agencija, sačinjava Jedinstveni izvještaj o bančnim performansama sa detaljnim informacijama i finansijskim raciima. Kada analitički pokazatelji potvrde postojanje ozbiljnih finansijskih problema, dolazi do intervencije kontrolnih institucija. Ta intervencija je različita i zavisi od utvrđenih pokazatelja. Može biti razgovor sa menadžmentom banke ili neka oštrija mjera kao što je nalog suda, ili odustajanje od intervencije. Tamo gdje je finansijska situacija ozbiljna, preduzimaju se ubrzano mjere daljeg ispitivanja.

Ovakva inicijativa i uvid u poslovanje banaka od strane kontrolnih agencija doprinijela je jačanju tržišne discipline i podstakla aktivnost banaka na planu preduzimanja mjera za kontrolu sopstvenog rizika.

2. FED-ov rejting sistem za holding banke SAD⁵⁶

FED upotrebljava rejting sistem koji se zasniva na pregledu polja procesa rada banke da bi procijenio „sigurnost i čvrstinu“ bankarske holding kompanije. Sistem predstavlja jednu upravljačku informaciju i superkontrolno oruđe oblikovano da utvrdi uslove bankarske holding kompanije na sistematski način. Taj komponentni

⁵⁵ Graddy, D., Spencer, A.: „*Managing Commercial Banks Community, Regional and Global*“, Prentice- Hall Englewood Cliffs, New Jersey, 1990, str.622)

⁵⁶ Sinkey, J. Jr.: „*Commercial Banks Financial Management in the Financial Services Industry*“, Third Edition, MacMillan Publishing Company, New York, 1989, str. 195.

pristup se zasniva na: 1) procjeni finansijskih uslova karakteristika rizika svake glavne komponente bankarske holding kompanije; 2) procjenjivanju važnih međusobnih odnosa između komponenti i 3) analiziranju jačine snage i značaja ključnih konsolidovanih finansijskih i poslovnih (operativnih) performansnih karakteristika.

Bankarska holding kompanija se vrednuje na skali performansi kvaliteta od jedan (1- odličan) do pet (5- loš) spuštajući se na:

1. produžnice banaka (B-bank subsidiaries),
2. druge nebančine produžnice (O-other-nonbank subsidiaries),
3. matična kompanija (P-parent company),
4. zarada – konsolidovana (E-earnings consolidated) i
5. solventnost – konsolidovana (C-capital adequacy – consolidated).

Prva tri elementa BOPEC rejtinga: produžnica banke, drugih produžnica i matične kompanije, reflektuju doprinos svake komponente fundamentalnoj finansijskoj čvrstini holding kompanije. Rejtingi konsolidovane zarade i konsolidovane solventnosti ili adekvatnosti kapitala, daju svoj veliki doprinos u održavanju finansijske snage i podržavanju karakteristika rizika cijele holding banke.

Najbolji mogući reting izražen kao BOPEC bi bio

$$\text{BOPES} = (1,1,1,1,1)$$

A najlošiji mogući rejting bi bio BOPEC = (5,5,5,5,5).

3. Jedinstveni integralni rejting sistem CAMEL(S)

CAMEL(S) metod je jedan od prvih metoda razvijenih od strane Federalne Depozitne Osiguravajuće Korporacije (FDIC) u svrhu što ranijeg otkrivanja i rješavanja problema u poslovanju banaka. Sam naziv metoda je sastavljen od početnih slova šest komponenti na osnovu kojih se vrednuju performanse banaka. Te komponente su: adekvatnost kapitala (Capital Adequacy), kvalitet aktive (Asset Quality), kvalitet menadžmenta (Management), kvalitet i nivo prihoda (Earnings), adekvatnost likvidnosti (Liquidity management) i osjetljivost na tržišni rizik (Sensitivity). U literaturi se različito tretira četvrta komponenta, pa neki autori⁵⁷ koriste vlasniči kapital (equity), umjesto prihoda.

⁵⁷ Hunjak, T., Jakočević, D.: "Višekriterijski modeli za rangiranje i upoređivanje banaka", Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, godina 1, broj 1, 2003; Brockett, P.L., Charnes, A., Cooper, W.W. ...:"Data transformations in DEA cone ratio envelopment approaches for monitoring bank performances", European Journal of Operational Research, Volumen 98, 1997, pp. 250-268.

U novije vrijeme, razvijen je ACCION CAMELS metod, koji je zasnovan na istim pretpostavkama kao i prvobitni CAMEL(S) metod, samo što su uključeni novi instrumenti savremenog poslovanja. Svaka od komponenti ima svoje indikatore koji se mjere. Ima ih ukupno 21, od toga 8 kvantitativnih indikatora koji čine ukupno 47% ukupne procjene, dok 13 kvalitativnih indikatora čine preostalih 53%. U prvobitnom modelu, skoro 70% ukupne ocjene su činili kvalitativni indikatori.

Sušтина ovog metoda je da se na osnovu pomenutih pet (šest) komponenti vrijednuju performanse banaka. Jedinstveni CAMEL(S) rejting je prikazan na slici 2. Svaka od komponenti, izuzev menadžmenta, ima razvijene kvantitativne metode za njihovo mjerenje, međutim, za potrebe ovog metoda te vrijednosti se prevode u kvalitativne, na osnovu subjektivne procjene ocjenjivača ili menadžera o visini identifikovanih problema. Sve vrijednosti se rangiraju na skali od 1 do 5, sa jedinicom kao mjerom najboljeg rejtinga. Umjesto numeričke skale, može se koristiti alfabetska skala, kao na pr. AAA, AA, A; BBB, BB, B; C; D, itd.

Kada se procjenjuje adekvatnost kapitala, ispitivač pokušava da odredi bančinu sposobnost da održi svoje tekuće i projektovane nivoe rizika sredstava. Kvalitet sredstava se procjenjuje sa provjerom kredita. Krediti koji pokazuju neke slabosti ili pretjerani rizik, klasifikuju se kao nestandardni, sumljivi ili kao gubitak. Kvalitet menadžmenta se procjenjuje kroz tehničke i upravljačke sposobnosti, liderstvo, itd. Ispitivač mora procijeniti i internu kontrolu, poslovno-operativnu proceduru i kako se primjenjuju zakoni i bankarske regulative. Adekvatnost zarade se procjenjuje preko uslova i visine prinosa dioničara, toka gotovine u relacijama normalnih potreba zajmoprimca, kao i kontribucija baznom kapitalu banke. Likvidnost se rangira na bazi sposobnosti banke, da podmiruje tražnju klijenata za depozitima i kreditima bez pretjeranog napora.

Zatim se pojedinačni rangovi sintetiziraju u jedinstven rang, tako da na kraju procjene svaka posmatrana banka dobije svoju CAMEL(S) rang poziciju, od 1-5. Međutim, zbirni rejting ne predstavlja njihov aritmetički prosjek. U postupku utvrđivanja zbirnog rejtinga banke polazi se od visine komponentnih rejtinga, njihove međusobne povezanosti, kao i visine uticaja pojedinih komponenti na situaciju u konkretnoj banci. Nedostatak ovog metoda je što ne postoji gotov model na osnovu kojeg bi se izveo jedinstveni rang, već se to prepušta subjektivnoj procjeni odgovornih osoba.

Izveštaj na osnovu CAMEL(S) metoda nije za javnu upotrebu, odnosno, rejting banke je povjerljiva informacija koja ostaje između procjenjivača i menadžera i

koristi se samo u svrhu nadzora nad poslovanjem banke. Na osnovu postignutog rejtinga određuje se frekvencija revizije poslovanja banaka. Banke sa CAMEL(S) rejtingom 3, 4 i 5 moraju se nadzirati godišnje, dok se banke sa rejtingom 1 i 2 mogu nadzirati jednom u dvije godine.

Tabela 1. Jedinostveni CAMEL rejting sistem

Dimenzije performansi	Vrednovanje rejting performansi	Finansijski uslovi	Komponovani rejting
Adekvatnost kapitala	Rejting br.1: <i>Jak</i>	<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Rejtinzi pojedinih dimenzija</div> <div style="margin: 10px 0;">↓</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Komponovani rejtinzi</div> </div>	Komponovani rejting br.1: <i>Finansijska snaga</i>
Kvalitet aktive	Rejting br.2: <i>Zadovoljavajući</i>		Komponovani rejting br.2: <i>Bazično zdrav, male slabosti</i>
Menadžment	Rejting br.3: <i>Dovoljan</i>		Komponovani rejting br.3: <i>Vidna slabost</i>
Zarada	Rejting br.4: <i>Marginalan</i>		Komponovani rejting br.4: <i>Oslabljena finansijska pozicija, potrebna hitna akcija</i>
Likvidnost	Rejting br.5: <i>Nezadovoljavajući</i>		Komponovani rejting br.5: <i>Velika mogućnost stečaja</i>

IZVOR: Graddy, D., Spencer, A.: "Managing Commercial Banks Community, Regional and Global", Prentice-Hall Englewood Cliffs, New Jersey, 1990, str. 624.

4. Analiza omeđivanjem podataka (Data Envelopment Analysis – DEA)

DEA metod je tehnika za mjerenje relativne efikasnosti jedinica za odlučivanje (decision making units), koje se upoređuju. Te jedinice ili entitete, koriste određene inpute da bi proizvele različite oblike outputa, pa je pogodna za upoređivanje svih djelatnosti kojima je to osnovna karakteristika, kao što su banke, škole, bolnice, itd. Ova metoda se brzo razvijala poslednjih petnaestak godina, našla je primjenu u mnogim sferama. Sa njom su riješavani različiti ekonomski i menadžerski problemi kako u privatnom tako i u javnom sektoru.

Matematička osnova ovog metoda data je u vidu razlomljenog linearnog programiranja, koji je ustanovljen od grupe naučnika:⁵⁸

$$Max h_0 = \sum_{j=1}^n w_j y_{jk0}$$

kao i:

$$\sum_{j=1}^m v_i x_{ik0} = 1$$

$$\sum_{j=1}^n w_j y_{jk0} \leq \sum_{j=1}^m v_i x_{ik0},$$

$$k = 1, \dots, K \quad w, v \geq \varepsilon$$

gdje je K broj jedinica odlučivanja, m je broj inputa, n broj outputa. Ovaj model se zove primarni DEA model. On omogućava da se za određenu jedinicu odredi skup optimalnih težina w_j outputa označenih sa y_j i težina v_i za inpute označene sa x_i , tako da se maksimizira njena efikasnost h_0 . Po ovom modelu posmatrana jedinica je efikasna ako i samo ako je $h_0 = 1$. U praksi postoji mnogo različitih DEA modela. Osnovni uslov ovog metoda je da se može koristiti samo ako ima veliki broj jedinica za odlučivanje, odnosno, broj entiteta koji se upoređuju mora biti makar tri puta veći od ukupnog broja inputa i outputa. Posto je svrha upoređivanja da se grupišu slične karakteristike, problem se javlja kada je malo entiteta koji se mogu upoređivati.

Iako u razvijenim zemljama, pogotovo u SAD-u, ova metoda ima veliku primjenu, nije adekvatna za crnogorske prilike poslovanja, jer imamo malo banaka koje bi se upoređivale. Pored toga, da bi se primijenila u našim bankama morala bi se uložiti velika sredstva za edukaciju menadžera, buduci da se radi o relativno nepoznatoj metodi.

Najbolja primjena ove metode je u upoređivanju poslovnica banaka, škola, bolnica... Kod mjerenja efikasnosti poslovnica banaka kao inputi se mogu koristiti na pr. knjigovodstvena vrijednost opreme, materijalni troškovi, itd, a kao outputi se mogu koristiti ukupni depoziti, ukupni zajmovi, itd. Rezultat primjene ove metode je da se dobije odgovor na pitanje koja je poslovnica efikasna, a koja nije. Pored toga, rezultat daje i informacije koje je moguće koristiti da se nađe odgovor na pitanje šta treba preduzeti da se poveća efikasnost neefikasnih jedinica, kao i uz koju cijenu je to moguće postići.

⁵⁸ Charnes, A., Cooper, W.W., Rhodes, E.: "Measuring The Efficiency of Decision Making Units", European Journal of Operational Research, Volumen 2, 1978, str. 429-444.

5. Analitički hijerarhijski proces (AHP – Analytic Hierarchy Process)⁵⁹

AHP je jedan od najpoznatijih i najčešće korištenih metoda za odlučivanje, kada se odluka temelji na više atributa koji se koriste kao kriterijumi. U našem slučaju odluka se odnosi na izbor neke od raspoloživih alternativa (banaka) ili njihovo rangiranje. U rješavanju problema mogu se prepoznati tri komponente. To su: 1) dekompozicija sistema, 2) komparativna procjena i 3) sinteza prioriteta.

Dekompozicija sistema znači napraviti hijerarhijsku strukturu, sa osnovnim elementima sistema, a to su: cilj, kriterijumi (podkriterijumi) i alternative. Druga komponenta predstavlja matematički model, pomoću koga se računaju prioriteta (težine) elemenata koji se nalaze na istom nivou hijerarhijske strukture. Matematički model predstavlja osnovu za generisanje skale za rangiranje. Treća komponenta modela znači da se dobijeni lokalni prioriteta kriterijuma, podkriterijuma i alternativa sintetiziraju u ukupne prioriteta alternativa.

Na početku primjene ove metode, potrebno je definisati hijerarhijski model i njegove elemente, sa ciljem na vrhu, kriterijumima i podkriterijumima kao sledeći nivou, i na kraju, poslednji nivo su alternative. Zatim, se pravi matematički model. Ovaj model je zasnovan na međusobnom upoređivanju parova, odn. na svakom nivou hijerarhijske strukture u parovima se međusobno upoređuju elementi te strukture. Preferencije donosioca odluke se izražavaju pomoću skale. Ova skala je definisana kao racio skala, i pretpostavlja se da se intezitet preferencija između dvije alternative može izraziti korištenjem skale. Saaty koristi skalu (ljestvicu) koja ima 5 stepeni i 4 medjustepena, verbalno opisanih inteziteta i odgovarajuće numeričke vrijednosti za njih u rasponu od 1-9. Saatyjeva skala je data u tabeli 1.

Tabela 2. Saaty-jeva skala

Intezitet važnosti	Definicija	Objašnjenje
1	Jednako važno	Dvije alternative jednako doprinose cilju
2	Slaba važnost	
3	Umjereno važno	Na temelju iskustva i procjena daje se umjerena prednost jednoj alternativu u odnosu na drugu
4	Umjereno važno +	
5	Strogo važnije	Na temelju iskustva i procjena strogo se favorizuje jedna alternativa u odnosu na drugu

⁵⁹ Saaty, T.: "The Analytic Hierarchy Process", McGraw-Hill, New York, 1980

6	Strogo +	
7	Vrlo stroga, dokazana važnost	Jedna alternativa se izrazito favorizuje u odnosu na drugu; njena dominacija dokazuje se u praksi
8	Veoma stogo	
9	Ekstremna važnost	Dokazi na temelju kojih se favorizuje jedna alternativa u odnosu na drugu potvrđeni su sa najvećom uvjerljivošću
2,4,6,8	Međuvrijednosti	

Izvor: Saaty, T.: "The Analytic Hierarchy Process", McGraw-Hill, New York, 1980, str. 54.

Na osnovu matematičkog modela, a iz procjena relativnih važnosti elemenata odgovarajućeg nivoa hijerarhijske strukture, računaju se lokalni prioriteti odn. težine, kriterijuma, podkriterijuma i alternativa, koji se sintetiziraju u ukupne prioritete alternativa. Na kraju se dobije rang lista alternativa, pa se može sprovesti analiza osjetljivosti. U nastavku rada biće detaljnije objašnjen matematički model za ovaj metod.

U ovom radu će biti prikazan model za rangiranje banaka čija osnova je AHP metod. Ovaj metod je izabran zbog toga što model sadrži veći broj kriterijuma, koji nemaju istu važnost, a pored toga postoji kvalitetan softver Super Decision, koji podržava razvoj modela i omogućava detaljnu analizu osjetljivosti konačne rang liste na promjene veličina koje se subjektivno procjenjuju.

6. Ostali modeli ranog upozorenja

S obzirom da upozorenje za rano otkrivanje lošeg poslovanja banaka i drugih finansijskih institucija sve više zaokuplja stručne ljude, ekonomisti FRB-a (Federal Reserve Bank u New York-u) razvili su jedan model koji predviđa mogućnost da banka primjenom tog modela može dobiti nizak rejting. Nizak rejting ukazuje da u skorijoj budućnosti u toj banci mogu nastati veće teškoće.

Funkcija „proricanja“ niskog rejtinga banke ima sledeći oblik:⁶⁰

$$\text{Prob} = f(\text{LS}, \text{EQ}, \text{OR}, \text{CO}, \text{CI})$$

Pri čemu je:

Prob = vjerovatnoća da će jedna banka dobiti nizak rejting,

LS = krediti i zakupi („leases“) / ukupni izvori sredstava,

EQ = dionički kapital banke („equity capital“) / ustanovljeni rizik sredstava,

⁶⁰ Graddy, D.; Spencer, A: „Managing Commercial Banks Community, Regional and Global“, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1990, str. 615.

OR = operativni – poslovni rashodi / operativni – poslovni prihodi,
CO = ukupni nastali troškovi / (neto приход + rezerve za kreditne gubitke),
CI = komercijalni i industrijski krediti / ukupni krediti

Pored vjerovatnoće niskog rejtinga banke, u američkoj bankarskoj praksi koriste se kao oruđe prognoze i indeks rizika banke koji se označava sa I.⁶¹ Ovaj indeks je konstruisan kao jednačina sa šest nepoznatih vrijednosti uz primjenu odgovarajućih unaprijed utvrđenih koeficijenata za svaku x veličinu i izražen je:

$$I = 0,818 - 0,151x_1 + 0,211x_2 - 0,265x_3 + 0,177x_4 + 0,151x_5 - 0,347x_6$$

Gdje je:

X₁ = procenat primarnog kapitala prema ukupnim sredstvima;
X₂ = procenat kredita sa rokom dospijeca više od 90 dana prema ukupnim sredstvima;
X₃ = procenat od „nonaccuring“ kredita prema ukupnim sredstvima;
X₄ = procenat od ponovo ugovorenih kredita prema ukupnim sredstvima;
X₅ = procenat od neto kredita „charge-off“ godišnje prema ukupnim sredstvima;
X₆ = procenat od neto prihoda godišnje prema ukupnim sredstvima.

Indeks rizika je razvijen od strane FDIC (Federal Deposit Insurance Company) i sastavlja se na osnovu tri izvještaja poslovne banke: izvještaj o podacima po pozivu („Call Data Report“), izvještaj o uslovima („Report of Condition“) i izvještaj o prihodu i dividendama („Report of Income and Dividends“). Iz funkcije indeksa rizika vidimo da indeks rizika banke ima šest varijabli koje su podijeljene u tri dimenzionalne funkcije i to: adekvatnost kapitala (solventnost) (X₁), kvalitet kredita (X₂ – X₅) i povrat sredstava ili profitabilnost (X₆ – ROA – Return of Assets).

U zavisnosti od ovako utvrđenog indeksa rizika banke zavisi i premija koju banka plaća na osiguranje depozita. Sa indeksom rizika banke kombinuju se rezultati CAMEL rejting sistema. Ako je indeks rizika banke pozitivan i CAMEL rejting 3, 4 i 5, znači da je banka u zoni rizika iznad normale i treba da plaća dvostruko veću premiju osiguranja depozita, odnosno 1/6 mjesečno (od ukupno 1% godišnje). Ako je indeks rizika banke negativan, a CAMEL rejting 1 i 2, znači da je banka u zoni normalnog rizika i treba da plaća standardnu premiju osiguranja depozita od 1/12 % mjesečno (od ukupno 1% godišnje).

⁶¹ Sinkey, J. Jr: „*Commercial Banks Financial Management in the Financial Service Industry*“, Third Edition, MacMillan Publishing Company, New York, 1989, str. 622.

7. Zaključak

Evaluacija performansi banaka je kompleksan proces koji uključuje interakciju brojnih faktora. Postoji nekoliko grupa pojedinaca koji su zainteresovani za evaluaciju performansi banke, a krajnji interes je isti: dobro poslovanje banke. Cilj menadžmenta banke je maksimizacija profita uz ostvarivanje optimalne kombinacije rizika i povraćaja sredstava. Da bi se banka dobro pozicionirala na tržištu potrebno je stalno praćenje i kontrola rada banke, upoređivanje rezultata poslovanja sa ranijim periodima i sa rezultatima konkurencije.

U radu je pokazano nekoliko sistema za rano otkrivanje slabog poslovanja banaka, bez pretenzija da se favorizuje neki od njih. U Crnoj Gori se koristi CAMEL sistem za mjerenje performansi banaka. Međutim, iako se tim metodom mjere i kvantitativni i kvalitativni pokazatelji, kvantitativni pokazatelji se svode na kvalitativne na osnovu subjektivne procjene ocjenjivača ili menadžera o visini identifikovanih problema. Za razliku od njega sistemi DEA i AHP su kvantitativni metodi, a pošto je neophodno mišljenje eksperata o procjenama u postupku evaluacije banaka, ovi sistemi daju mogućnost mjerenja konzistentnosti subjektivnih procjena. Na taj način se izbjegava preveliki uticaj subjektivnog mišljenja.

Literatura:

1. Brockett, P.L., Charnes, A., Cooper, W.W.: "Data Transformations In Dea Cone Ratio Envelopment Approaches For Monitoring Bank Performances", European Journal Of Operational Research, Volumen 98, 1997, Pp. 250-268.
2. Charnes, A., Cooper, W.W., Rhodes, E.: "Measuring The Efficiency Of Decision Making Units", European Journal Of Operational Research, Volumen 2, 1978, Str. 429-444.
3. Cooper, W.W., Seiford, L.M., Tone, K.: "Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text With Models, Applications, References, And Dea-Solver Software", Kluwer Academic Publishers, Norwell, 2000.
4. Fandel, G., Gal, T.: "Multiple Criteria Decision Making: Proceedings Of The Twelfth International Conference", New York: Springer-Verlag, 1997.
5. Graddy, D., Spencer, A.: "Managing Commercial Banks Community, Regional And Global", Prentice- Hall Englewood Cliffs, New Jersey, 1990.
6. Gup, B., Kolari, J.: „Commercial Banking – The Management Of Risk“, Wiley, New York, Usa, 2005.
7. Krstić, B.: „Bankarstvo“, Ekonomski Fakultet, Niš, 2001.

8. Hunjak, T., Jakočević, D.: “*Višekriterijski Modeli Za Rangiranje I Upoređivanje Banaka*”, Zbornik Ekonomskog Fakulteta U Zagrebu, Godina 1, Broj 1, 2003.
9. Saaty, T.: “*The Analytic Hierarchy Process*”, McGraw-Hill, New York, 1980.
10. Saaty, T.: “*Fundamentals Of Decision Making And Priority Theory*”, Rws Publications, Pittsburgh, Usa, 2000.
11. Sinkey, J. Jr.: “*Commercial Banks Financial Management In The Financial Services Industry*”, Third Edition, Macmillan Publishing Company, New York, 1989.
12. Ćurčić, U.: “*Bankarski Portfolio Menadžment*”, „Feljton“, Novi Sad, 1995.

Aleksandar Sekulić*
Savo Mandić*

Softverska podrška za ekonomsko-finansijsku analizu investicionih i biznis planova

Abstract

Preparation of Investment and Business Plans is recently rather inconceivable without software support. For this purpose new program packages are prepared and old ones are improved. This process is continual because these solutions are adjusted to modifications in the field of science and technology. Therefore, a new segment is developed in the field of information systems – Decision support systems (DSS) resulted from the decision-makers' need that decision making should happen under the conditions of as higher certainty as possible.

Program packages presented in this paper is the consequence of the need that preparation of business plans should be made more efficient in order to respond to requirements of our customers under the conditions of changing of certain market parameters. Although it can be used in the process of decision making for realization of business projections, the program does not fulfill all conditions of DSS but represents a high-grade tool for fast and efficient decision making under the conditions of certainty.

Program can be used in the process of evaluation from the standpoint of banking support for business projects as well as in evaluation of solvency (fiscal fitness) of the companies.

This program is very simple, practical and user oriented, and, for the time being, we have covered all requirements of our customers.

Also, it can be said that we have improved this program and we will keep it improved depending on requirements and realistic needs.

Key words: Decision support system, Software, business, investment plan, fiscal fitness.

* AD Kombinat Aluminijuma, Podgorica

* AD Kombinat Aluminijuma, Podgorica

Uvod

Savremenim pristupima u procesu praćenja i izvođenja bilo koje poslovne aktivnosti podrazumijevaju neophodnost izrade biznis planova u više verzija i varijanti. Dakle, u okviru iste poslovne aktivnosti, simuliraju se varijante sa različitim ulaznim parametrima, bilježe se i upoređuju izlazni pokazatelji u cilju smanjenja rizika u procesu donošenja poslovnih odluka. Naravno da se, u tu svrhu, razvijaju i prave različiti softverski alati koji podržavaju takav pristup, a koji su istovremeno pouzdani i korisnički orijentisani.

Ovaj rad se odnosi upravo na program, koji smo razvili suočavajući se, kao projekt menadžeri, sa zahtjevima naših klijenata koji su najčešće postavljali pitanja: »možete li mi sada uraditi Biznis plana (u daljem tekstu BP) za slučaj da,«? Naravno da je za takave zahtjeve, ako se BP radi manuelno, moguće riješavati uz veliko gubljenje vremena. Zato smo došli na ideju da uradimo programsku podršku koja će nam obezbijediti zadovoljenje tražnje klijenata, a istovremeno i neku vrstu konkurentske prednosti.

Ovdje je akcentirana ekonomsko-finansijska analiza, koja, zajedno sa istraživanjem tržišta, predstavlja njevažniji segment svakog poslovnog plana i na osnovu koje se donosi konačna odluka investitora o njegovoj finansijskoj podršci.

Nakon izrade, ispitivanja i korišćenja našeg programa navedene zahtjeve smo elegantno rješavali, jer smo mogli da variramo različite vrijednosti ulaznih podataka, da pamtimo izlazne podatke, da iste prezentiramo i upoređivanjem dođemo do željene ili optimalne varijante konkretnog BP-a..

Programski paket se može koristiti i za provjeru gotovih BP-a i Investicionih planova (u daljem tekstu IP), kod donošenja odluke od strane investitora da li da finansijski podrži ili odbaci konkretanu poslovnu aktivnost.

Osim toga moguće je, u okviru jednog poslovnog sistema, provjeriti kako određeni investicioni zahvati mogu uticati na proizvodno-finansijske pokazatelje u kompaniji, i na osnovu toga donosi poslovne odluke koje će pozitivno uticati na realizaciju zacrtanih poslovnih ciljeva.

Poslovno odlučivanje

Izvjесnost, rizik, neizvjесnost i neodređenost

Proces donošenja poslovnih odluka je vrlo složen i odgovoran zadatak, jer se uglavnom odvija u uslovima rizika, neizvjесnosti i neodređenosti. U društvenom životu postoji mnogo stohastičkih-nedeterminisanih procesa, koji zapravo predstavljaju generatore neodređenosti i neizvjесnosti, što jako otežava i usporava odlučivanje. Donositi odluke znači, u velikoj mjeri, i anticipirati budućnost što znači da odlučivanje predstavlja jedan prediktivan proces. S obzirom da menadžerima pripada ekskluzivno pravo u procesu odlučivanja, to podrazumijeva i njihovu sposobnost i urođeni instinkt za predviđanje budućih događaja, koji će uticati na ishod konkretnih poslovnih poduhvata..

Dakle odlučivanje predstavlja process u kojem se vrši odabir jedne od dvije ili više alternativnih opcija u nekoj situacija kako bi se dosegao neki cilj u bližoj ili daljoj budućnosti.

Sam process donošenja odluka može se odvijati u uslovime:

- *Izvjесnosti,*
- *Rizika,*
- *Neizvjесnosti i*
- *Neodređenosti.*

Izvjесnost podrazumijeva da donosilac odluka ima na raspolaganju sve informacije za svaku akciju i mogući ishod. U ovom slučaju se praktično donošenje odluke svodi na izbor rješenja koje daje bolje efekte.

(primjer: Ako kompanija razmatra poslovnu aktivnost u kojoj će, u novi proizvodni program, investirati 1 milion € i ima ugovorenu prodaju od koje će, u narednih 3 godine, zarađivati 100.000 €, može se izračunati da će stopa povraćaja, prije plaćanja poreza, biti 10%. Nasuprot tome ima na raspolaganju investiciju koja će donijeti stopu prihoda od 15% godišnje i na rok od 5 godina. Jasno je da će se opredijeliti za ovu drugu investiciju koja ima bolje finansijske efekte.)

Donosilac odluka za slučaj **rizika** ima jasne ciljeve i na raspolaganju su mu pouzdane informacije, ali su budućí ishodi za svaku od alternativa subjektivnog karaktera.

Neizvjesnost predstavlja slučaj kada menadžeri znaju ciljeve koje žele da postignu ali su informacije o alternativama i budućim događajima nepozdane i teško predvidljive. Odlučivanje u ovakvim uslovima se svodi na menadžersku kreativnost uz korišćenje ličnog presuđivanja u izboru alternativa.

Neodređenost je varijanta u kojoj su i postignuća i rješenja problema nejasni, alternative je praktično nemoguće definisati, a informacije o budućim ishodima nijesu raspoložive.

Kako smanjiti rizike u procesu donošenja odluka?

Odgovor na ovo pitanje nije jednostavan, ali se može sa sigurnošću reći da je jedan od načina obezbijediti što je moguće više informacija, odnosno varijanti za konkretnu poslovnu aktivnost. U tu svrhu razvijeni su razni sistemi koji imaju za cilj da pruže softversku podršku procesu donošenja odluka. Takvi sistemi se nazivaju "Sistemi za podršku odlučivanja" odnosno "Decision support systems" (DSS).

DSS-i su sačinjeni od sledećih elemenata:

- Podsystem upravljanja podacima
- Podsystem upravljanja modelima
- Komunikacioni podsystem

Osim toga i menadžeri, odnosno korisnici DSS-a se takođe smatraju dijelom ovog sistema, jer doprinos DSS-a proizilazi iz interakcije između računarskog sistema i donosioca odluka.⁶²

Naravno da, programski paket, koji će u ovom radu biti opisan, ne pledira da predstavlja DSS, ali on svakako jeste jedna dobra alatka, koja može pružiti značajnu pomoći u procesu izrade investicionih i poslovnih planova, a takođe i u procesu njihovog ocjenjivanja od strane onih koji donose konačnu odluku o tome da li da se podrži ili odbaci konkretna poslovna aktivnost.

Ovo se odnosi na to da se korišćenjem programa, u uslovima rizika koje nosi tržišni ambijent, mogu kombinovati varijante koje daju mogućnost izbora one najpovoljnije sa stanovišta ekonomsko-finansijskih pokazatelja.

⁶² Prof. dr. Neđo Balaban – SISTEMI ZA PODRŠKU ODLUČIVANJA, Ekonomist, Subotica 1994, [Str.19 i 88].

Struktura investicionih i biznis planova

Zajednička metodologija SCG podrazumije da poslovni i investicioni planovi moraju sadržavati sledeće elemente:

1. Sažetak investicione studije
2. Analiza razvojnih mogućnosti i sposobnosti Investitora
3. Tržište prodaje i tržište nabavke
4. Tehničko-tehnološka analiza
5. Lokacija
6. Zaštita okoline i zaštita na radu
7. Organizacioni aspekt
8. Dinamika izvodljivosti projekta
9. Ekonomsko-finansijska analiza
10. Ocjena projekta
11. Analiza osjetljivosti

Treba naglasiti da srž projekta čine segmenti koji se odnose na tržište i Ekonomsko-finansijsku analizu.

Opšte je poznato da je tržišni rizik najveći rizik koji postoji u investicionim poslovima. Kvalitetno istraživanje tržišta prodaje i tržišta nabavke i njegova validnost predstavlja ključ za opravdanost poslovne ideje, dok je finansijska analiza ključ za konačnu ocjenu BP-a i IP-a. Zbog toga je, u ovom radu, ekonomsko-finansijskoj analizi posvećena kompletna pažnja, pa je, kroz primjer, dat prikaz urađene programske podrške.

Kratak opis programskog paketa

Program omogućava aktivnosti iz obalsti ekonomsko-finansijske analize, koje su prikazane u donjem meniju poslova.

EKONOMSKO-FINANSIJSKA ANALIZA	
GLAVNI MENI	
Osnovni podaci za EFA	Dinamika povlačenja kredita
Predproizvodni troškovi	Amortizacija kredita
Ulaganje sredstava	Plan otplate kredita
Rashodi proizvodnje	Gotovinski tok – Chash flow
Rashodi proizvodnje varijabilni	Diskontovani gotovinski tok
Obrtna sredstva	Diskt. got. tok – Sopstv. sredstva
Amortizacija	Bilans uspjeka

Prihodi	Bilans stanja
Kreditni	Kreditna analiza
	Bankarska ocjena
Čuvanje podataka	Z - SKOR
Štampanje tabela podataka	
	Kraj

Osnovni podaci za Ekonomsko-finansijske analizu

Nakon detaljne obrade biznis ideje (u radu je obrađen BP - proizvodnja majica, bluza i haljina, što predstavlja tipičan primjer zahtjeva od strane naših klijenata) i opisivanja prema navedenim segmentima za pristupanje izradi Ekonomsko-Finansijske Analize (EFA), potrebno je unijeti sledeće podatke:

Investiciona ulaganja	59.850 €
Osnovna sredstva	47.000 €
- Zemljište	6.000 €
- Građevinski object	13.000 €
- Mašine i oprema	20.000 €
- Pomoćna oprema	3.500 €
- Zaštita čovjekove okoline	-
- Troškovi licence	4.500 €
- Lizing	-
Trajna obrtna sredstva	5.000 €
Predproizvodni troškovi	7.850 €
- Predinvesticione studije	1.500 €
- Pripremna ispitivanja-istraživanja	-
- Troškovi osnivanja kompanije	850 €
- Organizacija projektnog menadžmenta	-
- Nabavka tehnologije	-
- Detaljni inženjering, ugovori	3.000 €
- Marketing nabavke sirovina	-
- Troškovi prijema fabrike i dozvola za rad	1.500 €
- Ostali kapitalni troškovi	1.000 €
- Rashodi finansiranja-kamate	-
Izvori finansiranja	59.850 €
Sopstvena ulaganja-Equity	39,850 €
Pozajmljeni kapital	
- Dugoročni krediti (god. kam. 10%, grace 1god, rok 3 god.)	20.000.€
- Kratkoročni krediti	-

Godišnji rashodi proizvodnje – 100% kapacitet	76.400 €
Sirovine	43.500 €
Pomoć. mater.i i Energenti (V)	5.000 €
Utrošeni r/d (F)	1.500 €
Tr. održavanja (Mater. I usluge) (V)	1.250 e
Royalties (F)	-
Troškovi radne sange	29.000 €
Indirektni troškovi I (F)	1.500 €
Indirektni troškovi II	2.100 €

Dani vezivanja

Unose se podaci za sirovine. pomoćne materijale i energente, utrošene r/d, nedovršenu proizvodnju, zalihe, blagajnu, obaveze prema dobavljačima i potraživanja od kupca.

Stope amortizacije Osn. sredstava

Treba unijeti potrebne podatke za stope amortizacije svih osnovnih sredstava.

Proivodni program

Ovdje se unose podaci vezani za proizvodni asortiman sa predviđenom proizvodnjom i jediničnim cijenama.

Majice	6.000 kom	10 €/kom
Bluze	1.500 kom	20 €/kom
Haljine	600 kom	35 €/kom

Korišćenje kapaciteta

Unose se predpostavljeni podaci o korišćenju kapaciteta na godišnjem nivou i u periodu od 5 godina.

Ostali podaci

Diskontna stopa	5%
Stopa poreza na dobit	9%
Procenat za isplatu dividendi	-

Kao outputi automatski se generišu tabele sa podacima, između kojih su neke i date u ovom radu.

Tabela – T2

STRUKTURA I DINAMIKA UKUPNIH ULAGANJA									
Vrsta ulaganja	Strukt. (%)	P. Ul.	Period Proizvodnje / Davanja usluge					Ukupno	Strukt. (%)
		2006	2007	2008	2009	2010	2011		
1. Ukupni troškovi investicije za O.S.	67,75%	27.000	20.000	0	0	0	0	47.000	57,20%
2. Ukupni pred-proizvodni troškovi	19,70%	7.850	0	0	0	0	0	7.850	9,55%
Ukupni pred-proizv.trš. bez kamate	19,70%	7.850						7.850	9,55%
Rashodi finansiranja - kamata	0,00%	0	0					0	0,00%
3. Promjena Obrtnih sredstava	12,55%	5.000	10.237	5.372	4.029	2.686	0	27.323	33,25%
Ukupni trš. investicije (Osn+Obrt. Sred.)	100,00%	39.850	30.237	5.372	4.029	2.686	0	82.173	100,00%

U tabeli T2 vidi se da su ukupni troškovi investicije 59.850 €, od čega su trajna obrtna sredstva 5.000 €.

Tabela – T12.2

DISKONTOVANI GOTOVINSKI TOK (DISC. CASH FLOW) NA UKUPNO ULOŽENA SREDSTVA						
Opis	P. Ul.	Period Proizvodnje / Davanja usluge				
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UKUPNI PRILIVI	0	83.250	99.900	105.450	111.000	111.000
1. Prilivi novca	0	0	0	0	0	0
2. Priliv od prodaje		83.250	99.900	105.450	111.000	111.000
3. Ostali prilivi						
UKUPNI ODLIVI	39.850	104.301	83.027	83.871	87.404	86.102
Promjena Ukup. Fiksnih Troškova						
4. investicije	34.850	20.000	0	0	0	0
4.1 Investicija u OS	27.000	20.000	0	0	0	0
4.2 Predproizvodni troškovi (bez kamate)	7.850					
5. Promjena obrtnih sredstava	5.000	15.609	4.029	1.343	1.343	0
6. Operativni troškovi		67.313	77.145	80.423	83.700	83.700
7. Porez na dobit		1.379	1.853	2.105	2.361	2.402
NETO GOTOVINSKI TOK	39.850	-21.051	16.873	21.579	23.596	24.898
KUMULATIVNI NETO GOTOV. TOK	39.850	-60.901	44.028	-22.448	1.148	26.046
Koeficijent za diskontovanje 5%	1	1,05	1,10	1,16	1,22	1,28
NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST	39.850	-20.048	15.304	18.641	19.413	19.508
KUMULATIVNA NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST	39.850	-59.898	44.594	-25.953	-6.540	12.968
NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST	175.950					
INTERNA STOPA POVRATA (IRR)	30,0%					
PERIOD POVRATA INVESTICIJE	4	god.				
	4	mj.				

Tabela – T12.3

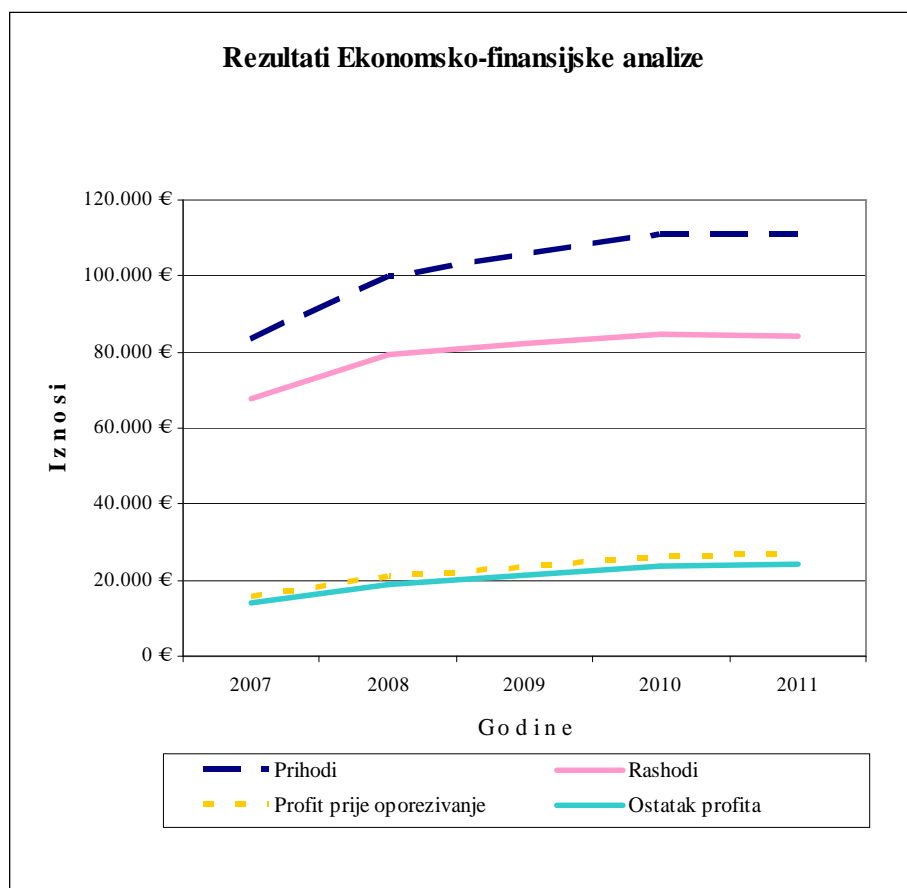
DISKONTOVANI GOTOV. TOK (DIS. CASH FLOW) NA SOPSTVENA ULOŽENA SREDSTVA						
Opis	P. Ul.	Period Proizvodnje / Davanja usluge				
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UKUPNI PRILIVI	0	449	8.861	13.567	15.584	24.898
1. SUFICIT/DEFICIT	0	449	8.861	13.567	15.584	24.898
2 ISPLAĆENE DIVIDENDE		0	0	0	0	0
UKUPNI ODLIVI	39.850	0	0	0	0	0
3. Sopstveno ulaganje - Equity	39.850	0	0	0	0	0
NETO GOTOVINSKI TOK	39.850	449	8.861	13.567	15.584	24.898
KUMULATIVNI NETO GOTOV. TOK	39.850	39.401	30.540	16.972	-1.388	23.510
Koeficijent za diskontovanje 5%	1	1,05	1,10	1,16	1,22	1,28
NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST	39.850	428	8.037	11.720	12.821	19.508
KUMULATIVNA NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST	39.850	39.422	31.385	19.665	-6.844	12.664
NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST	175.646					
INTERNA STOPA POVRATA (IRR)	32,8%					
PER. POVRATA SOPST. ULAGANJA	4	god.				
	4,2	mj.				

Tabele T12-2 i T12.3 odnosi se na neto sadašnju vrijednost i internu stopu povrata na ukupno uložena i sopstvena uložena sredstva. Iz ovih tabela se vidi i period povraćaja uložениh sredstava.

Rezultati ekonomsko-finansijske analize

Donja tabela i dijagram su automatski generisani, a predstavljaju prikaz prihoda, rashoda i profita u funkciji vremena za navedeni BP.

	2007	2008	2009	2010	2011
Prihodi	83.250 €	99.900 €	105.450 €	111.000 €	11100 €
Rashodi	67.923 €	79.308 €	82.059 €	84.766 €	84.310 €
Profit prije oporezivanje	15.328 €	20.592 €	23.391 €	26.234 €	26.690 €
Ostatak profita	13.948 €	18.738 €	21.286 €	23.873 €	42288 €



Bankarska ocjena projekta

Banke, kao davoci sredstava, sprovode rigorozne procedure pri izboru projekata koji mogu dobiti finasijsku podršku. Ove institucije su razvile veliki broj metoda i tehnika koje koriste pri ocjenjivanju konkretnog IP ili BP-a. Neke od metoda su kreditna analiza faktora likvidnosti, profitabilnosti, povraćaj kapitala, i finasijskih pokazatelja.

Na osnovu vrijednosti dobijenih pokazatelja, iz tabela, koje su dobijene na bazi iskustva, uzimaju se vrijednosti koje odgovaraju pojedinim pokazateljima, množe se sa ponderima, sabiraju i tako se dobija konačna ocjena za projekat. Dobijene ocjene se upoređuju sa očekivanim u konkretnoj branši, i nakon toga se donosi ocjena da li isti može dobiti bančinu podršku ili ne.

Ovakva analize je sastavni dio opisanog programa i ona se dobija evidentiranjem kriterijuma konkretne poslovne banke, a sadrži bankarske ocjene poslovne aktivnost za svaku posmatranu godinu BP_a. Iz dobijenih rezultata automatski se pravi dijagram trenda, što pomaže sklapanju ukupne slike pri donošenju odluke da li podržati ili odbaciti konkretan projekat.

Ocjena finasijske sposobnosti (“Fiscal fitness”) kompanije

Analiza uspješnosti kompanije oduvijek je zaokupljala ekonomske analitičare. Posebni naponi su ulagani da se pronađe neki sintetički pokazatelj ukupne uspješnosti kompanije a koji bi bio jednostavan za izračunavanje. Ovaj problem ekonomska teorija nije riješila.

Američki profesor Edvar Altman je sa grupom istraživača razvio tehniku ukupnog izraza uspješnosti kompanije na malom broju pokazatelja, koje je doveo u međusobni odnos i odredio intezitet uticaja svakog od njih na ukupnu uspješnost. Taj izraz je poznat pod nazivom “Z-Score”, i sastoji se od pet pokazatelja od kojih se svaki množi sa koeficijentima (ponderima) uticaja, pa se zatim sabiraju. Pomenutih pet pokazatelja su ustvari odnosi između pozicija bilansa stanja i uspjeha.

Altmanova formula glasi:

$$Z\text{-Score} = 3,3 \times A + 0,99 \times B + 0,6 \times C + 1,2 \times D + 1,4 \times E$$

Gdje su:

Koeficijenti - ponderi (3,3 – 1,4) su konstantne veličine dobijene na temelju empirijskih iskustava.

A = Profit prije kamate i poreza / Ukupna aktiva

B = Prihod od prodaje / Ukupna aktiva

C = Tržišna vrijednost kapitala / Ukupne obaveze

D = Neto Obrtni kapital / Ukupna aktiva

E = Ostatak Profita / Ukupna aktiva

Na ovaj način se dobija jedna vrijednost koja jednoznačno pokazuje "Finansijska sposobnost" ("Fiscal fitness") kompanije, kako slijedi:

Z-SCORE VEĆI 3,0 – Kompanije je finansijski "SIGURNA";

Z-SCORE IZMEĐU 2,7 i 2,99 – "UZBUNA", u Kompaniji sprovesti mjere opreza;

Z-SCORE IZMEĐU 1,8 i 2,7 – Velika je šansa da kompanija "BANKROTIRA" za period od dvije godine od momenta računanja ovog pokazatelja;

Z-SCORE ISPOD 1,8 – Velika vjerovatnoća da kompanija zapadne u finansijske neprilike i doživi "BANKROT".⁶³

Rezultati dobijeni primjenom "Z-Score" mogu se koristiti kao dodatne kontrolne informacije za menadžment, a u svrhu bolje procjene tekućeg poslovanja i očekivanja u budućnosti.

Programski paket podržava kompletnu gornju analizu, i navedeni pokazatelji su sublimirani u jednu izlaznu tabelu.

Dajemo prikaz ocjene finansijske sposobnosti za "kompaniju" čiji je BP obrađen ovim radom:

Z – SCORE							
Opis			Period Proizvodnje / Davanja usluge				
	ODNOS	Koef	2007	2008	2009	2010	2011
A	PPKP / Ukupna aktiva-sredstva	3,3	0,637	0,792	0,756	0,716	0,598
B	Prihod od prodaje / Ukupna aktiva	0,999	1,047	1,082	0,988	0,902	0,753
C	Tržišna vrijednost kapitala / Ukupne obaveze	0,6	1,260	2,155	4,176	11,747	14,186
D	Neto Obrtni capital / Ukupna aktiva	1,2	0,296	0,419	0,528	0,620	0,721
E	Ostatak Profita / Ukupna aktiva	1,4	0,246	0,279	0,276	0,271	0,231
Vrijednost Z - SCORE_a			3,486	4,726	6,724	14,256	16,489
Z>3 - FINANSIJSKA SIGURNOST (FS)							
Z=2,7-2,9 - UZBUNA (U)			FS	FS	FS	FS	FS
Z=1,8-2,7 - MOGUĆ BANKROT (MB)							
Z<1,8 - IZVJESTAN BANKROT (IB)							

⁶³ www. Credit guru.com

Dobijene vrijednosti Z-SCORE_a su veće od 3 što, za kompaniju koja bi se bavila proizvodnjom definisanom BP-om, pokazuje da joj takva poslovna aktivnost omogućava “finansijsku stabilnost” na duži rok.

Zaključak

Izrada Investicionih i Biznis planova je, u novije vrijeme, gotovo nezamislivo bez softverske podrške. U tu svrhu se rade novi i usavršavaju postojeći programski paketi. Taj proces je kontinuiran jer se sa promjenama u naučnim i tehnološkim oblastima upodobljavaju i ta rješenja. Tako je u oblasti informacionih sistema razvijen jedan poseban segment – Sistemi za podršku odlučivanju, koji je proistekao iz potrebe donosioca odluka da se odlučivanje dešava u uslovima, što je moguće višeg nivo izvjesnosti.

Programski paket koji je prezentiran u ovom radu je posledica potrebe da se izrada BP-a učini efikasnijom, te da se odgovori zahtjevima korisnika naših usluga u uslovima promjene određenih tržišnih parametara. Iako se može koristiti u procesu donošenja odluka za realizaciju poslovnih planova, program ne ispunjava sve uslove DSS-a, ali predstavlja kvalitetna oruđe za brzo i efikasno odlučivanje u uslovima izvesnosti.

Program se može koristiti i u procesu ocjenjivanja sa stanovišta bankarske podrške poslovnih poduhvata, kao i u ocjeni finansijske sposobnosti (“Fiscal fitness”) kompanija pomoću “Z-Scora”_a.

Ovaj program je veoma jednostavan, praktičan i korisnički orjentisan, tako da smo njime, bar do sada, pokrili sve zahtjeve naših klijenata.

Takođe se može reći da smo ga usavršavali, i da ćemo ga stalno usavršavati u zavisnosti od zahtjeva i realnih potreba.

Literatura

- [1] - Prof. dr. Neđo Balaban – SISTEMI ZA PODRŠKU ODLUČIVANJA, Ekonomist, Subotica 1994.
- [2] - www.Creditguru.com
- [3] – R.S. Polimeni, S.A. Handy, J.A. Cashin – THEORY AND PROBLEMS OF COST ACCOUNTING, The Mc Graw-Hill Companies, Inc 1994.

Nikola Vulić*

Kako podržati razvoj preduzetništva?

Abstract

According to a recent survey by Ernst & Young, entrepreneurship was recognized by 78% of the most influential business leaders to be the most important trend of the 21st century. Small and medium enterprises are already the main driving force of national economies, the main job creators, the biggest innovators and their role is growing even more. However, in order to develop, small and medium enterprises require adequate support. This paper discusses various specific models of supporting entrepreneurship and small and medium enterprises, and the impact they have on the overall economy.

Keywords: entrepreneurship, small and medium enterprises, science park, incubator, cluster, venture capital

Svijet preduzetništva

Dobrodošli u svijet preduzetništva! Svuda u svijetu, sve veći broj ljudi uspijeva da ostvari svoje snove kroz sopstveni biznis. Mada je nivo preduzetničke aktivnosti, poslije pucanja „Internet balona“⁶⁴, nešto opao, razvoj preduzetništva i dalje predstavlja jedan od najznačajnijih trendova u svijetu. Svake godine, samo u SAD, se stvori od 3 do 4,5 miliona novih malih i srednjih preduzeća, odnosno, novo preduzeće nastaje na svakih 12 sekundi. Nivo zainteresovanosti za preduzetništvo je veoma visok u svim starosnim grupama. Od ljudi koji započinju biznis, 84% to rade po prvi put u svom životu. Ovakav rast preduzetničkog duha je jedan od najznačajnijih ekonomskih događaja u novijoj ekonomskoj istoriji. Svuda u svijetu, ovi novi ekonomski „heroji“, mijenjaju biznis sredinu i igraju veoma značajnu ulogu u ekonomijama svojih zemalja. Mnogo bolje od velikih kompanija, ovi „mali džinovi“⁶⁵ inoviraju proizvode i usluge, pomjeraju tehnološke granice, otvaraju nova radna mjesta...

* Ekonomski fakultet, Podgorica

⁶⁴ Pod pojmom Internet balon (dot com bubble) se podrazumijeva period sa kraja devedesetih godina prošlog vijeka, kada su Internet kompanije doživjele strahovit rast i njihove cijene na berzi dostigle enormne razmjere. Poslije pucanja balona, 2001. godine, i kraha jednog broja kompanija, došlo je do stabilizacije na berzi i pada u nivou preduzetničke aktivnosti.

⁶⁵ Tvorac ovog izraza je Bo Burlingem (Bo Burlingham), koji je napisao knjigu „Small Giants – Companies That Choose to Be Great Instead of Big“, koja govori o veoma uspješnim preduzećima koja su ostala mala.

Mala i srednja preduzeća (MSP) predstavljaju vodeću snagu u ekonomskom razvoju zemlje. Ona jačaju ekonomiju na više različitih načina: stimulišu promjene u biznis okruženju kroz proces kreativne destrukcije, predstavljaju najveći izvor inovacija, najveći su generator novih radnih mjesta i zahvaljujući razvoju Interneta i telekomunikacija, sve više doprinose daljoj globalizaciji biznisa.

U SAD na primjer, mala i srednja preduzeća čine 99,7% od ukupnog broja preduzeća, zapošljavaju 50,1% radnika, stvaraju oko 50% GDP-a stvorenog u privatnom sektoru, proizvode 13 do 14 puta više patenata po zaposlenom od velikih preduzeća i stvaraju oko 75% novih radnih mjesta. Sektor malih i srednjih preduzeća u SAD, ukoliko bi se posmatrao kao država, bi bio treća najjača ekonomska sila na svijetu iza cjelokupne SAD i Japana. U Evropskoj Uniji se mogu prepoznati slični pokazatelji - mala i srednja preduzeća čine 99,8% od približno 19 miliona preduzeća u Evropskoj uniji i stvaraju oko 43% GDP-a. U Crnoj Gori broj aktivnih MSP u posljednjih 7 godina se udvostručio – od 5.328 u 1998. do 10.406 u 2005. godini. Sektor MSP stvara oko 60% GDP-a Crne Gore i zapošljava 52.600 ljudi, što je oko 33% ukupne radne snage⁶⁶.

Iz navedenih podataka je lako zaključiti da bi svakoj zemlji trebalo da bude interes da sektor MSP bude što jači i zdraviji. Međutim, to nije jednostavno ostvariti. Naime, zbog ograničenih resursa, neiskusnih menadžera i manjka finansijske stabilnosti prije svega, mala i srednja preduzeća imaju mnogo višu stopu mortaliteta od velikih preduzeća. Već poslije dvije godine, jedna trećina novootvorenih preduzeća će biti ugašena, dok će ih poslije 4 godine nestati više od pola⁶⁷. Poslije 10 godina, samo će četvrtina novih preduzeća i dalje poslovati. Ovako visoka stopa mortaliteta ima dva negativna efekta – manje ljudi će se opredjeljivati da se bavi privatnim biznisom, usljed visokog rizika, a s druge strane i postojeća preduzeća će morati da posluju konzervativnije, jer nisu sigurna da li će njihovi partneri u poslu opstati na dugi rok. Stope mortaliteta su još više u manje razvijenim ekonomijama, kao što su ekonomije u tranziciji, što je svojevrsan problem, jer je baš ovim ekonomijama neophodno da imaju jak sektor malih i srednjih preduzeća kako bi mogla brže da prebrode tranzicioni period.

Država i sektor malih i srednjih preduzeća

Zbog svih navedenih problema sa kojima se suočavaju mala i srednja preduzeća, ali i zbog velike koristi koje imaju od ovog sektora, državni sektor već dugo pruža podršku malim i srednjim preduzećima. Neki klasični oblici podrške su:

⁶⁶ Podaci su prema bazi aktivnih MSP Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća. U Crnoj Gori postoji preko 31.000 registrovanih malih i srednjih preduzeća.

⁶⁷ Izvor NFIB Small Business Policy Guide

- Smanjenje regulative u vezi sa osnivanjem preduzeća, dobijanjem dozvola, poslovanjem s inostranstvom...
- Pojednostavljenje poreske regulative i smanjenje poreskog opterećenja za mala i srednja preduzeća
- Smanjenje poreza i doprinosa koji se plaćaju na plate zaposlenih, kao i liberalizacija tržišta rada

Ovakvi “klasični” ili “tradicionalni” oblici podrške preduzećima su neophodni kako bi se sektor malih i srednjih preduzeća brže razvijao. Njihov efekat se može uočiti ukoliko uporedimo SAD i Evropu u periodu od 1960. do 1983. godine⁶⁸. U tom periodu, broj malih i srednjih preduzeća u SAD se udvostručio, dok je Evropi, prosječno gledano, ostao na skoro istom nivou. Prema Geri Bekeru (Gary S. Becker), dobitniku Nobelove nagrade 1992. godine, razlog su bile prevelike barijere za biznis i visoke stope oporezivanja u Evropi u tom periodu.

Mada je američki sektor malih i srednjih preduzeća bilježio odlične rezultate, brzo se uvidjelo da neki problemi i dalje postoje – prije svega visoka stopa mortaliteta novih preduzeća, kao i veoma slični problemi u poslovanju čak i uspješnih preduzeća, koja su uglavnom imala veze sa nedostatkom adekvatnih znanja. Ukoliko se obrati pažnja na glavne razloge propasti mali i srednjih preduzeća, lako je uočiti i zašto tradicionalna vladina politika nije mogla riješiti te probleme – nedostatak znanja i stručnih vještina je postajao (i ostao) mnogo veća prepreka od papirologije ili visokih poreskih stopa.

Zbog svega navedenog, počelo je stvaranje specifičnih modela za razvoj preduzetništva i malih i srednjih preduzeća. Evropski komesar Gunter Verhojgen (Gunter Verheugen) je izjavio: “Preduzetnici predstavljaju ekonomsku DNK, koja je neophodna Evropi kako bi poboljšala konkurentnost i inovativnost”. Evropska Unija je prepoznala preduzetništvo kao glavni izvor inovativnosti, privrednog rasta i konkurentnosti, i uvrstila u Lisabonsku strategiju, kao jedan od posebnih ciljeva, razvoj i podršku preduzetništvu. Ovaj cilj je dodatno pojačan 2004. godine, kada je definisana „Evropska agenda za preduzetništvo“, sa jasno definisanim koracima koje treba preduzeti da bi se pomogao razvoj preduzetništva i malih i srednjih preduzeća. Jedan od najvažnijih djelova ove agende čine specifični modeli za razvoj preduzetništva.

⁶⁸ Becker, Gary S. *The Essence of Becker*, Hoover Press, 1996

Naučni parkovi

U literaturi se najčešće mogu sresti tri termina, koja označavaju približno iste stvari: naučni parkovi (science parks), istraživački parkovi (research parks) i tehnološki parkovi (technology parks). Mada u literaturi postoji polemika oko tačnih odrednica ova tri pojma, najprihvaćenija je teorija da su naučni parkovi i istraživački parkovi praktično sinonimi. Ponekada se pravi razlika u tome da su istraživački parkovi više orijentisani na fundamentalna istraživanja, a naučni parkovi na više praktično primjenljive tehnologije. Pod tehnološkim parkovima se najčešće podrazumijevaju posebne vrste naučnih parkova, u kojima je akcenat stavljen na razvoj informacione tehnologije i telekomunikacija. Koliko se radi o sličnim terminima govori i to da se u posljednje vrijeme često koristi i naziv naučno-tehnološki parkovi. S obzirom da je termin naučni park najšire prihvaćen i da predstavlja najširu odrednicu ove vrste podrške razvoja malih i srednjih preduzeća, nastavak rada će se fokusirati na definisanje i objašnjenje naučnih parkova.

Postoji više definicija naučnih parkova. Najprihvaćenija u svijetu, prema Međunarodnoj asocijaciji naučnih parkova (International Association of Science Parks - IASP⁶⁹), glasi: Naučni park je organizacija koju vode specijalizovani profesionalci, čiji je glavni cilj da poveća ekonomsko blagostanje promovišući kulturu inovacija i konkurentnost sa njim povezanih preduzeća i naučnih institucija. Da bi ostvario ove ciljeve, naučni park stimuliše i upravlja razmjenom znanja i tehnologije između univerziteta, institucija za istraživanje i razvoj, preduzeća i tržišta. Naučni park olakšava stvaranje kompanija zasnovanih na inovacijama i pruža vrijedne usluge, nudi kvalitetan prostor i opremu.

Naučni parkovi su relativno nov model podrške preduzetništvu. Prvi naučni parkovi, preteče današnjih modernih parkova, su nastali krajem šezdesetih godina prošlog vijeka⁷⁰. Međutim, pravi naučni parkovi, u današnjem smislu te riječi, nastaju tek u osamdesetim godinama. Skoro polovina od ukupnog broja naučnih parkova koji i danas postoje, nastao je u posljednjoj deceniji prošlog vijeka. Procjenjuje se da u svijetu, u ovom trenutku, ima oko 300 naučnih parkova. Radi se o procjeni iz dva razloga – prvo što ne postoji jedinstvena definicija naučnih parkova, pa pojedini parkovi ne ispunjavaju najstrožije kriterijume, a drugo zato što nisu svi parkovi članovi IASP što otežava vođenje precizne statistike.

Kao ciljevi naučnih parkova se najčešće izdvajaju:

⁶⁹ <www.iasp.ws>

⁷⁰ Podaci od IASP <www.iasp.ws>

- Promovisanje istraživanja i razvoja, inovacija i malih i srednjih preduzeća sa ciljem povećanja ukupnog ekonomskog blagostanja
- Podržavanje osnivanja i razvoja preduzeća zasnovanih na tehnologiji i znanju, koje imaju visok potencijal za rast
- Jačanje saradnje između univerziteta, istraživačkih centara, međunarodnih korporacija i lokalnih preduzeća sa ciljem transfera znanja i tehnologije
- Davanje podrške i usluga preduzećima koji su “podstanari” u naučnom parku.

Naučni parkovi tipično zauzimaju relativno veliki prostor. Prema veličini površine koju pokrivaju se dijele u četiri velike grupe:

- Male – do 200.000 m²
- Srednje-male – od 200.000 m² do 600.000 m²
- Srednje-velike – od 600.000 m² do 1.000.000 m²
- Velike – preko 1.000.000 m²

U okviru ovog prostora je obično smješten bar jedan naučni centar (univerzitet, fakultet, istraživački centri...), zatim veliki broj malih i srednjih preduzeća, kao i predstavništva, a nerijetko i sjedišta nekih velikih preduzeća. Tu je i određeni broj preduzeća i stručnjaka koji nude svoje usluge naučnom parku, ili njegovim podstanarima. Pored toga, većina naučnih parkova ima i svoj inkubator. Inkubator pomaže razvoj novih malih i srednjih preduzeća zasnovanih na tehnologijama i znanjima koja se razvijaju u konkretnom parku. Inkubacija biznisa je dinamički proces razvoja preduzeća. Inkubatori razvijaju mlada mala i srednja preduzeća i pomažu im da prežive i rastu u početnim godinama, koje su i najrizičniji period u razvoju ovih preduzeća. Oni nude pomoć u upravljanju preduzećima, pomoć u finansiranju, kao i najvažnije poslovne i tehničke usluge. Pored toga, inkubatori preduzećima obezbjeđuju kancelarijski prostor, opremu i fleksibilne uslove poslovanja – sve pod jednim krovom⁷¹.

Od ukupnog broja preduzeća prisutnih u naučnom parku, najveći broj je postojao i ranije i samo se “uselio” u naučni park (oko 54%). Nešto manji broj njih (29%) nastaje u okviru samog naučnog parka, dok oko 10% preduzeća nastaje u biznis inkubatoru u okviru naučnog parka.

Kao primjer naučnog parka može dobro poslužiti Naučni park Centralna Florida (Central Florida Research Park⁷²). Park se nalazi u Orlando, savezna država Florida.

⁷¹ Definicija Američke asocijacije biznis inkubatora (National Business Incubator Association – NBIA) <www.nbia.org>

⁷² <www.cfrp.org>

Prostire se na 4,2 km², u svom okviru ima 48 zgrada i 106 preduzeća sa oko 9.500 zaposlenih. Pored toga, u okviru parka se nalazi i Univerzitet Centralne Floride (University of Central Florida). Oko 400 studenata dodiplomskih i postdiplomskih studija je zaposleno u preduzećima koja posluju u okviru naučnog parka. Pored toga, u okviru parka se nalaze i Centar mornarike avijacije za obuku (Naval Air Warfare Center Training Systems Division), Vojna komanda za simulacije i obuku (Army Simulation, Training, and Instrumentation Command (STRICOM)), kao i Agencija za modeliranje i simulacije američkog vazduhoplovstva (Air Force Agency for Modeling and Simulation (AFAMS)). Većina istraživanja i aktivnosti u okviru parka, kao i djelatnosti samih preduzeća su usko povezana sa američkom vojskom i mornaricom. Na račun toga, ovaj naučni park i preduzeća koja posluju u okviru njega, dobija oko 700 miliona dolara vrijedne ugovore svake godine.

Klasteri

Koncept klastera je prvi put uveo Majkl Porter (Michael Porter) 1990. godine⁷³. Prema Porteru, klaster je geografska lokacija koja ima dovoljno resursa i znanja da se dostigne kritična masa, ima vodeću poziciju u grani i ima značajnu i održivu komparativnu prednost u odnosu na druge lokacije, ili čak na globalnom planu. Prema Porteru, prednosti koje klaster donosi su povećanje produktivnosti kompanija u klasteru, povećanje broja inovacija i atimulisanje stvaranja novih biznisa

Od kada je Porter prvi identifikovao i definisao pojam i prednosti klastera, klasteri su postali predmet pažnje velikog broja država i stručnjaka u svijetu. Pored toga, klasteri su ušli u veliki broj državnih programa. Sam proces identifikovanja, definisanja i stvaranja klastera nije standardizovan. Ekonomski stručnjaci i instituti koriste različite metodologije i nude različite definicije. Na primjer, Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (Organization for Economic Co-operation and Development - OECD) definiše klastere kao mrežu međusobno povezanih preduzeća, naučnih institucija (univerziteta, istraživačkih instituta...), konsultantskih kuća i kupaca, koji se nalaze u proizvodnom (poslovnom) lancu. Koncept klastera je mnogo širi od prostog povezivanja preduzeća, jer pored saradnje preduzeća uključuje i razmjenu znanja, informacija i vještina⁷⁴. Ekonomista Patris Bekholt (Patris Boekholt) definiše klaster kao grupu preduzeća, naučnih centara i preduzeća za podršku koji su funkcionalno povezani i sarađuju (na formalan ili neformalan način) kako bi ostvarili nove marketing strategije, stvorili nove proizvode ili inovacije⁷⁵.

⁷³ Porter, Michael E. *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, 1990

⁷⁴ OECD. *Managing National Innovation Systems*, 1999

⁷⁵ Boekholt, Patris. "The public sector at arms length or in charge? Towards a typology of cluster policies" OECD Workshop on Cluster Analysis and Cluster-based Policies, Amsterdam, 1997

Kao najčešći primjeri klastera u svijetu se navode:

- Silicijumska dolina (The Silicon valley), u Kaliforniji, za informacionu tehnologiju
- Holivud (Hollywood), u Kaliforniji, za filmsku industriju
- Dolina Napa (The Napa Valley), u Kaliforniji, za vino
- Bangalor (Bangalore), u Indiji za softver
- Tuluz (Toulouse), u Francuskoj, za aeronautiku
- Antwerpen (Antwerp), u Belgiji, svjetski centar za dijamante
- Rotterdam (Rotterdam) u Holandiji, kao najveća kontejnerska luka
- Tehnološka dolina Albani (Albany Tech Valley), država Nju Jork, za nanotehnologiju

Postoji više načina kako možemo podijeliti klasterne – na osnovu načina nastanka, na osnovu veličine, dominantne djelatnosti itd. Vrlo je značajna podjela klastera po njihovom značaju sa aspekta nacionalne ekonomije, odnosno uključenosti klastera u aktivnosti od “šireg značaja”. Po ovom osnovu klasteri se dijele u tri velike grupe⁷⁶:

1. Nacionalni klasteri – Klasteri čiji su glavni ciljevi od nacionalnog značaja, kao što je: rješavanje problema infrastrukture, planiranje prostora, rješavanje problema u bilansu plaćanja (klaster koji se fokusira na izvoz, ili klaster koji se fokusira na jačanje domaće proizvodnje i smanjenje uvoza). Ovi klasteri uglavnom imaju jaku podršku države i uglavnom su dio ekonomske politike vlade.

2. Regionalni klasteri – Regionalni klasteri se fokusiraju na razvoj interne konkurentnosti i povezuju preduzeća u okviru jedne regije zarad ostvarivanja što boljih rezultata. Kao direktan efekat se javlja poboljšanje konkurentnosti regije, povećanje ekonomskog blagostanja, razvoj infrastrukture itd. Vrlo često se regionalni klasteri formiraju oko nekog resursa, kao što je npr. drvo, ruda ili industrija vina.

3. Komercijalni klasteri – Komercijalni klasteri ne predstavljaju klasterne po strogoj definiciji, ali se često u međunarodnoj literaturi navode kao klasteri. Komercijalni klasteri nastaju kada grupa preduzeća odluči da se udruži i radi zajedno na nekim projektima. Ukoliko se saradnja završi na kraju projekta, “klaster” nestaje. Međutim, vrlo često saradnja među preduzećima se nastavi i ovakva udruženja kompanija prerastaju u pravi klaster, sa svim njegovim obilježijima.

⁷⁶ Podjela je djelo konsultantske grupe Cluster Navigators Ltd. (2002)

Klasteri mogu biti različitih veličina, od onih koji povezuju čitave regije, do onih koji povezuju samo 7 ili 8 preduzeća u okviru jednog grada. Već pomenuta Silicijumska dolina, vjerovatno najpoznatiji klaster na svijetu, povezuje više od 7.000 preduzeća u oblasti južno od San Franciska. No, postoje i drugi primjeri veoma uspješnih malih klastera, koji bi trebali da budu posebno interesantni zemljama u tranziciji kao što je Crna Gora. Neki od najpoznatijih primjera su:

- Kastel Gofredo (Castel Goffredo), gradić od 7.000 stanovnika u Italiji, je istovremeno i sjedište 200 povezanih preduzeća koja se bave proizvodnjom čarapa. Ova preduzeća proizvode nešto više od polovine ukupnog broja čarapa u Evropi.
- Dalton, savezna država Džordžija u SAD (Dalton, Georgia), ima 25.000 stanovnika i u njemu se nalaze 174 preduzeća koja se bave proizvodnjom tepiha. Oko 85% tepiha u Americi i skoro polovina od svih tepiha na svijetu se proizvedu u ovom malom gradu.
- Montebeluna (Montebelluna), Italija, ima 25.000 stanovnika i središte je klastera preduzeća koji se bave proizvodnjom skijaških čizama. Ovaj klaster proizvodi 75% svih skijaških čizama na svijetu i grad ponosno za sebe tvrdi da je “Glavni grad sportske obuće na svijetu”.

Kao što se može vidjeti i iz navedenih primjera, klaster ne mora neophodno biti veliki da bi bio uspješan. Važno je da je klaster dobro organizovan i da se na tržištu pronade odgovarajuća niša (čarape, tepisi ili skijaške čizme). Kako to kaže poznati teoretičar menadžmenta Set Godin (Seth Godin) “treba pronaći nišu, a ne naciju”⁷⁷.

Sa promjenom načina poslovanja u posljednje vrijeme, oličenog u razvoju Interneta, elektronskog poslovanja i raznih drugih inovacija, i način poslovanja klastera doživljava određene promjene. Pored klasičnog modela klastera uvodi se alternativno rješenje koje se naziva Centar i ogranci (Hubs and Nodes). Preduzeća shvataju da neke vrste posla ne moraju biti geografski blizu da bi bile povezane.

Zahvaljujući prodorima prije svega na poljima telekomunikacije, danas je moguće imate povezano poslovanje koje se vodi na različitim kontinentima. Ovaj model poslovanja omogućava centralu u jednoj zemlji, proizvodnju u drugoj, a testiranje proizvoda u trećoj. Ova preduzeća i dalje posluju po modelu klastera, ali geografska bliskost više nije neophodna za sve oblike poslovanja.

⁷⁷ Godin, Seth. *Bootstrapper's bible*, Do You Zoom Inc., 2005

Bez obzira da li govorimo o klasičnom modelu klastera, ili njihovoj modernoj verziji centra i ogranaka, očito je da ovakav model poslovanja pruža velike prednosti i za preduzeća i za regiju u kojoj posluju. Pored toga, klaster kao model poslovanja omogućava i malim sredinama da budu konkurentne čak i na globalnom planu, što je jasno može vidjeti iz navedenih primjera.

Specifični modeli finansiranja i finansijske podrške malih i srednjih preduzeća

Poboljšanje pristupa finansijskim resursima je izuzetno važan aspekt razvoja preduzetništva. Lakši pristup finansijskim resursima omogućava slobodnije poslovanje, s manje rizika, a samim tim i veći broj malih i srednjih preduzeća. Pored toga, postoji veliki broj preduzetnika koji nikada ne uspiju da realizuju svoju ideju zbog toga što ne uspiju da nađu adekvatno finansiranje. Javni sektor ima značajnu ulogu u razvoju modela finansiranja, kroz stvaranje okvira i uslova za razvoj modela finansiranja, kao i kroz direktno učešće u samom finansiranju kroz svoje institucije. Doduše, direktno finansiranje od strane države mora biti vrlo ograničeno, kako bi se izbjegao efekat istiskivanja privatnog finansiranja ("crowding-out effect"). Iskustvo pokazuje da se najbolji rezultati postižu kada javni sektor saraduje sa tržištem i igra ulogu katalizatora koji treba da ohrabri razvoj.

Problemi finansiranja malih i srednjih preduzeća, posebno novih preduzeća, su prilično kompleksni i moraju se rješavati pažljivo isplaniranim, dugoročnim politikama. Najveći problemi se javljaju u prevazilaženju inicijalnog finansijskog jaza u početnim fazama razvoja malih i srednjih preduzeća, posebno kada se uzmu u obzir visok stepen rizika i problemi likvidnosti koji se javljaju na početku.

Preduzeću na raspolaganju stoje izvori kapitala koji se mogu podijeliti u dvije velike grupe – dužničke i vlasničke izvore kapitala. U ovom radu će biti obrađeni samo specifični izvori finansiranja, dok o klasičnim izvorima finansiranja neće biti riječi.

Zajednička osovina svih dužničkih izvora kapitala jeste da se kapital mora vratiti s kamatom. Obaveza se vodi u bilansima kompanije, i vrlo često je ova vrsta kapitala skupa za mala i srednja preduzeća – posebno zbog odnosa rizik/prinos. Dužnički izvori koji mogu biti na raspolaganju malom i srednjem preduzeću su:

- Komercijalne banke – Srce finansijskog tržišta za mala i srednja preduzeća. Oko 80% svih zajmova⁷⁸ malim i srednjim preduzećima dolaze od komercijalnih banaka. "Specifičnost" ovih izvora se ogleda u vrstama kredita koje banke nude, kao i načina obezbjeđenja sredstava.

⁷⁸ Burk, James and Richard P. Lehmann. *Financing your small business*, Sourcebooks Sphinx Publishing, 2006

- Krediti garantovani od strane države – Američka Administracija za mali biznis (Small Business Administration – SBA) garantuje oko 12 milijardi dolara kredita svake godine. Ukoliko preduzeće ne uspijeva da dobije kredit od banke, najčešće zbog nedovoljnog zaloga i/ili fiducije, može se obratiti SBA da ona garantuje kredit kod banke umjesto preduzeća.
- Državne razvojne finansijske institucije – Državne razvojne finansijske institucije predstavljaju državne kreditne institucije, koje uglavnom posluju u onim djelovima zemlje koji su slabije razvijeni.
- Finansiranje na osnovu autorskih prava – Veoma atraktivan izvor finansiranja za sva preduzeća koja imaju neki patent ili drugu vrstu zaštićenog proizvoda ili tehnologije. Preduzetnik dobija kredit na osnovu patenta koji posjeduje, a zauzvrat mora da plati određeni procent svog profita kreditoru.

Vlasnički izvori finansiranja predstavljaju investiciju u biznis sa ciljem sticanja vlasništva. Ovi izvori se nazivaju još i “rizični kapital”, jer vlasnici podrazumijevaju rizik gubljenja kapitala u slučaju da biznis propadne. Za razliku od dužničkih izvora, ne moraju se vraćati sa kamatom, ali preduzetnik mora ustupiti dio vlasništva spoljašnjim investitorima. Vlasnički izvori finansiranja koji su na raspolaganju malom i srednjem preduzeću su:

- Poslovni anđeli – Poslovni anđeli su privatni investitori koji investiraju u mala i srednja preduzeća (uglavnom ona sa visokim potencijalom za rast), u zamjenu za vlasništvo u aktivni preduzeća. Poslovni anđeli su najbrže rastući oblik finansiranja danas.
- “Venture” kapital – “Venture” kapital potiče od investicionih fondova ili finansijski jakih kompanija. U SAD postoji više od 3.000 ovakvih institucija i većina investira između 1 i 10 miliona dolara u brzorastuće kompanije sa potencijalom za visoke prinose. Pored udjela u vlasništvu, “venture” kapitalisti obično uzimaju aktivno učešće u upravljanju preduzećima u koja investiraju. “Venture” kapital je vrlo teško dobiti. Godine 2005., od oko 125.000 preduzeća koja su tražila ovu vrstu finansiranja, samo je 2.939 preduzeća zaista i dobilo novac.
- Državni “venture” kapital – Američka Administracija za mali biznis licencira specijalne investicione kompanije koje imaju svoj privatni kapital, a mogu i da pozajmljuju od Administracije i njenih fondova po povoljnim uslovima. Zadatak ovih kompanija je da investiraju u mala i srednja preduzeća pod povoljnijim uslovima nego što to rade ostali “venture” kapitalisti.

- Inicijalna javna ponuda – Inicijalna javna ponuda u stvari predstavlja dolazak do kapitala prodajom akcija široj javnosti po prvi put. Predstavlja izvor finansiranja do koga je najteže doći. Samo 750 do 1.000 preduzeća godišnje uspije da napravi inicijalnu javnu ponudu pri čemu mnogo veći broj preduzeća pokuša, ali ne uspije.
- Direktna javna ponuda - Direktna javna ponuda predstavlja direktnu prodaju dijela preduzeća zainteresovanim investitorima. Direktna javna ponuda se može obaviti kod preduzeća koja su registrovana kao društva sa ograničenom odgovornošću i kod akcionarskih društava. Poslije obavljene direktne javne ponude, preduzeće nema obavezu kotiranja na berzi. U nekim zemljama ne postoji mogućnost trgovine akcijama van berze, tako da ovaj izvor finansiranja može biti ograničen.

U narednoj tabeli je dat kratak pregled najčešće korišćenih izvora finansiranja, kao i vjerovatnoća njihove upotrebe u određenim fazama razvoja preduzeća.

	Start-Up	Rana faza	Ekspanzija	Profitabilnost
Karakteristike	Biznis je u formi koncepta i postoji samo na papiru.	Biznis stvara jedan ili više proizvoda/ usluga ali još uvijek ne generiše prodaju.	Biznis prodaje proizvode i usluge, ostvaruje prihod i stvara bazu kupaca.	Kompanija stabilno posluje i profitabilna je.
Mogući izvori finansiranja	Vjerovatnoća korišćenja izvora: V = visoka; M = moguća; N = nemoguća			
Krediti banaka	M	M	M	V
Garantovani krediti	M	M	V	M
Autorska prava	V	V	M	N
Poslovni anđeli	V	V	M	N
Partneri	V	V	M	N
“Venture” kapital	N	M	V	V
Državni “venture” kapital	M	M	V	V
Inicijalna javna ponuda	N	N	M	V

Kada se pogledaju svi specifični izvori finansiranja koji su na raspolaganju malim i srednjim preduzećima u razvijenim zemljama, posebno SAD, može se lako uvidjeti kako je ovaj vid podrške preduzetništvu na dosta niskom nivou u Crnoj Gori. Novi kreditni aranžmani stranih banaka prisutnih u Crnoj Gori, aktivnosti Fonda za razvoj i Zavoda za zapošljavanje, kao i nekih nevladinih organizacija kao što je Alter-

Modus donekle nude izbor malim i srednjim preduzećima, ali ukoliko želimo još veći razvoj sektora malih i srednjih preduzeća neophodno je proširiti ponudu izvora finansiranja.

Zaključak

Prema nedavnom istraživanju, koje je obavila kompanija Ernst i Jang (Ernst & Young), 78% uticajnih ljudi iz biznis svijeta smatra da je preduzetništvo i njegov razvoj biti najznačajniji trend 21. vijeka. Mala i srednja preduzeća već zauzimaju jedno od najznačajnijih mjesta u svjetskoj ekonomiji – motor su ekonomskog rasta, stvaraju najviše radnih mjesta, najviše inovacija... Iz tih razloga, podrška razvoja preduzetništva i malih i srednjih preduzeća se nameće kao obaveza, a ne samo kao poželjan cilj. Tradicionalne mjere ekonomske politike za pospješivanje preduzetništva su potreban, ali ne i dovoljan uslov za razvoj ovog sektora. Zbog toga je neophodno pristupiti implementaciji specifičnih modela za razvoj preduzetništva i malih i srednjih preduzeća, kao što su naučni parkovi ili klasteri, koji su se pokazali veoma uspješnim. Implementacija ovakvih mjera povećava konkurentnost malih i srednjih preduzeća i omogućava im da se takmiče na širem tržištu, što istovremeno ima veoma pozitivan uticaj na rast i razvoj čitave ekonomije.

Literatura

1. Becker, Gary S. *The Essence of Becker*, Hoover Press, 1996
2. Boekholt, Patries. "The public sector at arms length or in charge? Towards a typology of cluster policies" *OECD Workshop on Cluster Analysis and Cluster-based Policies*, Amsterdam, 1997
3. Burk, James and Richard P. Lehmann. *Financing your small business*, Sourcebooks Sphinx Publishing, 2006
4. Burlingham, Bo. *Small Giants – Companies That Choose to Be Great Instead of Big*, Portfolio, 2005
5. Godin, Seth. *Bootstrapper's bible*, Do You Zoom Inc., 2005
6. *NFIB Small Business Policy Guide*, National Federation of Independent Business, 2003
7. OECD. *Managing National Innovation Systems*, 1999
8. Porter, Michael E. *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, 1990

Internet adrese:

<www.cfrp.org>
<www.iasp.ws>
<www.nbia.org>
www.ukspa.org.uk

Marina Milić*

Veza između sive ekonomije i korupcije - da li je siva ekonomija izvor korupcije?

Abstract

The causes, effects and problems generated by increasing shadow economic activities are extensively and controversially discussed in all countries no matter of the level of development. Poor economic policy was confirmed as the most important cause for the strong increase in shadow economic activity. The lack of clear and stable institutions and high level of corruption are a driving force of informal economic activities. In combination with a reduced tax moral and less loyalty to the government, this potential will be exploited increasingly. This leads to the conclusion that a systematic fight of the causes is necessary. There is no doubt that the shadow economy is phenomenon with important implications that deserve attention and study.

Key words: formal sector, informal economy, corruption, regulation, tax evasion

Uvod

U radu se razmatra veza između sive ekonomije i opšte ekonomske efikasnosti. Posebna pažnja je posvećena poreskoj evaziji i korupciji te njihovoj interakciji sa sivom ekonomijom. U prvom dijelu se definiše uloga države u genezi sive ekonomije i korupcije. Drugi dio pruža uvid u raznovrsnost definicija sive ekonomije i uticaj pojedinih definicija na konačne zaključke. Važno je također napraviti jasnu razliku između sive ekonomije i poreske evazije, kao i razliku između sive ekonomije i korupcije, slijede argumenti koji podupiru stanovište da su spomenute pojave jače povezane sa formalnim nego sa neformalnim sektorom, s obzirom da ih formalni sektor upotrebljava kao mehanizam zaštite od konkurencije. Za razliku od sive ekonomije, neregularne aktivnosti su ozbiljna prijetnja opštem blagostanju, ekonomskoj efikasnosti i rastu. Zaključujemo da su siva ekonomija i neregularne aktivnosti uzrokovane visokim stepenom politizacije, te da suzbijanje politizacije ima pozitivan utjecaj i na smanjenje sive ekonomije i na smanjenje neregularnih aktivnosti. U posljednjem dijelu su date mjere koje mogu biti od pomoći pri suzbijanju neregularnih aktivnosti. Antikorupcijska strategija neće u

* Ambasada SAD-a u Crnoj Gori

potpunosti eliminisati sivu ekonomiju, ali će onemogućiti aktivnosti koje štete ekonomskoj efikasnosti i rastu.

Tokom tranzicije, događanja koje nije imalo presedana, razlikovala su se mišljenja o prikladnoj brzini kojom se taj proces trebao odvijati. Pokazalo se, međutim, da smanjivanje uloge države u tranzicionim privredama ne ide kako je zacrtano te da je ekspanzija privatnog poduzetništva bila mnogo sporija nego što se očekivalo. Empirijske ocjene ipak su pokazale da je vrlo rano, već u prvim godinama tranzicije, došlo do značajnog rasta privatnog sektora, što je ostalo nezabilježeno u administrativnim statistikama. Dio krivice za taj izostanak snose statističke službe koje, iz ideoloških i praktičnih razloga, nisu statistički adekvatno pratile aktivnosti privatnih poduzetnika u centralnoplanskim privredama. Najznačajniji razlog tog nepraćenja bila je činjenica da su poduzetnici odlučili poslovati u području u kojemu ne uživaju zakonsku zaštitu države.

Motivacija za poslovanje u neformalnom sektoru može biti zarada nastala izbjegavanjem primjene propisa ili regulacija, neplaćanjem poreza, ali i izbjegavanjem uticaja arbitrarnih odluka političara na profitabilnost. S druge strane stoje troškovi ulaska u neformalni sektor, od oportunitetnih kao što su, na primjer, nemogućnost bavljenja nekim poslovima “iz sjenke” pa do direktnih – očekivanih kazni koje su rezultat represivnih mjera države. Očito je da država može mjerama svoje politike djelovati na visinu troškova poslovanja u neformalnom sektoru. Međutim, kako su neformalne aktivnosti oblik nepoštovanja regulacija koje nameće država, one zapravo mogu povećati efikasnost privrede ako su prekršena “loša pravila”, odnosno pravila koja umanjuju ukupno blagostanje društva.

Najbolji način za smanjivanje neformalnog sektora u zemljama u tranziciji bilo bi optimiziranje nivoa regulacije i oporezivanja te smanjivanje s njima povezanog nivoa politizacije privrede, odnosno mogućnosti da političari arbitrarnim odlukama utiču na profitabilnost pojedinog poduzetnika.

Siva ekonomija – različita vidjenja različitih pojmova

Zanimanje istraživača i mnoštvo radova koji su se koncentrisali na ulogu sive ekonomije i njene posljedice za ukupnu privredu nisu doveli do stvaranja konsenzusa oko sadržaja pojma sive ekonomija. Različita tumačenja pojma *sive ekonomije* pokušavaju naglasiti njegove različite aspekte. U literaturi zapadnih zemalja termin siva ekonomija najčešće se koristi u smislu *neprijavljenog poslovanja*, pri čemu se misli na izbjegavanje poštovanja poreskih propisa. S druge strane, *neregistrovane privredne aktivnosti*, ili aktivnosti koje izbjegavaju uključivanje u nacionalne račune, uglavnom su služile kao “akademska” tema, a njihove procjene katkad se koriste za ocjenu neprijavljenog dohotka.

Autori koji drugačije žele odrediti središte analize taj nedostatak pokušavaju izbjeći drugačijim definisanjem sive ekonomije. Mogući je i pristup koji sivom ekonomijom smatra sve aktivnosti koje nisu obuhvaćene “vlasničkim pravima koja država jamči, te ustavom, regulacijama i obavezama kojima ekonomskom procesu i aktivnostima daju legalno prihvatljivi i političko legitimni oblik”. Taj koncept, poznat i pod nazivom *siva ekonomija*, najčešće se koristi u literaturi o zemljama u razvoju, a pokazuje i značajan potencijal za istraživanja tranzicionih privreda. Ta definicija obuhvata sve vrste aktivnosti koje su protivne zakonu, ali ispušta iz analize redistributivne koalicije političara, birokratije i interesnih grupa koje se bore za ostvarivanje renti. Za ekonomiste koji iz svoje analize isključuju teoriju javnog izbora, činjenica da zemlja može uvesti carine na uvoz dobara ostaje misterija. Razmatrajući pak kolektivno djelovanje, slučaj uvođenja carina mnogo je jasniji ako imamo u vidu da su koristi od njih koncentrirane na relativno malu grupu proizvođača, dok su njihovi troškovi raspšeni na širok sloj potrošača.

Jedan od indirektnih načina mjerenja poreske evazije koristi se procjenom veličine neregistrovanih aktivnosti, koja se zatim množi s prosječnom poreskom stopom da bi se dobio “poreski jaz”. Ova metoda može dovesti do pogrešnih rezultata jer poreska evazija ne mora nužno biti vezana uz aktivnosti iz područja neregistrovanih aktivnosti. Neprijavljeni dohodak izvire iz neprijavlivanja ili krivog prijavljivanja dohotka, dobiti, prodaje ili precjenjivanja odbitnih stavki. Tako shvaćena poreska evazija ne implicira nužno da će te privredne aktivnosti biti isključene iz računa nacionalnog dohotka, posebno ako su metode za obračun nacionalnog dohotka nezavisne od poreskih izvora. Čak je moguće zamisliti zemlju u kojoj uopšte ne postoji neregistrovane aktivnosti, ali ta činjenica ne bi morala ni na koji način uticati na nivo poreske evazije.

Glavni motivi za uključivanje u privredne aktivnosti koje preduzetnici pokušavaju sakriti od državnog aparata su regulacije i porezi, od kojih prvi motiv često preteže. Razlog tome je što regulacija utiče na troškove poduzeća, ali s druge strane ne stvara prihod državi kojim bi ona mogla finansirati određena javna dobra (npr. zaštitu vlasničkih prava) koja preduzećima donose koristi od učestvovanja u javnom sektoru privrede.

Istraživanja sive ekonomija u zemljama razvijenog tržišnog kapitalizma stvorila su negativnu klimu prema njoj prije svega u smislu njenog negativnog uticaja na privrednu efikasnost i razvoj. Iako je siva ekonomija svojevrsni amortizer za socijalne potrebe, što se smatra njenom pozitivnom stranom, uopšte se smatra da ono smanjuje proračunske prihode i kvalitet javnih dobara, iskrivljuje makroekonomske pokazatelje te zbog jednostavnih, radnointenzivnih tehnika koje koristi, iskrivljuje alokaciju proizvodnih resursa. Pri tome se implicitno polazi od pretpostavki da

država od ubranih poreskih prihoda maksimalno zadovoljava potražnju za javnim dobrima te da su marginalni društveni troškovi regulacije jednaki njezinim marginalnim društvenim koristima.

Svi argumenti govore u prilog tome da je prije otpočinjanja tranzicionog procesa, zbog distorzivnih mehanizama koje je nametnula država, siva ekonomija uticala na privrednu efikasnost. Imamo, dakle, suprotnost između uloge koju je siva ekonomija imala u centralnoplanskim privredama i one koju ona ima u državama razvijenog tržišnog sistema. Do te promjene uloge koju siva ekonomija ima trebalo bi doći omogućavanjem prelaza poduzetnika u formalni sektor privrede izmjenama u svim navedenim odlikama države, ponajprije u pristupu regulaciji i poreskom sistemu. Ono što se, međutim, odigralo u tranzicionim zemljama potpuno je suprotno od onoga na što bi izloženi teorijski model tranzicije sive ekonomije ukazivao. Istraživanja pokazuju da je postojao očit trend snažnog rasta sive ekonomije nakon otpočinjanja tranzicije. Taj trend ipak ne treba interpretirati isključivo kao rezultat rasta nivoa državne regulacije i povećanja poreskog opterećenja, već i kao rezultat smanjenja političkog pritiska. Pod političkim pritiskom mislimo na mobilisanje resursa od strane političke elite kako bi se represivno djelovalo na sivu ekonomiju zbog pretpostavljenog rušilačkog uticaja na društvo i pretpostavljenih uticaja na režim, na primjer, potkopavanja društvene supstance i erozije političke legitimnosti.

Poznato je da je politička presija jedan od "efikasnijih" načina suzbijanja sive ekonomije. Postavlja se pitanje je li sivu ekonomiju mudro eliminisati na taj način jer njeni utjecaji nisu sasvim poznati. U zemljama s rigidnom regulacijom i rasipanjem resursa u javnom sektoru (odnosno s neefikasnom ponudom javnih dobara), smanjenje udjela sive ekonomije imalo bi negativne implikacije na blagostanje i efikasnost.

Rast sive ekonomije u tranzicionim zemljama ipak ne treba vezati isključivo uz smanjenje političkog pritiska jer postoje indicije da ni država nije mnogo učinila da bi uklonila podsticaje za ulazak poduzetnika u neformalni sektor privrede. Nekoliko je kanala kojima neformalni sektor privrede može uticati na rast blagostanja potrošača. Siva ekonomija može stvoriti konkurentske pritiske na tržištima koja sadrže nekonkurentske elemente. To je posebno važno jer su u tranzicionim zemljama političari zadržali značajan stepen kontrole nad ulaskom poduzetnika u pojedine sektore. Ako su učesnici u sivoj ekonomiji koncentrisani u manjem broju sektora, tada će njihova međusobna konkurencija rezultirati nižim cijenama proizvoda, od čega će, u krajnjem, potrošači imati koristi. Osim toga, neformalni sektor može svoje proizvode ponuditi po nižim cijenama od formalnog sektora ako su informisani potrošači spremni platiti nižu cijenu za niži kvalitet proizvoda ili za nedostatak garancija za proizvod.

Jedan od načina na koje siva ekonomija može smanjiti nivo politizacije privrede jeste i njena interakcija s poreskom evazijom. Poreska evazija predstavlja jedan od primarnih uzroka nastanka sive ekonomije, učesnici u sivoekonomskim aktivnostima najčešće ne plaćaju poreze kako bi njihove aktivnosti ostale skrivene. Što je udio sive ekonomije u ukupnoj privredi veći, veći je i potencijalni gubitak poreskih prihoda. Izgubljeni prihodi od poreza mogu dovesti do nekoliko reakcija – rasta poreskih nameta, rasta zaduženosti države ili smanjenja državnih rashoda. Zaduživanje je pritom moguće posmatrati ili kao više buduće poreske stope ili kao niže buduće rashode, ili kao kombinaciju jednog i drugog.

Argumenti kojima se naglašava relativna efikasnost formalnog u odnosu na neformalni sektor su njegov pristup određenim javnim dobrima, na primjer zaštita vlasničkih prava, pristup pravosudnom sistemu – koji poduzetnici u neformalnom sektoru nemaju. Ako ne postoje navedeni temeljni preduslovi za efikasno funkcioniranje formalnog sektora, odnosno ako vlada pravna nesigurnost i neefikasnost pravosudja, topi se i komparativna prednost djelovanja u formalnom u odnosu na poslovanje u neformalnom sektoru, a uporedo s time i veća efikasnost cijelog privrednog sistema. Zbog nemogućnosti ostvarivanja svojih prava institucionalnim sredstvima, učesnici u formalnom sektoru mogu taj nedostatak nastojati nadoknaditi uspostavljanjem veza s političkom elitom, što za sobom povlači niz nuspojava.

Važna pojava koja je uticala na relativnu efikasnost jeste i privatizacija. Dosadašnji nalazi koji upoređuju performanse poduzeća s različitim naslijedjem uglavnom govore da su “*de novo*” poduzeća najveći generator zapošljavanja i rasta, dok poduzeća koja su nastala u predtranzicionom razdoblju uglavnom otpuštaju radnike i smanjuju proizvodnju. Najveći dio formalnog sektora u tranzicionim zemljama prošao je kroz proces privatizaciju, dok preduzeća koja djeluju u neformalnom sektoru nisu imala elemenata državnog vlasništva. Taj argument zapravo naglašava važnost neformalnog sektora kao “preduzetničkog rasadnika”, što je posebno važno u tranzicionim zemljama u kojima nije postojala razvijena preduzetnička praksa. Kada već razmatramo dinamički aspekt efikasnosti formalnog i neformalnog sektora, korisno je analizirati i njihov odnos prema restrukturiranju. Promjena vlasničke strukture sama po sebi ne nosi nikakve koristi za privredu, već je samo nominalna promjena. Privatizacija bi zapravo trebala poslužiti kao uvod u proces restrukturiranja. Povećanje alokativne efikasnosti, koje bi trebalo pratiti procese stabilizacije, privatizacije i restrukturiranja, neodvojivo je od pravne sigurnosti i transparentnosti, čija je suprotnost politizacija. Stoga će i privredni rast, kao posljednji test i završna ocjena svih napora koje su tranzicione zemlje već učinile i tek će učiniti na putu izgradnje tržišta, zavisi od mjere u kojoj one uspiju ograničiti politizaciju svojih privreda.

Korupcija i institucionalni uzroci

Kada se govori o formalnom i neformalnom sektoru, formalni sektor obično je pozitivno konotiran, a neformalni negativno, jer je upravo to “sektor u kojem vlada mito i korupcija”. U želji da se ukaže na vezu između formalnog i neformalnog sektora, države i korupcije razvijaju se intrigantna tvrdnja da je formalni sektor taj u kome vlada korupcija, te da je upravo korupcija na relaciji formalni sektor – država glavni krivac za nastanak i razvoj neformalnog sektora. Korupcija je pojava koja se ne veže samo uz tranzicione i ostale manje razvijene zemlje. Ona je pojava koja zavisi od ljudskog ponašanja te se kao takva javlja u svim zemljama bez obzira na nivo porivredne i političke razvijenosti. Činjenica je međutim, da je ona prisutnija, odnosno više izražena u nerazvijenim zemljama.

Razloge veće korumpiranosti u nerazvijenim zemljama treba tražiti u rasprostranjenosti uzroka koji podstiču korupciju, a koji su izraženiji u manje razvijenim zemljama. Faktori koji podstiču korupciju mogu se podijeliti na direktne i indirektne. Direktni uzroci obuhvataju (i) regulacije i autorizacije, (ii) oporezivanje, (iii) donošenje odluka o državnoj potrošnji, (iv) mogućnost donošenja diskrecionih odluka, (v) finansiranje političkih stranaka. Indirektni faktori u vezi su s direktnima, a uključuju: (i) kvalitetnu birokratiju, (ii) nivo plata u javnom sektoru, (iii) sistem kazni, (iv) institucionalne kontrole, (v) transparentnost zakona i pravila.

Nerazvijene zemlje, po pravilu, imaju veći stepen regulacije jer vlast zbog nedostatka novca ne može podsticati pojedine sektore i djelatnosti finansijskim putem. Regulacija je u takvim uslovima katkad jedini način na koji država može podstaći određene sektore i djelatnosti. U tim zemljama mala preduzeća bježe u neformalni sektor zbog toga što u formalnom sektoru postoji nelojalna konkurencija (regulacije i autorizacije) i relativno visoko poresko opterećenje.

Smanjenje formalnog sektora dodatno smanjuje poresku bazu, što vrši dalji pritisak na povećanje poreskih stopa. Donošenje odluka o državnoj potrošnji uglavnom je diskrecijskog karaktera. Njima se favoriziraju određeni ekonomski subjekti iz formalnog sektora, koji zbog takvih odluka dodatno učvršćuju svoj monopolistički položaj. Često puta se događa da upravo ti ekonomski subjekti finansijski pomažu npr. stranku na vlasti. Kvalitet birokratije, u smislu kvaliteta državnih službenika, uveliko zavisi od visine plata u državnom sektoru, ali i o alokaciji ljudskih resursa. Često se događa da pravi ljudi nisu na pravom mjestu, što negativno djeluje na efikasnost državnih službi. Uz to, bolje obrazovani i kvalitetniji kadar napušta državni sektor zbog boljih materijalnih uslova koje nudi privatni sektor.

Neadekvatan sistem kazni, kao i neadekvatne institucionalne kontrole, omogućavaju državnim službenicima zloupotrebu položaja, najčešće u obliku diskrecijskog odlučivanja. Netransparentnost zakona i pravila dodatno povećava državnim službenicima “prostor” za donošenje diskrecionih odluka.

Pitanje je, naravno, zašto su svi ti faktori naglašeniji u tranzicionim zemljama. Sigurno je da ekonomski razlozi mogu mnogo toga objasniti, međutim, tranzicija ne podrazumijeva samo ekonomsku već i političku transformaciju. Ponašanje političara u tranzicionim zemljama nije se znatnije promijenilo u odnosu na nekadašnje ponašanje političara u centralnoplanskim privredama. Tipično, političari koriste svoje položaje za ispunjenje vlastitih interesa.

Navedeni oblici ponašanja, koji uz mito uključuju i iznudjivanje, ucjenu, nepotizam i slično, klasični su primjeri korupcije. Sigurno je da korupcija ima i društvene korijene. Međutim, uopšteno se smatra da je korupcija neizbježna karakteristika pojedinih vrsta socijalnih, ekonomskih i političkih transformacija, pri kojima postoji slabost institucionalnog okvira, ograničena konkurencija, te nejasno razgraničenje između javnih i privatnih područja aktivnosti. Slabost institucionalnog okvira koja postoji u tranzicionim zemljama, vjerovatno je glavni razlog veće izraženosti direktnih i indirektnih faktora koji podstiču korupciju. Pri tome se ne smije izostaviti politizacija ekonomskih procesa, koja je i uzrok i posljedica institucionalnog okvira, a koja je izvor korupcijskih aktivnosti.

Konačno, rezultat će najvjerojatnije biti sistemska ili tzv. endemska korupcija, korupcija koja je postala sastavni dio sistema. U zemlji u kojoj je korupcija poprimila sistemski karakter, sprega između politike i dijelova formalnog sektora je toliko jaka da postoji velika presija na preostali dio formalnog sektora. U takvim uslovima sasvim je prirodno da dio preduzetnika iz formalnog sektora koji nije «u milosti» prelazi u neformalni sektor. Upravo iz navedenog proizlazi početna tvrdnja da je korupcija na relaciji formalni sektor – država glavni uzročnik rasta sive ekonomije. U skladu s time, neformalni sektor nije uzrok, već je posljedica korupcije i opšte politizacije ekonomskih procesa.

Empirijsko istraživanje koje je sprovedeno radi pronalaženja veze između korupcije i sive ekonomije, ograničenog je karaktera zbog oskudnosti podataka. Stoga je istraživanje sprovedeno samo za neke tranzicione zemlje. Pokazatelji nivoa korupcije preuzeti su od međunarodne organizacije Transparency International. Podatke iz navedenih izvora treba uzeti s rezervom jer se radi o podacima za pojave koje se ne mogu kvantificirati. Veza između nivoa korupcije i veličine sive ekonomije za odabrane tranzicione zemlje može poprimiti vrijednosti od 0 do 10, pri čemu 0 označava maksimalno korumpirano okruženje, dok 10 prikazuje potpuno odsustvo korupcije. Stoga se može reći da postoji pozitivna veza između nivoa

korupcije i sive ekonomije jer veća korumpiranost okruženja (vrijednosti s nižim brojevima) odgovara većim učešćem sive ekonomije u ukupnoj privrednoj aktivnosti.

Činjenica da proces jačanja institucija teče uporedo s demokratizacijom društva. Stoga je preduslov za sprovođenje bilo kakve antikorupcijske strategije politički konsenzus. Kada bi u tranzicionim zemljama postojao adekvatan institucionalni okvir koji bi spriječio spregu između dijela formalnog sektora i države, odnosno onemogućio korupciju, zasigurno bi se smanjila politizacija formalnog sektora. Smanjena politizacija ograničila bi diskrecijsku moć državnih službenika i omogućila bi veću konkurenciju. Spomenuto smanjenje politizacije izvršilo bi pozitivan uticaj na kvalitet ponude javnih dobara i smanjenje poreske presije. To bi pak povratno djelovalo na ekonomske subjekte, ranije prisiljeni na rad u neformalnom sektoru, koji bi u novonastalim uslovima prelazili u formalni sektor. Ukratko, rezultat bi bio povećanje konkurencije, bolja alokacija resursa, veća efikasnost i povećanje ukupnog blagostanja.

Zaključak

Jedan od prioritetnih ciljeva zemalja u tranziciji bi trebao biti smanjenje učešća sive ekonomije u privredi. Siva ekonomije je kroz tranzicioni proces pokazala i pozitivne uticaje koje ne treba a priori odbacivati ili ih svoditi isključivo na ulogu socijalnog amortizera. Na pojavu sive ekonomije reakcija kroz isključivo represivne mjere nadležnih organa ne bi dala najbolji rezultat jer bi suzbile klice poduzetništva i negativno se odrazila na sadašnji nivo blagostanja te na rast u dinamičkoj perspektivi. Razvijanje i primjena strategije radi smanjenja politizacije ekonomskih procesa imalo bi mnogo pozitivniji učinak na privredno okruženje. Postojeći stepen blagostanja i budući privredni rast ne bi bili ugroženi, a stvorile bi se pretpostavke za srednjoročno i dugoročno smanjenje sive ekonomije. Takva strategija podrazumijevala bi donošenje antikorupcijske strategije koja bi se zasnivala na tri stuba.

Prvi stub zasnivao bi se na administrativnim i pravnim reformama. Temeljna ideja je pojednostavnjenje i racionalizacija postojećih pravila kako bi se ograničila diskreciona moć odlučivanja javnih službenika. To podrazumijeva izgradnju ili poboljšanje postojećih institucija unutrašnje kontrole koje bi omogućile pojačano nadgledanje javnih službenika s ciljem povećanja vjerovatnosti otkrivanja neregularnih aktivnosti. Drugi stub zasnivao bi se na moralu. Cilj toga dijela je javno razotkrivanje i kažnjavanje korumpiranih javnih službenika, ali i ljudi iz formalnog sektora koji učestvuju u procesu korupcije. Osnovni smisao moralnog pristupa je kreirati negativno javno mišljenje o korupciji te uočiti slabe tačke sistema na kojima se javlja korupcija. Posljednji stub zasnivao bi se na sistemskim reformama, koje podrazumijevaju makroekonomske i opšte strukturne reforme. Cilj je smanjiti ulogu države, odnosno odstraniti uslove koji omogućavaju razvoj politizacije i korupcije. Sistemske reforme obuhvataju tri vrste komplementarnih politika: (i) politiku kojoj je cilj racionalizacija uloge države u ekonomiji uz deregulaciju, liberalizaciju i privatizaciju; (ii) politiku reformi preostalih državnih funkcija unapređenjem institucija upravljanja te osiguranjem minimalnog nivoa njihove transparentnosti i (iii) politiku kojoj je cilj izgraditi konkurentski raspoloženu okolinu u kojoj će pravila igre biti jasno definisana i omogućiti efikasno funkcionisanje tržišta.

Kontinuirano i sistemsko sprovođenje navedene antikorupcijske strategije, posebno njenog trećeg dijela, omogućiće suzbijanje korupcije i u onim zemljama u kojima je korupcija poprimila sistemska obilježja. Smanjenje korupcije, a to podrazumijeva i smanjenje politizacije ekonomskih procesa, imaće pozitivan utjecaj na blagostanje i privredni rast, a istovremeno će stvoriti pretpostavke za smanjenje nivoa sive ekonomije.

Literatura

1. Faulend, M. (1998), Sociološka pozadina korupcije i antikorupcijska strategija, *Poslovni savjetnik*, br. 10/98.
2. Feige, E. (1999), Underground Economies in Transition: Noncompliance and Institutional Change,
3. Franičević, V. (1997a), Politička ekonomija neslužbenog gospodarstva – Država i regulacija, Institut za javne financije, *Financijska praksa*
4. Kesselman, J. R. (1995), Policy Implications of Tax Evasion and the Underground Economy, The Centre for Research on Economic and Social Policy, *UBC Discussion Paper*, DP 95-10.
5. Mauro, P. (1996), The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure, *IMF Working Paper*, WP/96/98.
6. Tanzi, V. (1998), Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures, *IMF Working Paper*, WP/98/63.

Zoran Vuković*

Elektronsko bankarstvo

Abstract

Electronic banking (e-banking) is the new aspect of rationalization of banking potentials, and it is defined as assemblage of diverse aspects of performing financial transactions by using data and telecommunicational technology. Electronic banking is extensive concept which includes, apart Internet banking various categories of electronic transactions. Those transactions must not be based only on the Internet technology (automation of assets transactions; currency conversion, payments, credit payments...)

Types of electronic banking services are: information accessing; reviewing account status and electronic account paying; processing; modifying and transmitting useful information, multi-directioned communications; transmission services of unstructured informations; system services; transfers of resources between accounts; interbanking transferrings; exchange transactions; electronic procedures in assigning credit; payments of credit;

Vantages and interests for banks are the following: making the image of the innovative bank that offers to its clients solutions based on modern and safe technologies; opening new market courses; supported integrated electronic connections pay traffic in both national and international frames; easier acquiring clients whose banks do not sustain electronic trading; evident diminution of trading costs (primary motive for applying electronic banking is diminution of trading costs. Praxis of more developed banking systems shows that electronic transaction costs bank 0.05 €, while classical transaction is 1.25 €, which is 25 times expensive); easier manifestation of banks competitive possibilities; more qualitative and rational distribution of work inside the bank that considers more clearance for the personnel, simpler practice of marketing actions... Vantages for the clients are: permanently insight in the account status, 24/7 bank accession, connection of user modulus with existing banking applications, easier downloading of necessary data files, practicing business whenever is more suitable for the client, breaking geographical obstacles etc.

* Imlek Boka, Zelenika

Key words: electronic banking, e-banking advantages, digital currency, payment card, electronic risk management.

Uvod

Visok stepen tehničko tehnoloških inovacija u oblasti elektronskog bankarstva omogućava prevazilaženje mnogih teškoća pri elektronskoj trgovini ali istovremeno nameće mnoga pitanja i dileme u sferi e poslovanja. Na polju e-bankinga je prisutan dinamičan razvoj tržišta. Sa aspekta troškovne analize pri e-bankarstvu se ostvaruju najmanji troškovi po jednoj transakciji, jer se koristi Internet kao već postojeći distributivni model za prenos podataka i informacija.

Usled ubrzanog širenja elektronskih bankarskih sistema dolazi do velikih preokreta u suštini samog e-bankarstva, koje sve više postaje sinonim modernog bankarstva. Tradicionalno shvatanje podrazumjevalo je upotrebu informacionih i telekomunikacionih sistema u obavljanju rutinskih bankarskih poslova, pri čemu nije pružana velika pomoć top-menadžmentu. Danas bankarsko poslovanje u potpunosti počiva na tehničko-tehnološkim resursima, a ITC postaje vodič za strategiju i reinženjering.

Prednosti elektronskog bankarstva

Elektronsko bankarstvo ima mnoge prednosti u odnosu na klasično, kao što su: smanjenje troškova transakcija, brži obrt sredstava, siguran i bezbjedan platni promet, ušteda vremena, mogućnost obavljanja transakcija sa radnog mjesta, stalni uvid u stanje na računu i promet. Ono je 36 odsto jeftinije od klasičnog bezgotovinskog platnog prometa za svaku transakciju koju elektronski klijent realizuje preko svog računa. Kod e-bankarstva u svakom trenutku imamo uvid u stanje računa na svim prilikama, što nam pruža mogućnost da trenutno i raspoložemo tim sredstvima. Nalozi za prenos se mogu ispostavljati onda kada nam to odgovara, i ne moramo da dolazimo na šalter banke, čime se značajno štedi vrijeme. Korišćenjem elektronskog bankarstva moguće je pripremiti i naloge sa valutom unaprijed koji će automatski biti izvršeni navedenog dana. Omogućen je i uvoz i izvoz podataka, tako da se na jednostavan način može uspostaviti veza sa bazom informacionog sistema.

Preko E-banke se mogu ispostavljati svi bezgotovinski nalozi plaćanja, kako sa radnog mjesta tako i od kuće. Da bi se koristili sve pogodnosti E-banke, a time smanjili troškovi i poboljšala produktivnost, neophodno se opredjeliti za banku čije će se usluge koristiti i od koje će se dobiti smart kartica i čitač, instaliran E-banka program i veza sa serverom preko modema. Sve transakcije koje se šalju sa računara

putuju automatski u sistem za platni promet banke, bez posredovanja službenika banke. Utvrđivanje validnosti i cjelovitosti podataka obezbjeđuje se digitalnim postpisom klijenta.

Cjelovistost zaštite je od ključnog značaja i za klijenta i za banku, a to se obezbjeđuje preko smart kartice koja sadrži vrhunski operacioni sistem za zaštitu podataka. Mogućnost zloupotrebe je apsolutno isključena. Sredstva sa računa može transaktovati samo ovlašćeno lice, čiji digitalni potpis, zasebne tajne i javne ključeve ima samo banka, tako da se provjera vrši automatski. E-banka nam omogućava da banka bude tamo gdje smo mi, da trenutno realizujemo naloge, da imamo brži obrt sredstava, stalan uvid u stanje na računu i niže transakcione troškove. U primjeni je niz novih bankarskih tehnologija elektrosnog bankarstva, kao što je: elektronska trgovina, samouslužno (self-service) bankarstvo, kućno i kancelarijsko bankarstvo, pozivni centri i kartičarstvo.

Vrste elektronskih bankarskih poslova

Svi elektronski bankarski poslovi se mogu svrstati u dvije bazične kategorije: elektronski vođeni međubankarski poslovi i elektronsko vođeno poslovanje sa komitentima i za njihov račun.

a) Elektronski vođeni međubankarski poslovi zahtjevaju visok stepen sigurnosti, tajnosti i postojanosti podataka, kao i visok stepen efikasnosti u disponiranju finansijskim aktivama. Ovakvi zahtjevi nameću potrebu korišćenja različitih privatnih računarskih mreža, čija se arhitektura razlikuje od onih javnih, otvorenih i svima dostupnih.

Najpoznatiji svjetski sistemi ove vrste su:

FEDWIRE (engl. Federal Reserve Wire Transfer System)

CHIPS (engl. Clearing House Interbank Payments System)

CIS (engl. Swiss Interbank Clearing System)

SWIFT (engl. Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications)

ACH (engl. Automated Clearing House)

TARGET (engl. Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express Transfer) .

b) Elektronski vođeni poslovi sa komitentima i za njihov račun realizuju se na četiri načina:

1. upotrebom automatskih samouslužnih šaltera (ATM) i bankomata (CDS)
2. kroz elektronsko bankarstvo na daljinu
3. kroz internet bankarstvo
4. kroz mobilno bankarstvo (M –bankarstvo)

Šta se očekuje od E – bank programa?

E – bank programi posjeduju veliki broj opcija i mogućnosti, među kojima su najviše zastupljeni: plaćanje sa tekućeg na tekući račun, dnevni izvodi banke, tekući izvod banke, pregled svih uplata i isplata kao i partnera u određenim vremenskim periodima.

Većina e-bank programa je rađena za masovnu upotrebu tako da je korisnički interfejs uglavnom jednostavan i lak za rukovanje i korišćenje. Ovakav sistem značajno povećava produktivnost našeg rada, smanjuje izgubljeno vrijeme, troškove, donosi tačnost. Sva plaćanja unutar iste banke se izvršavaju trenutno i uglavnom kod svih banaka bez ikakve provizije.

Koliki su rizici kod elektronskog bankarstva?

Prelaskom na on-line režim rada i uključujući model elektronskog bankarstva, određeni dio prihoda, a nekim slučajevima i cjelokupan, se ostvaruje putem interneta, na elektronskom tržištu. Kako se taj prihod povećava, tako je za svaku firmu pitanje rizika koji se pojavljuju sve značajnije. Rizici koji se javljaju u sistemu elektronskog poslovanja mogu se svrstati u 3 kategorije: rizik IT infrastrukture, aplikacioni rizik i IT rizik poslovnih obrada.

Rizik IT infrastrukture nastaje usljed: nedovoljne zaštite, ranjivosti hardvera na fizička oštećenja, loših planova za slučaj opasnosti, lošeg podešavanja „firewall“ sistema, neadekvatne primjene kriptografije.

Aplikacioni rizik je posledica: pojave grešaka u aplikacijama, nekoordinirane programske izmjene, nedostatka kontrole na ulazu i obradi, neadekvatnog obezbjeđenja softvera (back up, recovery).

IT rizik poslovnih obrada se javlja zbog nekompletnog prenosa podataka, kada sistem zaštite podjednako ne funkcioniše u svim djelovima, nekorektnih mehanizama kontrole, kontrole pristupa samo za pojedine aplikacije.

Mogući uzroci i posledice kod elektronskih rizika su prikazani u sledećoj tabeli:

<i>Povreda integriteta</i>		<i>Povreda poverljivosti podataka</i>	
Mogući uzroci	Moguće posledice	Mogući uzroci	Moguće posledice
Manipulacija podacima od strane osobe zaposlene u finansijskoj instituciji ili osobe van institucije	Gubitak podataka	Krađa i otkrivanje podataka	Povreda privatnosti
Sabotaža	Prekid rada sistema i troškovi ponovnog uspostavljanja	Špijuniranje pri neovlašćenom pristupu	Prevare, pokušaji iznuđivanja
Prevara	Gubitak poverenja i gubitak klijenata	Osluškivanje komunikacije	Prekid rada sistema i troškovi ponovnog uspostavljanja
Hakerisanje	Narušavanje ugleda finansijske institucije, pad prometa	Hakerisanje	Gubitak poverenja i gubitak klijenata, narušavanje ugleda, pad prometa
Virusi	Sudski troškovi i kazne...	Virusi	Sudski troškovi i kazne...

Učesnici u elektronskom bankarstvu (klijenti i finansijske institucije) značajan fokus svojih razmatranja posvećuju rizicima u elektronskoj trgovini.

Klijenti značajan segment svojih interesovanja posvećuju pitanju tajnosti podataka i transakcija, sistemima prevencije od obmana i prevara, kao i vjerodostojnosti lokacije s obzirom da postoje lokacije koje se bave skupljanjem brojeva kartica.

Finansijske institucije, s obzirom na složenost računarskih mreža kojim se kreće novac, vode računa o sledećim problemima: integritet (cjelovitost) podataka, i u vezi s tim moguće manifestacije kao što su: oštećenja, degradacija, izobličenje ili uništenje podataka, kontrola ispravnosti podataka, kontrola redundantse, zaštita tajnosti, zaštita privatnosti, antivirusna zaštita, zaštita od neovlašćenih korisnika, pravilna procedura identifikacije, autentifikacije i autorizacije i slično.

Kako upravljati rizicima?

Bavljenje elektronskim poslovanjem zahtijeva od kompanije da sagleda nove oblike rizika kao dio svoje poslovne strategije. Samo upravljanje rizikom nije nikakva novina jer kompanije već imaju određene modele ugrađene u svoje biznis planove. Međutim, unazad posmatrano samo informatičko jezgro svake firme nije bilo na adekvatan način uključeno u ove modele, što je u današnje vrijeme nedopustivo. Kako se jedan određeni dio poslova premjestio u šajber prostor. Informaciona tehnologija jedne firme je dobila na značaju sa stanovišta poslovnog uspjeha, ali je istovremeno postala daleko ranjivija nego bilo kada ranije.

U kolikoj mjeri će biti zaštićen sistem elektronskih plaćanja zavisi od **više faktora**: obima i prirode rizika, stepena tolerancije postojanja rizika od strane finansijske institucije, kadrova koji treba da „iznesu“ ovaj problem, finansijskih sredstava potrebnih za obezbjeđenje od rizika, visine štete i prirode problema koje rizik donosi, stepena povjerenja u okruženje i sl.

Kao preventivne mjere zaštite predlazu se:

- razvoj odgovarajuće sigurnosne politike i uticaj na zaposlene kako bi se pridržale sigurnosne procedure,
- integracija svih sigurnosnih funkcija u jedinstvenu kako bi se osigurala cjelovitost zaštite,
- odstranjivanje „zloćudnih kodova“ u postojećim programima i postavljanje sistema zaštite protiv napada istih,
- zaštita tajnosti enkripcionih i autentifikacionih ključeva,
- kontrola tipova veza koje se ostvaruju sa okruženjem,
- zaštita tajnosti podataka prilikom njihovog prenosa na daljinu,
- zaštita tajnosti podataka na sopstvenim medijima,

Elektronsko bankarstvo u Crnoj Gori

Krajem 2004. godine osnovan je servisni centar za elektronsko bankarstvo E-mon, od strane Telekoma i informatičke firme Pexium Solutions iz Beograda. Kompanija ima za cilj razvoj e-bankarstva u Crnoj Gori i izdavanje određenih sertifikata. Sigurnost i pouzdanost elektronskih transakcija u našem okruženju je na nivou stranih banaka. Banake na našem tržištu koje imaju e-banking koriste SSL protokol sa 128-bitnom enkripcijom koji obezbjeđuje sigurnu komunikaciju. E-mon je izdao sertifikate većini crnogorskih banaka.

Zahvaljujući savremenoj tehnologiji elektronskog bankarstva koja je zaživjela kod nas, sada je dovoljan samo računar, faks i kartica kojom klijenti mogu da pristupe

svojim računarima i saznaju koliko novca imaju na računu ili elektronski bezbjedno obavljaju elektronske transakcije platnog prometa. Sam cilj «multi banking» sistema je da klijenti preko jedne aplikacije i jedne kartice mogu pristupiti računima u bankama, povući izvod, dobiti informaciju o stanju i bezbjedno obaviti e-transakciju. Banke su pojeftinile elektronski platni promet od 15% do 25%.

U sledećoj tabeli je prikazan pregled banaka na Crnogorskom tržištu i vrste elektronskih usluga koje pružaju njenim klijentima:

Banka	Banka ima internet sajt	Banka podržava internet putem browsera bez smart kartice	Banka podržava inter. preko specijalizovane aplikacije i smart kartice
Crnogorska komercijalna banka AD Podgorica	Da	Da	Na poseban zahtjev korisnika
Euromarket banka NLB AD Podgorica	Da	Da	Na poseban zahtjev korisnika
Hipotekarna banka AD Podgorica	Da	Ne	Na poseban zahtjev korisnika
Podgorička banka AD Podgorica	Da	Ne	Na poseban zahtjev korisnika
Pljevaljska banka AD Pljevlja	Ne	Ne	Ne
Nikšićka banka AD Nikšić	Da	Ne	Na poseban zahtjev korisnika
Opportunity Bank AD Podgorica	Da	Ne	Ne
Atlasmont banka AD Podgorica	Da	Ne	Na poseban zahtjev korisnika
Komercijalna banka AD Budva	Ne	Ne	Ne

Zaključak

Elektronsko bankarstvo kao proizvod sa vrlo specifičnim karakteristikama i mogućnostima mora biti bazirano na jasno definisanim i sasvim pouzdanim tehničko tehnološkim rješenjima, odgovarajućim resursima i kadrovskim profilima. Da bi se obezbjedio adekvatan poslovni ambijent za daji razvoj i širu primjenu elektronskog bankarstva, potrebni su visoko stručni kadrovi iz oblasti informacione tehnologije, nizak stepen političke diskriminacije, odsustvo administrativnih barijera. Neophodno je permanento i kontinuirano motivisati pojedine privredne subjekte da svoje poslovne aktivnosti prevashodno obavljaju elektronskim putem.

Literatura:

1. Mr. Vitorović B.: Elektronska trgovina, Podgorica 2001.
2. Zbornik radova, Simpozijum elektronskog bankarstva, Hrvatska
3. Frezza, B. «The Internet and the End of Monetary Sovereignty» in Dorn, J.A.
4. www.ekonomist.co.yu
5. www.e-insurance.com
6. UNCTAD, e-commerce and development report 2002
7. Prof. Dr. Hanić, Prof. Dr. Krsmanović S.: Upravljački informacioni sistemi, Beograd 2002.

Milica G. Daković*

Kvalitativne odlike finansijskih izvještaja sastavljenih u skladu sa Medjunarodnim računovodstvenim standardima

Abstract

The processes of privatization, financial market development and efforts to attract foreign investments in the region have fundamentally changed the conditions for financial reporting of financial statements. Today, companies around the world are obliged to prepare financial statements according to the International Accounting Standards (IAS). Process of harmonization mean that financial statements include qualitative characteristics according to the Framework for the preparation and presentation of financial statements. Official statements based on International Accounting Standards (IAS) and International Financial Reporting Standards (IFRS) regarding transparency, comparability and understandability are internationally comparable.

Key words: International Accounting Standards (IAS), International Financial Reporting Standards (IFRS), harmonization, financial statements, comparability, consistency, materiality, reliability, understandability.

Uvod

Finansijski izvještaji predstavljaju struktuirani finansijski prikaz finansijskog položaja preduzeća i poslovnih promjena koje su u preduzeću nastale. Kao takvi, finansijski izvještaji čine dio procesa finansijskog izvještavanja koji se pripremaju i izdaju za eksterne korisnike od strane preduzeća. Potpun skup finansijskih izvještaja obično predstavlja: bilans stanja, bilans uspjeha, izvještaj o novčanim tokovima, izvještaj o promjenama na kapitalu, napomene i drugi izvještaji, kao i bilješke i objašnjenja koji su sastavni djelovi finansijskih izvještaja. Primarni cilj sastavljanja ovih izvještaja jeste pružanje informacija o finansijskom položaju, uspjehnosti i promjenama u finansijskom položaju preduzeća. Na ovaj način stvara se kompletnija i potpunija informisanost brojnih korisnika finansijskih izvještaja. Korisnici finansijskih izvještaja mogu biti sadašnji i potencijalni investitori, kreditori, dobavljači, zaposleni u preduzeću i ostali povjerioci, zatim to mogu biti kupci, vlade i njihove agencije, kao i javnost.

* Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica

Preduzeće koje izdaje izvještaj je ono preduzeće čiji se korisnici oslanjaju na finansijske izvještaje kao glavni izvor finansijskih informacija o preduzeću. Obaveza sastavljanja izvještaja odnosi se kako na pojedinačna preduzeća, tako i na grupe preduzeća (holding kompanije).

Iako finansijski izvještaji različitih zemalja izgledaju slično, oni se ipak od zemlje do zemlje razlikuju, što se može smatrati posledicom drugačije regulisanih društvenih, ekonomskih i pravnih odnosa u zemlji. Isto tako važan faktor koji može uticati na postojanje razlika prilikom finansijskog izvještavanja jesu i različite potrebe eksternih korisnika. Pomenute razlike ogledaju se u definisanju elemenata finansijskih izvještaja, kao što su, na primjer, sredstva, sopstveni kapital, obaveze, prihodi i rashodi ili, na primjer, u primjenjivanju i upotrebi različitih kriterijuma za priznavanje pozicija u izvještajima, a mogu uticati i na obuhvatnost i objelodanjivanje finansijskih izvještaja.

Kvalitet informacija u finansijskim izvještajima direktno utiče na kvalitet ekonomskih odluka korisnika.

MRS kao neminovnost

Globalizacija poslovanja uslovlila je da Medjunarodni računovodstveni standardi (MRS) postanu neminovnost. Pitanja koja postaju jako značajna su pitanja usaglašenosti nacionalnih i MRS, zatim odnos Zakonske računovodstvene regulative i MRS, kao i odnos interne računovodstvene regulative, Zakona i MRS.

Komitet za medjunarodne računovodstvene standarde (KMRS)⁷⁹ obavezao se da ublaži postojeće razlike finansijskog izvještavanja medju nacionalnim ekonomijama, kako bi na taj način doprinio kvalitetnijem izvještavanju i prezentiranju finansijskih informacija korisnicima. Način za ostvarenje postavljenih ciljeva, Komitet za medjunarodne računovodstvene standarde, nalazi u harmonizaciji, usaglašavanju i unifikaciji Medjunarodnih računovodstvenih standarda (MRS) i nacionalnih standarda svih zemalja. On se vodi logikom da je potreba obezbjedjenja informacija koje su korisne za donošenje ekonomskih odluka, najbolji vodič za harmonizaciju finansijskih izvještaja i da finansijski izvještaji pripremljeni za ovu namjenu zadovoljavaju zajedničke potrebe najvećeg broja korisnika. Tako, harmonizacija

⁷⁹ U Londonu 1973. godine šesnaest nacionalnih profesionalnih asocijacija osnovale su Komitet za medjunarodne računovodstvene standarde (KMRS) - International Accounting Standards Committee (IASC). IASC je pristupio Medjunarodnoj federaciji računovodja (International Federation of Accountants- (IFAC) 1977. godine.

finansijskih izvještaja privrednih subjekata postaje imperativ u procesima razvoja finansijskih tržišta i privlačenja stranih investitora.

Standardi uopšte, mogu se shvatiti kao: (i) ozvaničeno mjerilo neke kategorije; (ii) normala u datim okolnostima; (iii) teorijsko zaledje i iskustvo prakse.

Uporedivost finansijskih izvještaja nameće se kao važan preduslov u stvaranju lojalne konkurencije svih učesnika na tržištu. Uporedivost finansijskih izvještaja mora postojati kako sa stanovišta uporedivosti izvještaja samog preduzeća iz prethodnih perioda tako i sa stanovišta uporedivosti sa finansijskim izvještajima drugih preduzeća. Finansijski izvještaji koji su usaglašeni sa MRS i koji su uporedivi, pomažu korisnicima da, na osnovu prezentiranih informacija u njima, donose ekonomske odluke.

Nacionalnim ekonomijama ostavljene su na izbor nekolike mogućnosti za postizanje ujednačavanja nacionalnih i Medjunarodnih računovodstvenih standarda. Medjunarodni računovodstveni standardi i Medjunarodni standardi finansijskog izvještavanja mogu biti prihvaćeni na jedan od tri načina:

- da se Medjunarodni računovodstveni standardi koriste kao nacionalni, koji su prilagodjeni lokalnim zahtjevima,
- da se nacionalni standardi utvrde nezavisno, ali u svojim značajnim aspektima usklade sa Medjunarodnim računovodstvenim standardima,
- da se usvoje Medjunarodni standardi u cjelini kao nacionalni standardi.

Država Crna Gora, na osnovu Člana 3 Zakona o računovodstvu i reviziji ("Sl. list RCG", br. 69/05), opredjelila se da nacionalne računovodstvene standarde potpuno uskladi sa Medjunarodnim računovodstvenim standardima, "odnosno sa Medjunarodnim standardima finansijskog izvještavanja (MSFI), koje je proglasio Odbor za medjunarodne računovodstvene standarde (IASB)...".

Područje primjene MRS

Medjunarodni računovodstveni standardi primjenjuju se kako na finansijske izvještaje pojedinačnih preduzeća, tako i na finansijske izvještaje grupe tj. na konsolidovane finansijske izvještaje. Finansijski izvještaji grupe (slično kao i pojedinačnih preduzeća⁸⁰) obuhvataju: konsolidovani bilans, konsolidovani račun dobitka gubitka, izvještaj o računovodstvenim politikama.

⁸⁰ Prethodno je u tekstu napomenuto da se pod finansijskim izvještajima pojedinačnih preduzeća podrazumijeva set izvještaja koji čine: bilans stanja, bilans uspjeha, izvještaj o novčanim tokovima, izvještaj o računovodstvenim politikama i druge informacije.

Medjunarodni računovodstveni standardi sadrže pravila koja se primjenjuju na određeni poslovni događaj ili transakciju. Pravila podrazumijevaju procjenjivanje, iskazivanje i objavljivanje pojedinih poslovnih događaja

Osnovne pretpostavke na kojima se zasnivaju MRS

Osnovne pretpostavke na kojima se zasnivaju Medjunarodni računovodstveni standardi su:

- Nastanak poslovnog događaja
- Neograničenost poslovanja i
- Doslednost

Načelo nastanka poslovnog događaja zahtjeva da se efekti poslovnih promjena i drugi poslovni događaji priznaju u momentu nastanka. Pri tom se, nastali poslovni događaji evidentiraju u poslovnim knjigama, a u finansijskim izvještajima ih treba iskazati u onim obračunskim periodima kada su i nastali. Činjenica da dati događaj nije praćen naplatama ili isplatama nije od značaja za njegovo obuhvatanje i iskazivanje u finansijskim izvještajima. Uvažavanje ovog načela omogućava se da korisnici finansijskih izvještaja budu informisani: o novim poslovnim događajima koji su praćeni isplatama odnosno naplatama, zatim o obavezama koje će biti plaćene u budućnosti kao i o resursima koji predstavljaju gotovinu koja će biti primljena u nekom od narednih obračunskih perioda. Finansijski izvještaji zasnovani na načelu nastanka poslovnog događaja, shodno navedenom, predstavljaju korisnicima najpogodniji izvor informacija koje su im potrebne za donošenje poslovnih odluka.

Zakon o računovodstvu i reviziji Države Crne Gore ("Sl. list RCG", br. 69/05) u Članu 2 definiše izraz fakturisane realizacije kao računovodstvenu osnovu po kojoj se transakcije i poslovni događaji knjigovodstveno obuhvataju u skladu sa načelom nastanka poslovnog događaja. Takođe, novim Zakonom o računovodstvu i reviziji definiše se i pojam gotovinske realizacije kao "računovodstveni metod po kome se transakcije i poslovni događaji knjigovodstveno obuhvataju u momentu kada je novac (uključujući i ekvivalente novca) primljen, odnosno isplaćen, nezavisno od toga kada su prihodi ili rashodi nastali". U skladu sa ovim principom finansijski rezultat se izračunava kao razlika priliva i odliva novca.

U Članu 5 Zakona o računovodstvu i reviziji Republike Crne Gore ("Sl. list RCG", br. 69/05) navedeno je da se načela fakturisane i gotovinske realizacije primjenjuju u zavisnosti od veličine godišnjih prihoda pravnih lica. Tako, pravna lica koja imaju godišnji prihod preko 500.000 eura dužna su da primjenjuju načelo fakturisane realizacije, a pravna lica koja imaju godišnji prihod manji od 500.000 eura dužna su da primjenjuju načela gotovinske realizacije prilikom iskazivanja godišnjih prihoda.

Pretpostavka o neograničenosti poslovanja znači da su finansijski izvještaji, sastavljeni u skladu sa MRS, izvještaji preduzeća koja posluju u neograničenom vremenskom periodu i za koje važi pretpostavka da će svoje poslovanje nastaviti i u doglednoj budućnosti. Pretpostavka o neograničenosti poslovanja, bilansnoj teoriji poznata je kao Going concern princip.

Preduzeća sa kontinuiranim poslovanjem utvrđuju rezultat periodično. Imovina i obaveze ovih preduzeća procjenjuju se u skladu sa načelom istorijskog troška⁸¹ i načelom opreznosti, dok prekid poslovanja jedino može biti izuzetak. Sa druge strane, pretpostavka o neograničenosti poslovanja ne važi kada je riječ o finansijskom izvještavanju preduzeća koja su osnovana radi obavljanje poslovnih aktivnosti samo u kratkom roku ili preduzeća kojim predstoji likvidacija ili stečaj. Rezultat preduzeća osnovanih za jednokratno obavljanje djelatnosti utvrđuje se po obavljenom poslu i izražava kao totalni rezultat. U slučaju preduzeća koja prestaju sa poslovanjem, imovina se vrednuje u visini mogućeg unovčenja i priznaju se obaveza koje se javljaju samo u tom slučaju. Ukoliko se finansijski izvještaji sastavljaju u skladu sa pretpostavkom o prekidu poslovanja, stečaju ili likvidaciji, tada se ta činjenica mora objaviti.

Pretpostavka doslednosti finansijskog izvještavanja ogleda se u obavještenosti korisnika finansijskih izvještaja o računovodstvenim politikama koje se primjenjuju pri sastavljanju finansijskih izvještaja, o promjenama tih politika i učincima takvih promjena. Na ovaj način se obezbeđuje uporedivost prezentiranih informacija kako u različitim obračunskim periodima, tako i medju različitim privrednim subjektima.

Kvalitativne odlike finansijskih izvještaja

Informacije koje čine finansijske izvještaje koji se sastavljaju u skladu sa MRS moraju da zadovolje određena kvalitativna obilježja. Četiri glavna kvalitativna obilježja su:

- Razumljivost
- Važnost
- Pouzdanost

⁸¹ Finansijski izvještaji su obično pripremljeni u skladu sa računovodstvenim modelom koji je zasnovan na istorijskoj vrijednosti i konceptu održanja nominalnog finansijskog kapitala. Okvir za pripremanje i prikazivanje finansijskih izvještaja, usvojen od strane Odbora za MRS, razvijen je tako da je primjenljiv na veći broj računovodstvenih modela i koncepata kapitala i održanja kapitala. U Okviru je navedeno da «drugi modeli i koncepti možda više odgovaraju zadovoljenju ciljeva obezbjeđenja informacija od samog modela istorijske vrijednosti, ali, do danas o tome još nije postignut konzenzus».

○ Uporedivost

Sastavljači finansijskih izvještaja nalaze se pred zadatkom da izaberu takve postupke u obuhvatanju poslovnih događaja koji će osigurati dobijanje blagovremenih i pouzdanih informacija.

(1) Suštinska kvalitativna osobina informacija koje su dostupne u finansijskim izvještajima je da su one razumljive korisnicima. *Razumljivost* finansijskih izvještaja prvenstveno se odnosi na formu finansijskih izvještaja. Postizanje tog cilja obezbjeđuje se, dakle, izborom adekvatne forme, odgovarajućim raščlanjivanjem iskazanih računovodstvenih kategorija, korišćenjem bruto principa, kao i adekvatnim označavanjem raščlanjenih kategorija koji predstavljaju djelove aktive, pasive, prihoda, rashoda.

Prezentovane informacije u finansijskim izvještajima moraju da budu razumljive korisnicima tih izvještaja, dok odgovornost za razumljivost tih informacija snose sastavljači. Podrazumijeva se da korisnici posjeduju nivo znanja koji je dovoljan za poznavanje prirode poslovanja i ekonomskih aktivnosti preduzeća kao i određeni stepen poznavanja računovodstva, da prezentovane informacije prouče sa dovoljno pažnje. Dakle, sastavljači finansijskih izvještaja ne mogu izostaviti informacije o nekim složenim pitanjima zbog toga što se pretpostavlja da će ih korisnici teško razumjeti.

(2) Finansijski izvještaji koji su sastavljeni u skladu sa MRS treba da sadrže sve *važne* informacije. Pitanje je kako prepoznati informaciju koja je važna. Ovo pitanje je kompleksnije ako se posmatra sa stanovišta različitih interesa korisnika finansijskih izvještaja. Jer, finansijski izvještaji prema MRS imaju isti tretman, dok korisnici finansijskih izvještaja imaju različite interese. Na osnovu prezentovanih informacija korisnicima je važno da mogu da uoče učinke prošlih poslovnih događaja, da sagledaju buduće poslovne događaje, njihove efekte, kao i da na osnovu predstavljenih informacija donesu adekvatne poslovne odluke i, konačno, da potvrde ili koriguju prethodne procjene.

Na primjer, informacija o likvidnosti preduzeća može potvrditi prethodne procjene korisnika i u isto vrijeme služiti kao osnova za predviđanje buduće likvidnosti preduzeća.

Važnost informacije zavisi od prirode pojedinih njenih stavki i veličine iznosa stavki. Nekada je sama priroda informacije dovoljna da odredi njenu važnost, kao na primjer informacije o učešćima u povezanim preduzećima ili na primjer o otkupljenim sopstvenim akcijama i sl. Takodje postoje i stavke koje su podjednako

značajne i po svojoj prirodi i po svojoj veličini kao informacije o potraživanjima ili informacije o poslovnom rezultatu.

Značajnost informacije može se procijeniti i na osnovu efekta na poslovne odluke korisnika, ako bi se ta informacija izostavila ili pogrešno navela u finansijskim izvještajima preduzeća.

(3) Informacije koje pružaju finansijski izvještaji, da bi bile korisne moraju da se zasnivaju na *pouzdanosti*. Za sve korisnike finansijskih izvještaja ova osobina nameće se kao neophodnost, jer se poslovne odluke koje donose korisnici zasnivaju upravo na ovim informacijama. Za pouzdanost informacija iskazanih u finansijskim izvještajima odgovorni su sastavljači finansijskih izvještaja. Jer, informacija može da bude važna ali nepouzdana zbog prirode ili načina na koji je prikazana, tako da njeno tumačenje može korisnika informacije da navede na pogrešan zaključak.

Kvalitet pouzdanosti informacije podrazumijeva nepostojanje značajne greške i pristrasnosti. Odnosno, informacija se smatra pouzdanom kada je neutralna i kada vjerno prikazuje imovinsko stanje preduzeća, njegov finansijski i prinostni položaj. Pouzdana informacija treba vjerno da prikaže poslovne promjene i druge poslovne događaje. Tako na primjer, bilans stanja treba vjerno da prikaže prošle poslovne događaje po osnovu kojih su nastali sredstva, kapital i obaveze preduzeća na dan izvještavanja, a sve u skladu sa kriterijumima priznavanja.

Ako informacija treba vjerno da prikaže poslovne promjene i druge događaje, tada je kvalitet informacije prvenstveno određen ekonomskom sadržinom i prikazan u skladu sa svojom suštinom, a ne svojom zakonskom formom. Suština transakcije nije uvijek u skladu sa onim što ukazuje pravna forma. Kod poslovnih događaja kod kojih ne postoji saglasnost između ekonomske sadržine i pravne forme, prednost treba dati ekonomskoj sadržini pri izvještavanju. Ukoliko bi se u ovim slučajevima prednost dala zakonskoj formi, informacije bi bile nepouzdate. Na primjer, sredstva koja su uzeta u finansijski lizing treba iskazati u bilansu zakupca iako je zakonski vlasnik zakupodavac. Razlog ovakvom pristupu nalazi se u činjenici da sve ekonomske koristi tokom gotovo čitavog vijeka trajanja sredstva prisvaja zakupac. Zakupac, takodje, snosi i sav rizik i troškove. Sredstvo se dakle nalazi u njegovoj ekonomskoj svojini. Ako bi se prednost dala zakonskoj formi, tada bi imovina koju zakupac koristi u svom poslovanju bila nepotpuno iskazana. Kao rezultat, u tom slučaju, bila bi pogrešna informacija o stopi prinosa na ukupna sredstva.

Prednost sadržine u odnosu na formu prilikom obuhvatanja i iskazivanja poslovnih događaja i ostalih transakcija ističe se i u MRS 1 – Prezentacija finansijskih izvještaja.

Pravila koja se nalaze u osnovi gotovo svih Medjunarodnih računovodstvenih standarda, vezana su za potrebu opreznog procjenjivanja. Opreznim procjenjivanjem treba da se izbjegne precjenjivanje imovine i rezultata. Imovina će biti precjenjena ako su sredstva precjenjena ili obaveze potcjenjene. Sredstva se vrjednuju po principu niže vrijednosti. To znači da između nabavne cijene, odnosno cijene koštanja i dnevne cijene treba izabrati nižu. Kada su u pitanju obaveze, tada se između nabavne vrijednosti i visine iznosa potrebnog za njihovo izmirenje bira viša vrijednost, po principu više vrijednosti. Oprezno odmjeravanje rezultata ostvaruje se na taj način što se priznaju i realizovani i nerealizovani gubici, dok, kada je riječ o dobitima, priznaju se samo oni dobiti koji su realizovani.

Informacije sadržane u finansijskim izvještajima, kako je već navedeno, da bi bile pouzdane, treba da budu i neutralne, odnosno bez predrasuda. Naime, ako je informacija odabrana i prezentirana tako da utiče na donošenje ekonomskih odluka korisnika, tada takva informacija nije pouzdana.

Sastavljači finansijskih izvještaja moraju da budu svjesni činjenice da poslovanje preduzeća okružuju i neizvjesne okolnosti. Primjeri kao što su naplativost spornih potraživanja ili pak broj zahtjeva po garancijama, su okolnosti na koje sastavljači moraju računati i prema kojima moraju biti obazrivi pri sastavljanju finansijskih izvještaja. Takve nesigurnosti se trebaju objelodaniti a prilikom sastavljanja finansijskih izvještaja sastavljači moraju biti dodatno obazrivi. Obazrivost predstavlja dovoljan stepen opreznosti pri prosudjivanju u uslovima neizvjesnosti tako da prilikom procjenjivanja, sredstva i prihodi ne budu precjenjeni, a obaveze ili rashodi da ne budu potcjenjeni.

(4) *Uporedjivanje* finansijskog položaja i rentabilnosti konkretnog preduzeća u odnosu na konkurenciju ili u odnosu na položaj drugih preduzeća, može se ostvariti samo ako su i informacije u finansijskim izvještajima uporedive. Uporedivost finansijskih izvještaja tokom poslovanja jednog preduzeća, kao i uporedivost sa različitim preduzećima je osobina koja korisnicima finansijskih izvještaja pruža dovoljan stepen informisanosti i predstavlja njihovu informativnu vrijednost.

Kod grupa preduzeća (holding kompanija) koja su u obavezi da sastavljaju konsolidovane finansijske izvještaje, navedeni zahtjev za uporedivošću se proširuje na uporedivost finansijskih izvještaja preduzeća koja pripadaju grupi. Uporedivost finansijskih izvještaja preduzeća koja pripadaju jednoj grupi, predstavlja uslov za uporedjenje između njih, kao i pretpostavku za izradu svrsishodnog konsolidovanog bilansa.

Dakle, mjerenje i prikazivanje finansijskog učinka poslovnih transakcija i drugih poslovnih događaja, mora se sprovesti dosledno u okviru jednog preduzeća tokom niza sukcesivnih vremenskih perioda i na dosledan način za različita preduzeća.

Uporedivost finansijskih izvještaja odnosi se kako na njihovu formu, tako i na njihovu sadržinu. Formalna uporedivost finansijskih izvještaja postiže se korišćenjem istih bilansnih šema. Materijalna uporedivost postiže se dosljednom primjenom odabranih računovodstvenih politika. Ovo praktično znači da se poslovni događaji i njihove posledice obuhvataju i iskazuju na isti način u nizu obračunskih perioda u okviru jednog, ali i u drugim preduzećima. Važna posledica uporedivosti, kao kvalitativnog obilježja jeste da su korisnici obavješteni o računovodstvenim politikama koje se primjenjuju pri sastavljanju finansijskih izvještaja. U skladu sa MRS, a u cilju postizanja uporedivosti finansijskih podataka, potrebno je objelodaniti računovodstvene politike koje se primjenjuju u preduzeću.

Računovodstvene politike koje se primjenjuju u preduzeću mogu se i promijeniti ako se tom promjenom postiže vjerodostojnije iskazivanje informacija prezentiranih u finansijskim izvještajima. Ukoliko se preduzeće odluči za promjenu računovodstvene politike, sastavljači finansijskih izvještaja moraju objelodaniti i razloge i prirodu promjene da bi na taj način zadržali uporedivost. Potreba za uporedivošću ne bi smjela da postane prepreka za uvođenje poboljšanih računovodstvenih politika. Nije dobro za preduzeće da ne mijenja svoju računovodstvenu politiku, ako postoje pouzdanije alternative. Da bi se mogle uočiti razlike i efekti promjene računovodstvene politike, veoma je važno kvantifikovati posljedice promjene gdje god je to moguće. Na primjer, korišćenje Lifo metode u inflatornim uslovima, koja je zamijenila dotadašnje korišćenje Fifo metode, za obračun troškova materijala ili nabavne vrijednosti realizovane robe. Odustajanje od Fifo metode ima svoje opravdanje. Informacije dobijene primjenom Lifo metode u inflatornim okolnostima su pouzdanije.

Informacija koje treba unijeti u finansijske izvještaje nekada neće posjedovati sve navedene odlike. Informacije mogu biti pouzdane, ali neblagovremene. U tom slučaju njihova upotrebna vrijednost je mala. Nasuprot ovome, neke informacije mogu se dobiti brzo, ali sa druge strane nisu pouzdane. Vrijednost ovih informacija je ista kao i u prethodnom slučaju, mala. U takvim slučajevima treba izbalansirati kvalitativne odlike informacija

Kada je riječ o kvalitativnim karakteristikama informacija kao što su važnost vs pouzdanost, tada se može desiti da neka informacija može biti važna ali nedovoljno pouzdana. Izostavljanje te informacije može nanijeti štete korisnicima finansijskih izvještaja, zbog njene važnosti, ali unošenje te informacije u finansijski izvještaj može imati iste posledice, zbog nepouzdanosti.

Medjunarodni računovodstveni standardi ne dopuštaju unošenje u finansijske izvještaje informacije o sredstvima, obavezama, prihodima i rashodima čija se visina ne može pouzdano utvrditi.

Prezentovanje kvalitetnih informacija u finansijskim izvještajima izaziva troškove koje po pravilu snose sastavljači finansijskih izvještaja, dok neposredne koristi od istih imaju korisnici koji na osnovu prezentovanih informacija u izvještajima donose svoje poslovne odluke. Kao što je na samom početku navedeno, korisnici finansijskih izvještaja mogu biti postojeći i potencijalni investitori, postojeći i potencijalni povjerioci, država, javnost i dr.

Zaključak

Harmonizacija finansijskog izvještavanja zasnovana je na potrebi odnosno obavezi preduzeća koja posluju širom svijeta, da svoje finansijske izvještaje pripremaju i prezentuju za eksterne korisnike. Cilj finansijskog izvještavanja prema odredbama Četrte Direktive (čl. 2-3) jeste da pruži stvarnu sliku odnosa o imovinskom, finansijskom i prinosnom položaju preduzeća. Načela urednog bilansiranja predstavljaju instrumente kojima se ostvaruju zadati ciljevi finansijskog izvještavanja. U Medjunarodnim računovodstvenim standardima nalaze se pravila koja treba primjenjivati pri priznavanju, procjenjivanju i objavljivanju poslovnih transakcija. Standardi propisuju primjenu određenih načela na konkretne poslovne događaje. Poznavanje načela je dakle, uslov za razumijevanje Standarda.

Komitet za Medjunarodne računovodstvene standarde nastoji da broj alternativnih postupaka u standardima svede na najmanju moguću mjeru. Broj alternativnih postupaka ili prava izbora odnose se na aktiviranje, pasiviranje, procjenjivanje i objavljivanje, a njihovom redukcijom postiže se veći stepen harmonizacije finansijskih izvještaja.

U Medjunarodnim računovodstvenim standardima nalazi se veliki broj zahtjeva za objavljivanje primjenjenih računovodstvenih politika, osnove procjenjivanja (istorijski toškovi, dnevne vrijednosti, fer vrijednosti i sl) i o pojedinim pozicijama. Takodje, svaki standard propisuje niz zahtjeva za objavljivanje činjenica vezanih za poslovni događaj na koji se standard odnosi. Veliki broj zahtjeva za objavljivanje dovode do toga da finansijski izvještaji u najvećoj mogućoj mjeri budu transparentni i da zadovoljavaju osobine razumljivosti, pouzdanosti i uporedivosti, koje predstavljaju njihove kvalitativne odlike propisane Medjunarodnim računovodstvenim standardima.

Literatura:

- 1) Okvir za pripremanje i prikazivanje finansijskih izvještaja
- 2) MRS 1- Prezentacija finansijskih izvještaja
- 3) MRS 8-Neto dobitak ili gubitak perioda, osnovne greške i promjene računovodstvenih politika
- 4) MRS 17- Lizing
- 5) Ranković M. Dr Jovan, *Teorija bilansa*, Beograd 2005.
- 6) Ranković M. Dr Jovan, *Konsolidovani godišnji zaključak*, Beograd 1994.
- 7) Škarić Jovanović dr Kata, Uloga računovodja u procesu finansijskog izvještavanja, časopis Računovodstvo 10/2005
- 8) Tekst IV Direktiva Evropske Zajednice, IV Direktiva Savjeta od 25. Jula 1978. godine o godišnjim računima izvjesnih pravnih formi preduzeća, zasnovana na čl. 54, tačka 3, paragraf (g) Ugovora (78/660/EEZ)
- 9) Zakon o računovodstvu i reviziji («Sl. List RCG», br. 69/05 od 18.11.2005.)
- 10) www.ifac.org, The International Federation of Accountants
- 11) www.fee.be, The European Federation of Accountants

Biljana Doderović*
Bojana Bošković*

Djelatnost osiguranja u Crnoj Gori – trendovi i perspektive⁸²

Abstract

This paper provides analyze of recent trends and changes on insurance market in Montenegro. Insurance business in Montenegro is still undeveloped, mostly because of economic and social situation of potential policyholders. There are some false beliefs that insurance is some kind of tax burden (tax or contribution) in major part of Montenegrin population.

In this paper we intend to explain essence of insurance business, its characteristics and problems which Montenegrin economy has to face in order to make progress and development in this area. Also, we intend to emphasize how is important to change the perception of owning insurance policy, because it can be source of profit and very profitable business. Of course, owning of insurance policy is part of general culture and indicator of someone's responsibility for her/his own life and future financial position.

Key words: insurance, policyholder, insurance premium, insurance business related to capital market, legal framework for insurance business

1. Uvod

Od postanka svijeta, pa do današnjih dana, čovjekov život i imovina bili su ugrožavani raznim rizicima, prouzrokovanim bilo stihijskim događajima, bilo nesrećnim slučajevima. Čovjek se sa ovim nedaćama borio na različite načine i kako se razvijalo ljudsko društvo razvijao se i put i sistem odbrane od nevolja koje su ga snalazile. Smatra se, vrlo logično, da je pojava privatne svojine usloвила organizovanu zaštitu imovine koja je bila preteća djelatnosti osiguranja.

* Ministarstvo finansija Crne Gore

* Ministarstvo finansija Crne Gore

⁸² Ovim putem želimo da se zahvalimo gospođi Milanki Obradović, načelniku odjeljenja za nadzor osiguranja u Ministarstvu finansija na saradnji i pomoći u pružanju informacija i podataka neophodnim za pisanje ovog rada.

Najstariji poznati dokument u kome se pominje osiguranje u Crnoj Gori je Budvanski statut, iz 15. vijeka. Na elemente osiguranja se nailazi u 231. poglavlju, u kome stoji sljedeća rečenica: »Ukoliko bi neki naš građanin u nekom gradu vladara bio opljačkan bez razloga, opština je dužna da mu nadoknadi štetu«.

Mada su sve te akcije i institucije imale svrhu nadoknađivanja onoga što se izgubi u dejstvu slučaja, to još nije bilo osiguranje kakvo danas poznajemo. Ipak, taj cilj, takođe svojstven savremenom osiguranju, učinio je da nekadašnje institucije toliko liče na današnje osiguranje da ih neki smatraju njegovim zaćecima.

Osiguravajuća djelatnost u zemljama u regionu posljednjih deset godina bilježi značajan rast, kako subjekata koji se bave poslovima osiguranja, tako i obima obavljenih poslova, te se sve više za osiguravajuću djelatnost koristi izraz "industrija osiguranja". Bez sumnje je da će se trend ubrzanog razvoja industrije osiguranja nastaviti u klasičnom premijskom obliku, a još više kroz nove oblike penzijskih i zdravstvenih osiguranja, kao i razne oblike rentnih i drugih životnih osiguranja.

Početak devedesetih godina razvoj tržišta osiguranja u Jugoslaviji pokazivao je određenu tendenciju porasta, kada se povećao broj novoformiranih osiguravajućih kuća. Kasnije, iz poznatih razloga: ratno okruženje, sankcije, inflacija...došlo je do raspada jugoslovenskog tržišta osiguranja, pa i potpunog uništavanja fondova kao osnovne pretpostavke uspješnog osiguranja. Ovo stanje je donekle popravljeno uvođenjem novog dinara 1994. godine, jer se funkcija osiguranja sprovodila u znatno povoljnijim uslovima, ali sa brojnim problemima i teškoćama. 1996. godine donijet je savezni Zakon o osiguranju imovine i lica koji je i sada na snazi u Republici Crnoj Gori.

Karakteristika crnogorskog tržišta osiguranja bila je u tome što je veliki broj organizacija za osiguranje bio iz Srbije, koje su u Crnoj Gori poslovale preko svojih filijala. Najizraženija vrsta osiguranja kojom su se bavile filijale iz Srbije bilo je osiguranje autoodgovornosti, kad je preko 60% vozila u Crnoj Gori bilo osigurano kod tih osiguravajućih društava. Problem koji se ispoljio je da su plaćanja šteta bila jako neažurna, što je za posledicu imalo veliku nesigurnost osiguranika u ostvarivanju svojih prava po osnovu osiguranja.

Nepovoljno stanje u zemlji u poslednjoj deceniji 20. vijeka imalo je za posledicu, pored ostalog, i suspendovanje osiguravajućih organizacija iz međunarodnog sistema osiguranja. Ova suspenzija je uvedena zbog neizmirenih eksternih šteta i unutrašnjih dugova po osnovu pričinjenih šteta i preuzetih obaveza iz ugovora o osiguranju.

S namjerom rješavanja takve situacije u osiguranju koja je djelimično bila i posljedica političkih relacija između Srbije i Crne Gore, Vlada Republike Crne Gore, avgusta 2000. godine, donijela je Uredbu o osiguranju imovine i lica kojom nadležnosti i ovlaštenja saveznih organa, utvrđene saveznim Zakonom o osiguranju, preuzimaju nadležni organi Republike Crne Gore.

Uredba predviđa da poslove osiguranja u Crnoj Gori mogu da obavljaju samo organizacije za osiguranje koje imaju status pravnog lica na teritoriji Crne Gore. Znači, organizacije za osiguranje koje su preko svojih filijala poslovale u Crnoj Gori (AD Dunav, AD Sim, AD Takovo Kragujevac, AD Imperijal Beograd, AD Stari grad Kovin, AD Plava tačka Beograd, AD Zepter Beograd, AD Omnia Valjevo) bile su dužne da se do 07.11.2001. godine preregistruju, odnosno dobiju dozvolu za rad u Crnoj Gori u skladu sa Uredbom.

Međutim, ni jedna od njih nije regulisala pravni status za poslovanje u Crnoj Gori, tako da im je od 07.11.2001. godine prestalo pravo na rad.

2. Tržište osiguranja u Crnoj Gori danas

Iako se, u suštini osiguravači u svijetu i kod nas mnogo ne razlikuju, ipak postoje određene specifičnosti. One su posljedica istorijskog naslijeđa, odnosno još uvijek prisutnih elemenata tranzicije, pa u izvjesnom smislu i neriješenih svojinskih odnosa. Takođe, treba imati u vidu i zakonsku regulativu koja je još uvijek na snazi u Crnoj Gori i koja čini osnovu za formiranje osiguravajućih društava. U Crnoj Gori, još uvijek je na snazi savezni Zakon o osiguranju imovine i lica iz 1996. godine i Uredba o osiguranju imovine i lica iz 2000. godine.

U Crnoj Gori, danas posluje pet organizacija za osiguranje i jedna za reosiguranje i to : »Lovćen osiguranje«, »Montenegro osiguranje«, »Swiss osiguranje«, »Zepter osiguranje«, »Grawe osiguranje« i »Lovćen – re«.

"Lovćen" osiguranje bavi se poslovima imovinskih osiguranja i nezgode, obaveznih osiguranja i osiguranja života; "Montenegro" osiguranje poslovima imovinskih osiguranja i nezgode kao i obaveznih osiguranja, dok je "Zepter" osiguranje registrovano samo za obavljanje životnih osiguranja, a "Grawe" osiguranje za poslove imovinskih osiguranja i nezgode i osiguranja života.

U ukupnom kapitalu društava za osiguranje prisutno je značajno učešće stranog kapitala, i to: u "Lovćen osiguranju"⁸³ 49,53%; u "Grawe osiguranju" i "Zepter osiguranju" skoro 100%, što je u skladu sa važećim propisom.

U narednim tabelama daje se prikaz stanja kapitala i rezervi sigurnosti, ostvarena bruto premiju i ostvarena bruto premiju po vrstama osiguranja za period **2002-2005**. godine:

Tabela 1: Stanje kapitala i rezervi sigurnosti, 2002-2005 (u 000 €)

Društvo za osiguranje	2002	2003	2004	2005
"Lovćen"	11,562	14,349	14,682	21,176
"Montenegro"	2,840	3,474	4,107	3,798
"Swiss"	1,478	1,936	1,965	1,922
"Zepter"		256	132	211
"Grawe"		923	940	1,327
"Lovćen-Re"	1,212	2,102	2,674	2,799

Tabela 2: Ostvarena bruto premija, 2002-2005, (u 000 €)

Društvo za osiguranje	2002	2003	2004	2005
Lovćen	18,479	20,414	20,075	24,455
Montenegro	3,815	4,492	4,909	6,109
Swiss	612	833	1,062	1,048
Zepter	-	9	42	54
Grawe	-	-	29	357
Ukupno:	22,906	25,748	26,117	32,023

Tabela 3: Ostvarena bruto premija po vrstama osiguranja, 2002-2005, (u 000 €)

Vrsta osiguranja	2002	2003	2004	2005
Obavezna osiguranja	9,550	12,336	13,347	15,946
Imovinska osiguranja	9,820	8,797	6,929	9,424
Osiguranja od nezgode	3,536	4,523	5,397	5,831
Osiguranja života		92	444	821
Ukupno:	22,906	25,748	26,117	32,023

⁸³ Planom privatizacije za 2006. godinu predviđeno je da se u 2007. godini izvrši privatizacija preostalih 41,14% državnog kapitala u tom društvu.

Tabela 4: Ostvarena bruto premija po vrstama osiguranja, 2002-2005, (% GDP-a)

<i>Vrsta osiguranja</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
Obavezna osiguranja	0.73	0.85	0.87	0.97
Imovinska osiguranja	0.75	0.62	0.45	0.57
Osiguranja od nezgode	0.27	0.31	0.35	0.35
Osiguranja života		0.0063	0.028	0.05
Ukupno:	1.75	1.78	1.69	1.94

Kako se može sagledati iz navedenih podataka ukupna bruto premija ima blagu tendenciju rasta. Karakteristično za tržište Crne Gore je mali procenat ostvarenih osiguranja života, što je rezultat više faktora – od kojih je jedan od glavnih prilično nizak standard života. Isti slučaj je i sa dobrovoljnim penzijskim i zdravstvenim osiguranjima, kojima se ne bavi ni jedno osiguranje u Republici. Za očekivati je da će se ova situacija u narednom periodu popraviti, imajući u vidu nova zakonska rješenja i sve dinamičnije reforme u oblasti penzijskog i zdravstvenog sistema, kao i sveukupni ekonomski razvoj Crne Gore.

Box 1: Kretanje premija osiguranja u svijetu

Prema podacima preuzetim iz stručnog časopisa "Revija za pravo osiguranja", po pojedinim zemljama - najveći obim premije ostvaruje osiguranje u SAD (2000. godine 865,3 milijarde dolara ili 35,4 odsto svetske premije) i Japanu (504 milijarde dolara ili 20,6 odsto). Zatim slijede Velika Britanija (273 milijarde dolara ili 9,7 odsto), Njemačka (123,7 milijardi dolara ili 5,1 odsto) i Francuska (121,9 milijardi dolara ili 5 odsto), dok su svi ostali znatno ispod njih. Na evropske zemlje u cjelini otpada 780,2 milijarde dolara ili 31,9 odsto svjetske premije. Naša zemlja je, moglo bi se reći, beznačajna u globalnim razmjerama. Po učešću premije u društvenom proizvodu, na prvom mjestu je Južna Afrika sa 16,9 odsto, iza koje dolazi Velika Britanija sa 15,8 odsto. U još pet zemalja prodor osiguranja premašuje 10 odsto: Južna Koreja 13,1 odsto, Švajcarska 12,4 odsto, Japan 10,9 odsto, Bahami 10,5 odsto i Irska 10,1 odsto. Deset najvećih osiguravača u svijetu imaju sjedišta u Japanu, SAD, Francuskoj, Njemačkoj, Italiji i Švajcarskoj. Zapošljavaju po više desetina hiljada ljudi (neki i preko sto hiljada), poslujući po celom svijetu i ostvarujući premiju reda veličine desetina milijardi evra, i dobitak reda veličine nekoliko milijardi eura.

Izvor: časopis »Economist«, broj 152

3. Zakonski okvir

U Crnoj Gori, još uvijek je na snazi Savezni Zakon o osiguranju imovine i lica iz 1996. godine koji je neophodno usaglasiti sa standardima Evropske Unije, kao i Uredba o osiguranju imovine i lica iz 2000. godine, koju je donijela Vlada Crne Gore.

Novi i dugo očekivani impuls razvoju sektora osiguranja u Crnoj Gori trebalo bi da donese novi Zakon o osiguranju, koji je u skupštinskoj proceduri i čije usvajanje se očekuje.

Predlog zakona je u najvećoj mjeri usklađen sa standardima koji postoje u razvijenim tržišnim privredama, prvenstveno sa međunarodnim standardima supervizije u osiguranju i sa direktivama Evropske unije u toj oblasti. Pitanje koje je od uticaja za stvaranje i održavanje zdravog sektora osiguranja je utvrđivanje odgovarajućeg regulatornog i nadzornog organa. Zakonom je predviđeno da te poslove obavlja Agencija za nadzor osiguranja sa statusom pravnog lica, koja bi trebalo da bude samostalna i nezavisna u obavljanju svojih poslova.

Zakonom su predviđene vrste osiguranja, uvedena mogućnost pružanja usluga u dobrovoljnom penzionom i zdravstvenom osiguranju. Propisan je najniži kapital koji za životna osiguranja iznosi 800.000 eura, za neživotna od 500.000 do 2.250.000 eura a za poslove reosiguranja 2.000.000 eura.

Takođe, u skladu sa evropskim standardima, zakonom se predviđa da jedno društvo ne može obavljati i poslove životnih i poslove neživotnih osiguranja.

Obavezna osiguranja u saobraćaju regulisana su posebnim zakonom, koji je takođe u proceduri i trebao bi da bude usvojen u narednom periodu. Usvajanjem ova dva zakonska propisa zaokružila bi se zakonska regulativa u sektoru osiguranja, čime bi i cjelokupni finansijski sistem dobio na stabilnosti - jačoj osnovi za brži rast i razvoj

Međutim, u prilog navedenim činjenicama nikako ne ide u prilog i podatak da se na donošenje novog zakona o osiguranju čeka već četiri godine... Nemoguće, a da se ne nametne pitanje postojanja volje i interesa, kako zakonodavca, tako i osiguravača u Crnoj Gori za regulisanje ove situacije.

4. Osiguranje – trendovi u svijetu

Osiguranje, u suštini, predstavlja udruživanje svih onih koji su izloženi istoj opasnosti, s ciljem da zajednički podnesu štetu koja će zadesiti samo neke od njih.

Tačnije, osiguranje je gubitak na koji smo spremni sada (premija), da bi izbjegli veći gubitak u budućnosti (šteta).⁸⁴

Osiguranje je danas jedna od najrazvijenijih djelatnosti u svijetu, s ogromnim finansijskim kapacitetima i fondovima. Na primjer, fond matematičke rezerve sigurnosti osiguranja života, sa svojstvima najkvalitetnijeg investicionog kapitala, formiran kod osiguravajućih kompanija u SAD – u višestruko je veći od godišnjeg budžeta ove države.

Odlika savremenog osiguranja je uvođenje većeg broja zakonski obaveznih osiguranja: vlasnika drumskih vozila od odgovornosti za štete pričinjene trećim licima; putnika u javnom prevozu od posledica nesrećnog slučaja; vazduhoplova od odgovornosti za štete pričinjene putnicima i trećim licima; plovnih objekata za štete pričinjene trećim licima; preduzeća od odgovornosti za zagađivanje životne sredine; farmaceutskih i drugih sličnih proizvoda od odgovornosti zbog nedostataka u proizvodnji i slično. Granice klasičnog osiguranja, kojima se pruža osiguravajuća zaštita od određenih rizika – »osiguranih opasnosti« (dejstvo prirodnih sila, tehnološki, odnosno proizvodni rizici, nemar, nepažnja ili objest ljudi), proširuju se na osiguranje potraživanja, tj. na osiguranje raznih oblika kredita, bankarskih garancija, depozita u bankama, osiguranje potraživanja za opremu datu na lizinig. Dakle, od pokrića za klasične rizike u osiguranju, danas se stiglo do pokrića nekomercijalnih i drugih rizika.

S druge strane, jedna od odlika tržišta osiguranja danas, je velika intervencija države u osiguravajuću djelatnost, koja se ogleda u : određivanju uslova i cenzusa za osnivanje odgovarajućih organizacija; donošenju posebnih propisa o reviziji i kontroli; propisivanju načina raspolaganja sredstvima fondova matematičke rezerve sigurnosti, rezervi sigurnosti i drugih, koja mogu služiti kao izvori investiranja.

⁸⁴ Prof. dr Veselin Vukotić, »Preduzetništvo i biznis«, 1996, str. 159.

Box 2: Aktivnosti osiguravajućih društava na tržištu kapitala

Osiguravajuće kompanije su izuzetno veliki igrači na finansijskim tržištima. Koliko je veliki obim poslovanja osiguravajućih kompanija najbolje može da ilustruje podatak, da je u grani osiguranja u SAD početkom 21. vijeka zaposleno oko 2 miliona ljudi. Ove finansijske institucije raspolažu ogromnim sredstvima, koja se ne mjere samo u milijardama, već bilionima dolara.

S obzirom na postojanje pozitivne korelacije između finansijskog i realnog sektora, osiguranje kroz svoje funkcije, a posebno kroz funkciju finansijskog posredništva, doprinosi opštem privrednom razvitku. Prema tome, iako je funkcija osiguravajućih društava prvenstveno vezana za zaštitu, odnosno transfer rizika, značajan segment u domenu njihovog poslovanja jeste posredovanje u akumuliranju i transferisanju novčanih fondova.

5. Trendovi i perspektive u Crnoj Gori

Tržište osiguranja u Crnoj Gori tek treba da se razvija. Opšta karakteristika je da u Crnoj Gori, malo osigurana imovina. Smatra se da ljudi nemaju naviku (figurativno rečeno) da osiguravaju imovinu. Što se tiče osiguranja života, teška ekonomska i socijalna situacija uslovlila je da broj polisa životnog osiguranja nije na zadovoljavajućem nivou, tako da ukupna premija životnog osiguranja zauzima veoma nisko učešće u ukupnoj premiji osiguranja.

Ako pogledamo unazad, vidjećemo da do 2000. godine skoro da nije postojalo učešće stranog kapitala u društvima za osiguranje. Od 2000. godine imamo 3 nova društva sa učešćem stranog kapitala koje je u skoro 100% iznosu i to Zepter, Grawe i Swiss osiguranje. Takođe, sva dešavanja koja se odvijaju kroz promjene u strukturi akcionara u društvima za osiguranje dovode do novih finansijskih podstreka koji imaju pozitivan efekat na jačanje kapitala društva, kao i na dalje smjernice u razvoju društva za osiguranje.

Ono što hrabri jeste postavljanje zakonskog okvira koji će biti uskladjen sa propisima Evropske Unije, kao i određeni stepen liberalizacije tržišta osiguranja koji ide u susret pristupanju Svjetskoj trgovinskoj organizaciji.

6. Zaključak

Zbog historijskog razvoja osiguranja na našim prostorima, niskog stepena razvijenosti, a danas, zbog teškog ekonomskog položaja potencijalnih osiguranika, osiguranje se doživljava kao fiskalna obaveza, odnosno kao porez ili doprinos. Osiguranje nije porez, doprinos, niti druga fiskalna obaveza, nije ni državna, niti upravna aktivnost, već privredna djelatnost posebne vrste. U ranijem jugoslovenskom zakonodavstvu osiguranje je definisano kao djelatnost od posebnog društvenog interesa. (U radovima teoretičara osiguranja na Zapadu, osiguranju se takođe, daju osobenosti posebnog društvenog značaja, funkcije od javnog interesa, odnosno osiguranje se obilježava kao poseban način života i rada. Preduzetnik koji ima zaključeno osiguranje svoje imovine može bez straha od totalnog gubitka da ulazi u poslove i ugovore.)

Svjesni smo činjenice kako je potrebno snažiti sektor osiguranja imajući u vidu podatke o visini premije koji nikako ne služe na ponos, s obzirom da, u krajnjem posjedovanje polise osiguranja predstavlja stvar opšte kulture i odgovornosti prema sopstvenom životu i finansijskoj budućnosti. Takođe smo, kao ekonomisti svjesni i činjenice o važnosti snažne industrije osiguranja za dalji razvoj tržišta kapitala, pa je stoga presudno važno prvo zakonski okvir postaviti na svoje mjesto da bi se stvorio osnov za ostvarenje svih željenih reformskih ciljeva.

Neka vrsta poruke za budućnost tržišta osiguranja u Crnoj Gori je potpuna promjena svijesti ovdašnjeg građanina, promjena pristupa osiguranju. Jer, osiguranje nije porez, doprinos, niti druga fiskalna obaveza, nije ni državna, niti upravna aktivnost, naprotiv može da bude veoma profitabilno, ako se iskoristi na pravi način.

Literatura

- Erić Dejan, **Finansijska tržišta i instrumenti**, Naučna knjiga, Beograd, 1997.
- Marović Boris, **Osiguranje i špedicija**, Stylos - izdavaštvo, Novi Sad, 2001.
- Vukotić Veselin, **Preduzetništvo i biznis**, Skriptarnica ekonomskog fakulteta i Centar za preduzetništvo, Podgorica, 1996.

Članci

- Babić Ivanka, **Upravljanje portfeljom osiguravajućih društava uz raspoložive finansijske instrumente**, Osiguranje, Zagreb, 2004., broj 5

- Barać Ivica, **Društva za uzajamno osiguranje**, Svijet osiguranja, Zagreb, broj 4
- Mrkšić Dragan, Petrović Zdravko, **Posrednici i zastupnici u novom zakonu o osiguranju**, Finansije, bankarstvo, revizija, osiguranje, Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje, Beograd, 2004., broj 4
- Rajić Branko, **Osiguranje imovine i lica**, Jugoslovenski pregled, Vlada SR Jugoslavije Beograd, 1997., broj 5
- Zakon o osiguranju imovine i lica »Službeni list SRJ« broj 30/96 od 28. juna 1996.

Internet izvori:

www.acli.com

www.ddor.co.yu

www.dunav.co.zu

www.fmfs.on.ca

www.hgk.biznet.hr

www.libertymutual.com

www.ekonomist.co.yu

www.namic.org

www.novabanka.hr

www.osiguranje.hr

www.ritelefax.hr

www.vlada.cg.yu

Milica Mitrović*

Poreski tretman nevladinih organizacija - "Percentage philanthropy"

Abstract

Non-governmental organizations (NGOs) have a huge influence in world affairs. Generally, "improving condition for the development of civil sector" is one of the central aims of every government, or it should be.

The "percentage philanthropy" is a new legal mechanism, that allows taxpayers to designate a certain percentage of their income tax, paid in previous year, to non-governmental or non-profit organizations. The main idea of this mechanism is that taxpayers themselves decide on the use of a portion of the paid taxes, and financially support non-government sector.

Key words: NGOs, civil sector, "percentage philanthropy", "1% law", philanthropy, tax benefits, tax allocation.

1. Uvod

Pojam "nevladine organizacije" (NVO) podrazumijeva organizacije koje su neprofitnog karaktera, nastale dobrovoljnim udruživanjem sa ciljem zaštite, odnosno promocije interesa svojih članova ili nekog javnog interesa, odnosno javnog dobra. Pored toga, NVO su institucionalno odvojene od izvršne, odnosno lokalne vlasti; imaju sopstvenu unutrašnju strukturu; samostalne su i nezavisne u kreiranju i definisanju ciljeva, planova i u sprovođenju svojih aktivnosti.

Podaci koji ukazuju na to da nevladin sektor u SAD zapošljava preko 8.5 miliona ljudi, a da je u Zapadnoj Evropi u okviru nevladinog sektora zapošljeno oko 10% stanovništva jasno govori o značaju nevladinog sektora. Nvladin sektor je veoma privlačan iz razloga što uziva veliko povjerenje inostranih partnera, fondova i državne strukture. U državama čiji demokratski kredibilitet još uvijek nije dovoljno jasan, nevladin sektor ima jasnu ulogu - on je pokazatelj demokratičnosti društva.

Nevladine organizacije u Crnoj Gori su sve prisutnije u promovisanju i ostvarivanju javnih interesa, kao i afirmaciji ukupnog položaja civilnog društva. Crnogorski Zakon o nevladinim organizacijama donesen je 1999. godine i veoma liberalno

* Ministarstvo finansija Crne Gore

uređuje djelovanje nevladinih udruženja, nevladinih organizacija i stranih nevladinih organizacija. Zakon omogućava da pet lica osnuje nevladinu organizaciju putem prijave kod nadležnog ministarstva uz minimum administrativnih troškova. Ovaj zakon se ne primjenjuje na političke organizacije, vjerske zajednice, sindikalne, sportske organizacije i one NVO koje su osnovane posebnim zakonom. U Crnoj Gori ima oko 3.600 registrovanih NVO (a procjene su da broj aktivnih NVO tj. onih koje imaju redovne aktivnosti, relativni kontinuitet finansiranja, članstvo, zaposlena lica, komunikaciju sa medijima, ne prelazi broj 300), a svakog mjeseca se u prosjeku registruje između 20 i 40 novih organizacija.

S obzirom na mali broj potencijalnih izvora finansiranja, obezbjeđivanje sredstava za NVO uglavnom predstavlja najteži zadatak. U svijetu se veliki broj NVO-a finansira iz državnog budžeta. U zemljama Evropske unije nevladin sektor se finansira sa oko 40-60% državnog novca (npr. u Njemačkoj i Austriji taj procenat premašuje 50%, a u Irskoj taj procenat iznosi 77%)⁸⁵. Naime, i u Crnoj Gori je izmjenama i dopunama Zakona o nevladinim organizacijama iz 2002. predviđena materijalna pomoć države NVO-ima i osnovana je Komisija Skupštine RCG koja vrši raspodjelu određenih budžetskih sredstava nevladinim organizacijama na osnovu javnog konkursa za projekte koje Komisija odobri. Ta sredstva su npr. za 2006. godinu namijenjena u iznosu od oko 290 000€. Međutim, pošto sve NVO ne konkurišu za raspodjelu tih sredstava, a i za one koje konkurišu nisu izvjesna i dovoljna, one su prinuđene da finansijska sredstva obezbjeđuju iz drugih izvora. Ti izvori se uglavnom strane i domaće donacije (međunarodne organizacije, strane države i sl.).

Pa prema tome, da li su NVO-i konkurenti ili partneri sa državom? Da li NVO treba da drže distancu od države kako bi sačuvali svoju autonomiju ili treba da rade "ruku pod ruku" sa državom? Iako, se u nekim zemljama uveliko govori o državnoj represiji NVO-a i o njihovoj politizaciji, s druge strane se naglašava važnost državnog finansiranja organizacija civilnog društva tj. *private-public partnership*. Naime, pored direktne finansijske podrške država i putem poreskog zakonodavstva (poreskih oslobođenja i olakšica) može da stimuliše razvoj nevladinog sektora.

2. Poreski tretman NVO-a

U svim evropskim zemljama su, uglavnom, predviđena poreska oslobođenja i olakšice po osnovu obaveze plaćanja poreza na dobit odnosno dohodak. Poreska

⁸⁵ Danas se sve više govori o fenomenu takozvane "gonge" odnosno vladine nevladine organizacije (dži-en-dži-ou, GNGO). "Gonge", vladine nevladine organizacije, naime nisu samo organizacije koje finansiraju domaće, nego i organizacije koje finansiraju strane vlade. Takve su i one nevladine organizacije, koje finansiraju međunarodne organizacije, finansijski, opet vezane za svoje vlade.

oslobođenja važe za sve organizacije koje su osnovane po zakonu i koje nemaju profitni (lukrativni) cilj. To je slučaj npr. u Francuskoj, Njemačkoj, Holandiji, Belgiji, Češkoj, Mađarskoj, Slovačkoj, Letoniji i dr.. Neke zemlje poput Estonije, Poljske, Bugarske, Rumunije ograničavaju pravo na poresko oslobođenje samo na organizacije koje djeluju u javnom interesu (npr. u oblasti obrazovanja, zdravstva, kulture, zaštite građanskih i socijalnih prava i sl.), dok neke zemlje (Litvanija i Makedonija) veoma restriktivno dozvoljavaju poresko oslobođenje samo za neke izvore dohotka NVO-a (pokloni, članarine i sl.).

U Crnoj Gori NVO imaju poreske olakšice po osnovu poreza na dohodak odnosno dobit, PDV-a, poreza na nepokretnost, poreza na promet nepokretnosti i administrativnih taksi. NVO može da obavlja djelatnost kojom se stiče dobit pod uslovom da se cjelokupna ostvarena dobit upotrijebi za obavljanje osnovnih djelatnosti na teritoriji Crne Gore (u suprotnom se ne može iznijeti iz Crne Gore). U Zakonu o porezu na dobit pravnih lica RCG⁸⁶ kaže se da su nevladine organizacije oslobođene poreza na dobit do iznosa od 4.000€, pod uslovom da tu dobit upotrijebe za ostvarivanje ciljeva zbog kojih su osnovane. Poreza na dodatu vrijednost (PDV) oslobođene su nevladine organizacije za usluge koje obavljaju u cilju ostvarivanja svojih programskih ciljeva. U Zakonu o PDV-u⁸⁷ se navodi da su PDV-a oslobođene usluge koje obavljaju nevladine organizacije osnovane u skladu sa propisom kojim se uređuje poslovanje tih organizacija, ukoliko ne postoji vjerovatnoća da će to oslobađanje dovesti do narušavanja konkurencije. Dalje, u pogledu poreza na promet nepokretnosti, NVO su oslobođene poreza ukoliko stiču nepokretnosti radi ostvarenja svojih ciljeva⁸⁸. Takođe, NVO ne plaćaju porez na nepokretnosti⁸⁹ koje koriste za funkcije za koje su osnovane, a i oslobođene su plaćanja svih administrativnih taksi⁹⁰.

Kada se radi o poreskim olakšicama za potencijalne donatore, Zakon o porezu na dobit predviđa da se izdaci za zdravstvene, obrazovne, naučne, vjerske, kulturne, sportske i humanitarne svrhe, i za zaštitu životne sredine priznaju kao rashod najviše do 3% ukupnog prihoda. Zakon o porezu na dohodak fizičkih lica⁹¹ predviđa istu olakšicu.

Posljednjih godina u većini zemalja članica Evropske Unije, a pogotovo zemalja Centralne i Istočne Evrope, urađeno je dosta na modernizaciji postojećih poreskih zakonodavstava u cilju stvaranja povoljnijeg ambijenta za razvoj NVO-a. Pored toga

⁸⁶ Zakon je objavljen u "Službenom listu RCG", br. 65/01, 12/02, 80/04

⁸⁷ Zakon je objavljen u "Službenom listu RCG", br. 65/01, 38/02, 72/02, 21/03 I 76/05

⁸⁸ Zakon o porezu na promet nepokretnosti objavljen u "Službenom listu RCG", br. 69/03

⁸⁹ Zakon o porezu na nepokretnosti objavljen u "Službenom listu RCG", br. 65/01

⁹⁰ Zakon o administrativnim taksama Zakon je objavljen u "Službenom listu RCG", br. 55/03, 81/05 I 2/06

⁹¹ Zakon o porezu na dohodak fizičkih lica Zakon je objavljen u "Službenom listu RCG", br. 65/01 I 37/04.

u mnogim tranzicijskim zemljama unazad 15-ak godina, naponi u razvoju civilnog društva bili su povezani i sa donošenjem novih zakonskih rešenja koja bi mogla poslužiti kao model i drugim zemljama.

3. Pojam procentne filantropije

Procentna filantropija (percentage philanthropy) odnosi se na zakonske mehanizme koji poreskim obveznicima dopuštaju da sami odrede korisnike (NVO, neprofitne organizacije i u nekim slučajevima i druge organizacije, većinom crkve) procenta poreza na dohodak fizičkih lica koji su platili porez u prethodnoj finansijskoj godini. Takav propis (Zakon 1%) je prvi put donesen u Mađarskoj 1996. godine i njime se omogućilo da se na kraju finansijske godine 1% plaćenog poreza na dohodak, izjavom poreskog obveznika, dodjeljuje nekoj organizaciji civilnog društva. Naime, poreski obveznik, sačinjava posebnu izjavu u kojoj označava korisnika ili korisnike (nevladine organizacije, javne fondacije) kojima nemjerava da ustupi procenat poreza i tu izjavu uz poresku prijavu dostavlja poreskom organu. Zakoni kojima se reguliše procentna filantropija uglavnom imaju sledeće karakteristike:

- Poreski obveznici sami odlučuju o upotrebi dijela poreza koji plaćaju;
- Mogućnost odlučivanja o korišćenju dijela poreza, mogu da iskoriste samo poreski obveznici (poreza na dohodak/dobit), a ne sva lica (zavisno od zemlje, studenti, penzioneri, ili stanovnici koji plaćaju poreze u drugoj zemlji mogu da ne budu kvalifikovani);
- Korisnici naznačenih sredstava mogu da budu samo neki oblici nevladinih i neprofitnih organizacija (zavisno od zemlje do zemlje);
- Implementacija zakona, pa stoga i njegovi efekti, zavisi od:
 - nivoa procenta koji može biti dodijeljen
 - kriterijuma za kvalifikovanost korisnika, i
 - administrativne procedure definisane u zakonima i pravilnicima.

Istorijski korijeni

Koncept "procentnog zakonodavstva" vuče korijene iz 19 vijeka, a nastao je u cilju rešavanja problema finansiranja crkvi nakon odvajanja države i crkve. Zakonodavni naponi u evropskim zemljama da se odvoji autoritet države od autoriteta crkve (uglavnom Katoličke Crkve) počeli su nakon Francuske Revolucije 1789. godine i trajali su sve do sredine 20-tog vijeka.

Po jednom modelu, zakon je nametao obavezni crkveni porez za sve članove crkve. Crkveni porez je uveden u Njemačkoj tokom 19 vijeka crkvenim zakonom da bi kasnije bio autorizovan i od strane države. Danas, država naplaćuje porez od

registrovanih članova crkve, u ime crkve, i potom joj ga transferiše. U Njemačkoj ovaj porez može da iznosi i oko 8-9% poreza na dohodak. Slični aranžmani postoje i u Austriji, gdje ovakvi porezi čine 1.25% ukupnih prihoda.

Po drugom modelu zakona dozvoljen je dobrovoljni doprinos poreskih obveznika kako za crkvene tako i za necrkvene svrhe. Sada, postoje zakoni u Italiji i Španiji koji predstavljaju "procentni mehanizam" sličan modelu koji prate Mađarska i druge zemlje Centralne i Istočne Evrope, iako postoje značajne razlike u iznosima koji se dodjeljuju i kvalifikovanim korisnicima. U stvari, kada se ideja 1% zakonodavstva prvi put pojavila u Mađarskom Parlamentu (tokom rasprave o finansiranju crkava), italijanski zakon preporučen je kao model.

Naime, u Italiji je 1985. Parlament usvojio Zakon kojim se uspostavlja novi sistem finansiranja Katoličke Crkve koji je na snazi od 1. Januara 1990.. Prema ovom zakonu, 0.8% poreza na dohodak fizičkih lica, tj. godišnje poreske obaveze poreskog obveznika, može se transferisati Katoličkoj Crkvi ili državi, kako bi se omogućilo obavljanje značajnih društvenih aktivnosti. 1998. godine predsjedničkim Dekretom u kvalifikovane korisnike su uključene i druge registrovane crkve.

I iz iskustva Zapadne Evrope vidi se da je "procentno zakonodavstvo" u osnovi služilo za svrhu posebnog, ne-političkog načina finansiranja Katoličke Crkve i drugih crkvi.

Razvoj modela procentnog zakonodavstva

U zemljama Centralne i Istočne Evrope, naročito u Mađarskoj gdje je procentno zakonodavstvo prvi put uvedeno, podrška civilnom sektoru tj. nevladinim organizacijama je bila jasan cilj. Politički, ekonomski, socijalni i kulturni faktori su samo doprinijeli stvaranju ovog različitog zakonskog proizvoda.

I u Mađarskoj, inicijalna ideja "1% zakona" unijeta je u političku debatu u kontekstu finansiranja crkvi, kada je u ranim 1990-tim za njihovo obnavljanje bila potrebna javna podrška. 1991. godine liberalno orjentisani političari predložili su da se napusti direktna državna podrška crkvama i da se prihvati italijanski i španski sistem (dio poreskih prihoda koji građani dodjeljuju crkvama). U to vrijeme, Parlament nije bi spreman da prihvati predlog, ali je ideja o preusmjeravanju poreza na dohodak, za finansiranje crkvi, uključena u program partija koje su oformile vladu 1994. godine.

Međutim, u političku debatu uključeno je i pitanje finansiranja NVO-a jer se u post-komunističkom buđenju civilnog društva jačanje ovog sektora smatralo veoma važnim. NVO su u Mađarskoj primale mnogo manje strane pomoći od drugih zemalja Centralne i Istočne Evrope. Izuzev Soros fondacije, veće donatorske

organizacije nisu bile spremne da i dijelom finansiraju više od 40.000 NVO koje se nastala u kratkom periodu, od pet godina, nakon političkih promjena. U isto vrijeme, nije izostajala državna podrška ali je njena najveća mana bila što je raspodjela tih sredstava bila previše ispolitizovana. Pod tim okolnostima, Mađarska, je možda više nego bilo koja zemlja u regionu, u to vrijeme, imala podsticaj za pronalaženje novog rešenja za finansiranje NVO-a bez izlaganja tih organizacija političkom uplitanju.

Između 1998. i 2003. godine Slovačka (1999-2001), Litvanija (2002), Poljska i Rumunija (2003) usvojile su slično zakonodavstvo. U ovim zemljama, inicijativa je došla iz NVO sektora i bazirala se na pozitivnim efektima mađarskog zakonodavstva na razvoj ovog sektora. Dalje promjene u ovom zakonodavstvu išle su paralelno sa rastom potreba civilnog društva. Tako su u Slovačkoj u 2002. i 2003. godini fizička lica mogla dati po 1% plaćenog poreza na dohodak fizičkih lica. Promjenama zakona iz 2003. godine uvećan je dio poreza koje fizička lica mogu dodijeliti NVO-ima na 2% počev od 2004. godine a istovremeno je ta mogućnost data i pravnim licima⁹². U Litvaniji «Zakon 2%» usvojen je 2002. godine a poreski obveznici su od 2003. godine mogli naznačiti 2% plaćenog poreza širokom krugu korisnika (pored NVO i državnim institucijama, crkvama i sl.). U Poljskoj i Rumuniji 1% sistem je usvojen 2003. godine

Javljuju se i razlike u ovom zakonodavstvu. Dok u Mađarskoj, Slovačkoj, Litvaniji poreski organi transferišu dio naznačenog poreza (poreski obveznik samo treba da svoju izjavu dostavi poreskom organu)⁹³, u Poljskoj poreski obveznik sam direktno transferiše sredstva NVO (putem banke ili pošte). Osim toga, razlike u 1% sistemima javljaju se i u odnosu na kvalifikovanost korisnika (NVO)⁹⁴ kojima se «daju» sredstva kao i na broj organizacija koje se mogu naznačiti kao korisnici (npr. u Mađarskoj to može biti samo jedan korisnik; u Slovačkoj ako je poreski obveznik

⁹² Slovački sistem «2% od kompanije» je jedinstven u zemljama Centralne i Istočne Evrope.

⁹³ Izjava, između ostalog, obavezno sadrži poreski broj NVO koja je primalac - jer poreski organ organizacije identifikuje prema poreskom broju, a ne prema imenu.

⁹⁴ U nekim zemljama postoji poseban Zakon o NVO od javnog interesa i samo organizacije osnovane shodno tom zakonu mogu biti korisnici, dok negdje Ministarstvo finansija vodi tzv. "Bijelu knjigu" organizacija koje mogu biti korisnici ovih sredstava. U većini zemalja svi oblici nevladinih, neprofitnih organizacija mogu biti korisnici, tj, fondacije i asocijacije, kao i posebni oblici karakteristični za neke zemlje (npr. ne-investicioni fondovi u Slovačkoj ili dobrovoljni ili sponzorski fondovi u Litvaniji). U Slovačkoj i Poljskoj samo nevladine organizacije mogu primati ovakvu podršku. U Mađarskoj i Litvaniji i javne (državne) institucije mogu da primaju 1% naznake. U Mađarskoj postoji lista ovih institucija - počev od Mađarske opere pa do lokalnih biblioteka, dok su u Litvaniji sve javne institucije na koje se primjenjuje Zakon o dobrovoljnim priložima i sponzorstvu kvalifikovane da primaju procentne naznake. Dodatni uslovi koje organizacije moraju ispuniti su, uglavnom, da obavljaju aktivnosti iz oblasti unapređenja obrazovanja, zdravlja, sporta, kulture, razvoja i zaštite duhovnih vrijednosti, zaštite životne sredine, zaštite ljudskih prava; da su registrovane najmanje godinu dana prije godine u kojoj se donira procenat poreza; da nemaju neplaćene poreske obaveze, obaveze po osnovu doprinosa za zdravstveno, penziono i osiguranje od nezaposlenosti.

fizičko lice - samo jedan korisnik, a ako je pravno lice - jedan ili više korisnika;). Minimalni iznos koji se može transferisati takođe varira od zemlje do zemlje (npr. u Mađarskoj transferisani iznos ne može biti manji od 100 forinti; u Slovačkoj ne manji od 20 SK kruna ako je poreski obveznik fizičko lice i ne manje od 250 SK kruna ako je pravno lice; .)

Da li je ustupanje procenta poreza filantropija ili donacija ili poreska olakšica ili jednostavno alokacija poreza???

Pri analizi procentne filantropije (percentage philanropy) nameću se pitanja njene prirode. Da li i u kojoj mjeri je povezana sa tradicionalnim oblikom filantropije?

Prije svega, treba definisati pojam klasične filantropije. Riječ filantropija (nastala od grčkih riječi filios-prijatelj i anthropos-čovjek) prevodi se kao dobročinstvo, čovjekoljublje. Definiše se kao dobrovoljni individualni čin ili grupno davanje s ciljem doprinošenja opštem dobru i dobrobiti ljudi – darivanje rada ili sredstava od strane fizičkog (individualna filantropija) ili pravnog lica (korporativna filantropija) kojem svrha nije ostvarivanje neposredne koristi za davaoca, već ulaganje u zajedničke interese ili interese drugih. Prema tome, filantropija, široko definisana, predstavlja sva “dobrovoljna privatna davanja za opšte dobro”. S tim, što u ovom smislu “dobrovoljno” znači uraditi nešto s namjerom i bez prisile (nema kazni ako se to ne učini); “privatno” upućuje na vlasništvo nad predmetom davanja; “davanje” znači dati nešto bez naknade; “opšte dobro” znači da je korisno za sve.

Prema tome, može se zaključiti da procentna filantropija u suštini nije filantropija Naime, sam čin davanja procenta poreza jeste dobrovoljan, jeste za opšte dobro, jeste da ne daje ekonomsku korist za davaoca ali građani ne daju ništa svoje, već daju porez koji pripada državi. Iako procentni mehanizam nije klasična filantropija ipak se može smatrati filantropskom aktivnosti, tj. posebnim oblikom filantropije tzv. «tranzicionom filantropijom» ili filantropijom u tranzicionim zemljama.

A da li se ustupanje procenta poreza, putem ovog mehanizma, može smatrati vidom donacije NVO-ima?

Donacija se definiše kao: «dobijanje predmeta donacije bez naknade». To znači da se donacija (poklon) daje od privatne imovine donatora, dok se u slučaju procentnog mehanizma «donacija» daje iz poreske obaveze (budućih poreskih prihoda), koja je imovina države (ne donatora). Donator u slučaju donacija postavlja pitanje «da li da dam finansijsku podršku nekoj organizaciji svjesno smanjujući sopstvenu imovinu», dok u procentnom mehanizmu to pitanje je «da li da se izjasnim za šta da se iskoristi

dio mog poreza». Iz ovoga se može zaključiti da dodjela procenta poreza nije donacija.

Da li procentni mehanizam daje podsticaj ljudima da dodijele procenat poreza i uvećaju priliv sredstava NVO-a ? Da li je to oblik poreske beneficije za donatora?

Poreskim beneficijama smatraju se olakšice koje se daju u cilju ohrabrenja nekog oblika aktivnosti (komercijalne ili ne). Najčešće se javljaju u obliku poreskih odbitaka (donator može da odbije cio ili dio iznosa donacije od svog oporezivog dohotka)⁹⁵ i poreskih kredita (donator može da odbije dio doniranog iznosa od svoje poreske obaveze)⁹⁶. Imajući ovo u vidu, dodjela procenta poreza nije ni poreska stimulacija jer se ne umanjuje niti poreska osnovica niti poreska obaveza (poreski obveznik mora da plati ukupan porez obračunat po opštim poreskim pravilima).

Procentna filantropija (percentage philanthropy), prema tome, nije niti klasična filantropija, niti donacija, niti poreska olakšica. Ona zapravo predstavlja poseban oblik alokacije poreza. To je i suština ovog mehanizma, država nudi mogućnost svakom poreskom obvezniku, poreza na dohodak, da odluči kako će se iskoristiti određeni dio državnog budžeta (i dodijeli ga NVO po svom izboru). Ukoliko poreski obveznik, ne iskoriste ovo pravo, ta sredstva idu u državni budžet i iskoristiće se na način propisan Zakonom o budžetu za odnosnu godinu. S obzirom, da u ovom slučaju dolazi do gubitka poreskih prihoda ovaj mehanizam se može smatrati i indirektnom vladinom subvencijom.

Razlozi za uvođenje procentnog zakonodavstva

Rezultati primjene procentnog zakonodavstva (npr. u Mađarskoj, Slovačkoj i sl.) bili su najprimjetniji u sledećim oblastima, tako da se navode i kao razlozi za njegovo uvođenje:

⁹⁵ Najčešće umanjjenje poreske osnovice iznosi oko 5% oporezive dobiti (ponekad je ograničen minimalni iznos donacije, npr. u Češkoj CZK 2000). U nekim zemljama Evropske Unije on veći npr. u Holandiji je predviđeno 6%, u Njemačkoj i Poljskoj 10% (u Poljskoj je odbitak uvećan na 15 %, ako su donirane organizacije iz oblasti nauke kulture, sporta, socijalne zaštite, rehabilitacije invalidnih lica i sl.), u Mađarskoj i do 20% dobiti prije oporezivanja (ako se donacije daju "istaknutim" NVO, odbitak iznosi 150% vrijednosti donacije, ali najviše do 20% dobiti prije oporezivanja. U Litvaniji iznos odbitka je dvostruki iznos donacije, ali najviše do 40% oporezive dobiti. U Sloveniji izdaci za donacije se smatraju rashodom do 0.3% ukupnog dohotka, u Hrvatskoj do 2%, a u Crnoj Gori kao što je ranije navedeno to je 3%.

⁹⁶ Olakšice u vidu poreskih kredita se rede sreću. U Mađarskoj donatorim (fizičkim licima) da je se poreski kredit do 3% njihove poreske obaveze, ali ne više od HUF50.000, odnosno HUF 100.000 (ako organizacija djeluje u javnom interesu). U Letoniji donator (pravno lice) može da traži poreski kredit u visini 85% iznosa donacije (tj. 90% ako se donacija daje nekoj nevladinoj organizaciji sa liste koju sačinjava Ministarstvo finansija), ali samo do iznosa 20% ukupne poreske obaveze.

- "razvoj poreskog samoodlučivanja" tj. dopuštanje građanima da samostalno odluče o upotrebi dijela poreza na dohodak koji su platili. Taj dio poreza, iako mali, ipak na neki način reflektuje direktnu demokratiju. Iz tog razloga, u zemljama u tranziciji ovaj mehanizam postaje oruđe za jačanje demokratskih vrijednosti tj. da poreski obveznici kontrolišu trošenje sredstava državnih fondova.
- "razvoj civilnog društva", tj. ojačavanje civilnog društva (a) obezbjeđivanjem novih izvora za NVO, (b) podizanjem javne svijesti o NVO-a i (c) većim zalaganjem NVO-a u komunikaciji sa građanima. Na taj način ovaj mehanizam razvija edukovanje javnosti o značaju NVO-a, a s druge strane motiviše NVO da poboljšaju komunikaciju sa javnosti (jer od imidža NVO-a zavisi da li će dobiti sredstva ili ne).
- "unapređenje kulture donatorstva", to je prvi korak da ljudi počnu da razmišljaju kao filantropi (iako ne izdvajaju svoj novac). Činjenica je da tranzicionim zemljama nedostaje ova kultura, a to može poslužiti i kao indikator nivoa javne podrške NVO-a.
- "government outsourcing" tj. sistem pruža decentralizaciju i depolitizaciju vladine podrške aktivnostima koje su od koristi za društvo.
- kroz unapređenje civilnog sektora stvara se stabilno i povoljnije okruženje za bolje poslovanje biznis sektora i doprinosi se ubrzanju procesa evropskih i drugih integracija.

Iskustva mnogih zemalja govore da se propisi kojima se uređuje poreski status NVO-a donose sporije i češće puta se mijenjaju. Tako je i period implementacije procentne filantropije (odnosno "zakona 1%") varirao od zemlje do zemlje. Naime, u Litvaniji primjena zakona je trajala 3 godine, a u Rumuniji samo 6 mjeseci. Značajne poteškoće koje se javljaju u procesu implementacije ovog mehanizma su i tehničke prirode. Naime, brojni "donatori" šalju neispravne poreske prijave pa se one u procesu obrade zahtjeva za dodjelu 1% moraju ispravljati, tako da troškovi obrade tih zahtjeva idu i do 10% ukupno prikupljenih sredstava. Postoje i druge primjedbe ovom mehanizmu npr. ističe se da on smanjuje sredstva koja iz javnih fondova inače izdvajaju NVO-ima, da smanjuje klasičnu filantropiju, da stvara nove mogućnosti za malverzacije kako od strane NVO-a tako i od strane donatora i sl.

Iako je ovaj vid pomoći NVO relativno mali, on je itekako značajan jer omogućuje i malim organizacijama da dobiju finansijska sredstva. Tako je u Mađarskoj u 1997. godini (prva godina primjene) 6.474 organizacija je primilo ova sredstva kao jedini oblik finansiranja iz državnog budžeta. U 1998. godini 9.936 organizacije dobile su 2.3 miliona forinti (putem 1% mehanizma), što je u prosjeku 231.000 forinti po

organizaciji. U 1999. godini NVO-ima transferisano je 3 miliona forinti, a u 2003. godini 6.1 miliona forinti⁹⁷.

U Slovačkoj je za 2002. godinu dodijeljeno 29% svih mogućih 1% naznaka. U 2003. godini NVO-ima je ukupno transferisano 97.070.228 kruna, dok je u 2004. godini transferisano 845.222.347 kruna (fizička lica su ovo pravo iskoristila na nivou od oko 40%, a pravna lica na nivou od 90%). Glavni razlozi za ovaj rast su povećanje procenta koji se može transferisati sa 1% na 2% i to što su od 2004. godine i kompanije mogle da transferišu 2% poreza⁹⁸.

U Poljskoj je u 2003. godini je samo 0.4 % poreskih obveznika iskoristilo svoje 1% pravo i NVO-ima je transferisano 10.305.000 zlota (oko 2.538.177 eura) dok je u 2004. godini 3.6% obveznika iskoristilo to pravo i transferisalo 41.041.000 zlota (oko 10.311.809 eura).

4. Zaključak

Značaj nevladinog sektora je nesumnjiv, a za njegov razvoj je neophodna kako podrška vlasti tako i javnosti. Činjenica je da zemlje kojima je prioritet razvoj nevladinog sektora, su zemlje u kojima cveta demokratija i istinska tranzicija i koje dobijaju znatno veću podršku od strane savremene Evrope. Sa brojnim prednostima, i uprkos svim nedostacima, procentna filantropija (percentage philanthropy) se smatra jednom od najvećih inovacija u razvoju civilnog društva. Iako prisutna u malom broju zemalja, njen uticaj na stvaranje povoljnijeg ambijenta za razvoj NVO-a nije zanemarljiv. Od skora i u Crnoj Gori, postoji inicijativa, od strane nevladinog sektora, za uvođenje procentnog mehanizma. Veoma teško se mogu procijeniti efekti uvođenja ovog mehanizma u Crnoj Gori (npr. prema podacima za 2005. godinu ako bi 50% poreskih obveznika poreza na dohodak iskoristilo svoje pravo, NVO bi dobile oko 420.000€, a slučaju poreza na dobit to bi bilo 100.000€)). Bez obzira na finansijske efekte, implementacija procentne filantropije, značila bi korak naprijed ka decentralizaciji odlučivanja o korišćenju budžetskih sredstva i povećanju odgovornosti kako NVO-sektora tako i potencijalnih «donatora».

⁹⁷ U 1999. godini broj registrovanik korisnika bio je 17.967, dok je u 2003. godini to bilo 21.957 organizacija.

⁹⁸ U 2002. godini bilo je registrovano oko 4.000, u 2003. godini 3.300, u 2004. godini 3829, a u 2005. godini 5.770 organizacija (korisnika).

Literatura:

1. Nilda Bullain: *"Explaining Percentage Philantropy: Legal Nature, Rationales, Impacts"*, European Center for Not-For-Profit-Law - Budapest, 2004.;
2. *"Poreska reforma za ljudska prava 1%"*, Akcija za ljudska prava - Podgorica, 2006. godina
3. www.onepercent.hu
4. [www.hraction.org](http://www.hrraction.org)
5. www.icnl.org
6. www.ministarstvo-finansija.cg.yu
7. www.crnvo.cg.yu

Anita Radusinović*

Održivi razvoj

Abstract

Sustainable development is a balanced relation of economic and social development and environment. Economic development based on rational exploitation of natural resources (minerals and energy) along with adequate protection of human environment is a foundation for sustainable development of a country. Sustainable development is "a development enables meeting the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs".

Stockholm declaration on the human environment emphasizes that a man has the fundamental right to freedom, equality and adequate conditions of life, in an environment of a quality that permits a life of dignity and well-being.

Key words: environment, natural resources, mankind, sustainable development, economic growth, economic and social development

1. Uvod

Termin "održivi razvoj" prvi put je upotrijebljen 1987. godine u izvještaju Svetske komisije za zaštitu životne sredine " Naša zajednička budućnost" - poznat još kao i Brutlandov izvještaj⁹⁹. Ovaj izvještaj održivi razvoj definiše kao: „Razvoj koji omogućava zadovoljenje današnjih potreba bez dovođenja u pitanje mogućnosti zadovoljenja potreba budućih generacija.“

"Naša zajednička budućnost" informiše nas o mnogim globalnim stvarnostima i preporučuje hitne aktivnosti na polju osam ključnih oblasti, kako bi se osiguro održivi razvoj¹⁰⁰.

Tih osam oblasti su:

* JP" Komunalne usluge" Podgorica

⁹⁹ Gro Harlem Brutland, Norveška predsjednica koja je predsjedavala Svetskom komisija za zaštitu životne sredine

¹⁰⁰ Izvor: www.portal.unesco.org

- Populacija i ljudski resursi
- Industrija
- Zaštita hrane
- Vrste i ekosistemi
- Urbani izazov
- Upravljanje zemljištem
- Energija
- Konflikt i degradacija životne sredine

Održivi razvoj je skladan odnos ekonomskog i socijalnog razvoja i ekologije. Održivi razvoj je globalni cilj, težnja da se stvori bolji svijet, zadovoljenjem današnjih potreba bez dovođenja u pitanje mogućnosti zadovoljenja potreba budućih generacija.

2. Konferencije Ujedinjenih nacija i njihov značaj u ostvarenju koncepta održivog razvoja

Čovječanstvo je suočeno s problemom degradacije životne sredine naglim privrednim razvojem nakon II svetskog rata zasnovanim na neracionalnim korišćenjem prirodnih resursa.

S jedne strane, takav razvoj je poboljšao životni standard većine ljudi na Zemlji, a s druge strane izazvao zagađivanje životne sredine, vode, vazduha, zemljišta, i uopšte doveo u pitanje čovjekov opstanak na Zemlji.

Pažnju svetske javnosti na problem ugroženosti zemlje i života na njoj skrenula su upozorenja Rimskog kluba ranih '70-tih godina prošlog vijeka. Upozorili na granice rasta i na međuzavisnost porasta broja stanovnika, proizvodnje hrane, industrijskih i energetske aktivnosti, potrošnja minerala i energetske sirovine i zagađenosti životne sredine.

Pod pritiskom svetske javnosti Ujedinjene nacije organizovale su prvu Konferenciju o životnoj sredini u Štokholmu 1972. godine, koja je bila prekretnica odnosa čovječanstva prema životnoj sredini.

Na Konferenciji je donijet Akcioni plan za zaštitu životne sredine i Deklaracija o životnoj sredini. Principima Deklaracije je istaknuto: čovjekovo osnovno pravo na slobodu, jednakost i odgovarajuće uslove za život, čiji kvalitet omogućava dostojanstven život i blagostanje. Da se ekonomskim i socijalnim razvojem čovjeku

obezbijede odgovarajući uslovi na zemlji koji bi omogućili kvalitetno poboljšanje njegovog života. Da se tokom proizvodnje koriste naučno tehnička dostignuća s ciljem da se: otkriju, izbjegnu ili ograniče opasnosti koji ugrozavaju životnu sredinu. Planiranje mora da bude primijenjeno na ljudske naseobine i urbanizaciju, u tolikoj mjeri da se izbjegnu nepovoljni ishodi po životnu sredinu, i da bi se postigao maksimum društvenih, ekonomskih i ekoloških dobiti za sve. Obrazovanje po pitanju životne sredine, kako za mlađe generacije, tako i za odrasle, posebno uvažavajući siromašne, je neophodno u cilju proširenja osnove informisanosti i odgovornog ponašanja pojedinaca, kompanija i zajednica o zaštiti i unaprjeđenju životne sredine u svim njenim razmjerama¹⁰¹.

Deset godina kasnije u Najrobiju održana je druga konferencija koja je zagovarala koncept održivog razvoja. Na Konferenciji je upozoreno na nekontrolisani industrijski razvoj i eksploataciju prirodnih resursa i posledice koje ostavljaju na životnu sredinu.

Druga konferencija Ujedinjenih nacija o životnoj sredini i razvoju održana je 1992. godine u Rio de Ženeiru. Na konferenciji je potvrđena Deklaracija Ujedinjenih nacija o životnoj sredini koja je usvojena 1972. godine u Štokholmu.

Značaj Konferencije je u postavljenim osnovama na rešavanju pitanja očuvanja životne sredine kao nerazdvojnog dijela ekonomskog i tehničko - tehnološkog razvoja. Istaknuto je da se problem zaštite životne sredine ne može riješiti izolovanim nacionalnim naporima, već da je potrebno jačati međunarodnu saradnju u ostvarivanju koncepta održivog razvoja. Na konferenciji je istaknuto da je siromštvo problem, koji pritiska dvije trećine svetskog stanovništva, najteži oblik degradacije životne sredine.

Konferencija se između ostalog bavila prioritarnim problemima: klimatske promjene, zaštita stratosferskog omotača, prekoračeno zagađivanje vazduha, zaštita međunarodnih rijeka i mora, nestajanje šuma, uništavanje zemljištai, očuvanje biološke raznovrsnosti, zaštita okeana, upravljanje otpadom, posebno opasnim otpadom, sprečavanje međunarodnog ilegalnog prenosa otrovnih i opasnih proizvoda i otpada, upravljanje otrovnim hemikalijama, međusektorska saradnja, itd.

Na Konferenciji su usvojeni sledeći dokumenti: Rio deklaracija o životnoj sredini i razvoju, i Agenda 21.

Nekim principima Rio Deklaracije o životnoj sredini i razvoju istaknuto je da su ljudska bića u centru brige za održivi razvoj. Pravo na razvoj mora biti ostvareno

¹⁰¹ Declaration of the United Nations Conference on the Human Environment

tako, da se u istoj mjeri zadovolje potrebe razvoja i zaštite životne sredine i sadašnjih i budućih generacija. Sve države i svi ljudi moraju saradivati na bitnim zadacima iskorenjavanja siromaštva, što je neophodan zahtev kada se radi o održivom razvoju, da bi se smanjile razlike u životnom standardu i bolje zadovoljile potrebe većine ljudi u svijetu, potrebe zemalja u razvoju, prije svega najmanje razvijenih i onih čija je životna sredina najviše ugrožena, moraju imati poseban prioritet, radi postizanja održivog razvoja i višeg kvaliteta života svih ljudi. Države treba da smanje i eliminišu one oblike proizvodnje i potrošnje koji nisu u skladu sa održivim razvojem. Zemlje moraju da donesu efikasne zakone o zaštiti životne sredine. Standardi koji se odnose na zaštitu životne sredine, ciljevi upravljanja i prioriteta treba da odražavaju stanje zaštite životne sredine i razvoja na koji se odnose. Nacionalni organi vlasti treba da nastoje da podstiču internacionalizaciju troškova zaštite životne sredine i korišćenje ekonomskih instrumenata, imajući u vidu pristup po kome zagađivač treba da snosi troškove zagađenja, poštujući interese javnosti, a bez narušavanja međunarodne trgovine i investiranja. Kreativnost, ideale omladine mobilisati za stvaranje globalnog partnerstva, radi postizanja održivog razvoja i obezbeđenja bolje budućnosti za sve. Žene imaju vitalnu ulogu u upravljanju zaštitom životne sredine i razvoju. Stoga, njihovo potpuno učešće je veoma važno za postizanje održivog razvoja. Mir, razvoj i zaštita životne sredine su uzajamno zavisni i nerazdvojni¹⁰².

Agenda 21 je deklaracija o namjerama i obavezivanje na održivi razvoj u 21. vijeku, podijeljena je u četiri dijela i razrađena kroz 40 poglavlja. Bavi se pitanjima socijalnog i ekonomskog karaktera, pitanjima zaštite i upravljanja resursima za razvoj, jačanja uloga značajnih društvenih grupa, pitanjima obezbeđivanje sredstva za ostvarivanje Agende 21. Naglašava značaj posebnih grupa kao što su žene, djeca i omladina, poljoprivrednici i preduzetnici.

Za ostvarivanje Agende 21, razvijene zemlje su prihvatile da izdvajaju sredstva u visini od 0,7% od svog GDP. Sredstava finansiranja nijesu namijenjena samo za globalna pitanja životne sredine, već i za sva pitanja obuhvaćena Agendom 21. Za sprovođenje Agende 21 u zemljama u razvoju sredstva će se obezbijediti kao bezpovratna sredstva ili kao krediti po povoljnim uslovima. Izvori sredstava su međunarodne razvojne banke i, to: sredstva ODA (Overseas Development Assistance), IDA (International Development Association) GEF (Global Environment Facilities) regionalne i subregionalne banke, itd.

Svetski samit o održivom razvoju Rio +10, održan je u Johaneshburgu 2002. godine. Bio je to do sada najveći organizovani skup o ekološkim problemima u čijem radu je

¹⁰² Rio Declaration on Environment and Development

pored predstavnike svih zemalja svijeta, učestvovalo i preko 8.000 predstavnika civilnog društva, kroz grupacije kao što su: NVO, žene, starosjedioci/domoroci, farmeri, biznis lideri, lokalna vlast, predstavnici sindikata, naučnici i tehnolozi, itd. Na Samitu su potvrđene saglasnosti sa principima iz Rio Deklaracije i obaveze u implementaciji Agende 21, kao i program njene dalje primjene. Saglasnost je postignuta i u vezi dostizanja međunarodnih razvojnih ciljeva među kojima spadaju razvojni ciljevi sadržani u Milenijumskoj deklaraciji Ujedinjenih Nacija.

Neki od najvažnijih izazova sa kojima se suočava današnji svijet su: smanjenje siromaštva, naročito u ruralnim oblastima, gdje živi većina siromašnog stanovništva poboljšanje sposobnosti svih zemalja, naročito zemalja u razvoju, da se suoče sa izazovima globalizacije, uključujući razvoj kapaciteta i prenos tehnologija korisnih za finansiranje i životnu sredinu, unaprjeđenje pouzdanih modela pretpostavki i proizvodnje, u cilju smanjenja otpada i prevelikog iskorištavanja prirodnih resursa, obezbjeđenje da svi ljudi imaju pristup izvorima električne energije neophodnih za poboljšanje njihovih života, smanjenje zdravstvenih problema u vezi sa životnom sredinom koji uzrokuju mnoge bolesti današnjice u svijetu, poboljšanje pristupa čistoj vodi, kako bi bila dostupna onima koji danas moraju da se oslanjaju na nesigurne i ne higijenske izvore kako bi odgajali svoju djecu i nastavili svoj život.¹⁰³

3. Evropska unija i zaštita životne sredine

Osnovni ciljevi i načela politike zaštite životne sredine utvrđeni su u Glavi XIX Ugovora o EZ¹⁰⁴. Prema članu 174 Ugovora o EZ, ciljevi politike zaštite životne sredine su sledeći:

- Očuvanje, zaštita, poboljšanje kvaliteta životne sredine,
- Zaštita ljudskog zdravlja,
- Obazrivo i racionalno korišćenje prirodnih resurs,
- Promocija mjera na međunarodnom nivou, kako bi se rešavali regionalni ili ekološki problemi svetski.

Nakon Konferencije Ujedinjenih nacija, održane u Štokholmu 1972. godine, Evropski savjet odlučio je ustanoviti zajedničku politiku zaštite životne sredine. Od tada je Evropski savjet usvojio šest akcionih programa u oblasti zaštite covekove sredine. Prvi petgodišnji akcioni program usvojen je 1973. godine. Danas je na snazi šesti akcioni program, "Životna sredina 2010: Naša budućnost, naš izbor" ,donešen 2001 do 2010. godine. Akcioni program ima četiri prioriteta dijela : klimatske

¹⁰³ Brochure: World summit on sustainable development, Johannesburg Summit 2002

¹⁰⁴ <http://europa.eu.int/eur-lex/eu/treaties/selected/livre241.html>

promjene, očuvanje prirodnog sistema i biološke raznolikosti, uticaj životne sredine na ljudsko zdravlje i održivost prirodnih resursa i upravljanje otpadom.

Lisabonska strategija, koju je usvojio Evropski savet u Lisabonu 2000godine, ima za cilj da EvropskaUnija postane „najkonkurentnija i najdinamičnija, na znanju zasnovana ekonomija na svijetu, sposobna za održiv ekonomski rast“.

„Održiva Evropa za bolji svet - Evropska strategija održivog razvoja“ koju je usvojio Evropski savet u Geteborgu 2001. godine. Do usvajanja Strategije o održivom razvoju, Lisabonska Strategija se bavila pitanjima zapošljavanja i ekonomskih reformi, kao i socijalnim pitanjima. Strategija za održivi razvoj se sastoji iz različitih predloga i mjera za postizanje dugoročnih ciljeva i praćenja njenog napredovanja.

Strategija je postavila i četiri osnovna dugoročna cilja¹⁰⁵:

- 1) Ograničavanje klimatskih promena, i to ispunjavanjem obaveza prihvaćenih potpisivanjem Kjoto Protokola, a zatim smanjivanjem emisije gasova koji izazivaju efekat “staklene bašte”, i to u proseku za 1% godišnje u odnosu na nivo emisije iz 1990. godine, u periodu sve do 2020. godine. Unija će stvoriti pritisak na glavne industrijalizovane zemlje da ispune odrednice Kjoto Protokola.
- 2) Ograničavanje osnovnih prijetnji zdravlju stanovništva. Bezbednost i kvalitet hrane bi se osiguravali preko kontrole lanaca ishrane. Pretnje zdravlju i životnoj sredini od strane različitih hemikalija bi trebao da se otklone do 2020. godine. bi se moralo pozabaviti i temama kao što su epidemije i rezistencija na antibiotike.
- 3) Ostvarivanje odgovornijeg upravljanja prirodnim resursima. Do 2010. se mora prekinuti veza između ekonomskog rasta i korišćenja resursa sa jedne strane, i osiromašenja biodiverziteta sa druge.
- 4) Poboljšanje transportnog sistem i upravljanje upotrebom zemljišta. Neophodno je prekinuti sve veze između ekonomskog rasta i rasta intenziteta saobraćaja, i raditi više na tome da se razvije transport bez negativnih efekata po životnu sredinu. Udio drumskog u ukupnom saobraćaju u 2010. godini ne bi smio biti viši od njegovog udijela 1998. godine.

Strategijom se takođe navodi i čitav niz praktičnih mjera pomoću kojih bi se navedeni ciljevi mogli ostvariti. Evropski Savet bi svakog proleća trebao da razmatra implementaciju Strategije.

¹⁰⁵ COM(2001)264 final

4. Politika zaštite životne sredine u Crnoj Gori

Prepoznajući značaj u očuvanju životne sredine, kao ambijent za zdrav život i rad svog stanovništva, 1991. godine Narodna Skupština Republike Crne Gore je donijela Deklaraciju o Ekološkoj Državi Crnoj Gori. Donošenjem Deklaracije, Crna Gora je uspostavila novi državni odnos prema prirodi, i pozvala sve ljude na mudro upravljanje prirodom. Godinu dana kasnije značaj zaštite životne sredine potvrđen je Ustavom, gdje se u članu 1 navodi da je "Crna Gora demokratska, socijalna i ekološka država."

Međutim, događaji s kraja 20. vijeka, raspadom jugoslovenske federacije i usled političke i ekonomske nesigurnosti, razvojni model Crne Gore po principu održivog razvoja je usporen.

Od strateškog značaja za revitalizaciju i razvoj Crne Gore je dokument - Finalna studija "Pravci razvoja Crne Gore ekološke države"¹⁰⁶. Vlada Republike Crne Gore usvojila ju je marta 2001. godine. Dokument predstavlja osnovu realizacije modela održivog razvoja Crne Gore (tabela 1) kroz integraciju privrednog, ekološkog i socijalnog razvoja.

¹⁰⁶ Strategiju je pripremio: Evropski centar za mir i razvoj, Univerziteta za mir, Beograd, 2000



Tabela 1. Model sistema održivog razvoja kao paradigma razvoja Crne Gore ekološke države ¹⁰⁷

Studijom se naglašava da je realizacija koncepta ekoloske države i održivog razvoja s ekonomskog stanovišta, prije svega zavisi, s jedne strane od spremnosti stanovništva, da uloži velike napore u njegovoj realizaciji i to:

- promijene načine ostvarivanja zarada i usmjere se ka tehnologijama koja zahtijeva dosta rada i znanja,promjene načina konzumiranja a što manji udio korišćenja prirodnih resursa,
- promjene načine konzumiranja izraženo kroz reformisanje kriterijuma kvaliteta života,vođenje računa o otpadu I potrošnji energije i vode, i s druge strane država da obezbijedi uslove za ostvarivanje ovih zahtjeva.

Privređivanje u Crnoj Gori treba usmjeriti ka tehnologijama koje zahtijevaju što manju upotrebu neobnovljivih resursa, kao što su:

- tehnologije bazirane na korišćenju znanja,
- visoko specijalizovane usluge kao što su: bankarstvo,finansijske usluge,trgovina
- telekomunikacione usluge,
- privređivanje kroz obrazovanu djelatnost,
- stvaranje i plasman umjetničkih djela,

¹⁰⁷ Ministarstvo zaštite životne sredine i uređenja prostora: Nacionalna politika integralnog i održivog upravljanja otpada

- saobraćaj, pomorski i putem korišćenja luke Bari i korišćenje željezničke pruge,
- proizvodnja i plasman voda.

Ne mogu se izostaviti privređivanja bazirana na prirodnim resursima, ali uz određena disciplinovana ponašanja, kao ni ostale grane koje mogu zadovoljiti i ekonomske i ekološke kriterijume.

Vlada Republike Crne Gore, u maju 2006. godine, usvojila je Nacionalnu strategiju održivog razvoja. Nacionalnu strategiju održivog razvoja zasniva se na principima održivog razvoja, definisanim kroz Deklaraciju iz Rija i Agendu 21, Mediteransku strategiju održivog razvoja Deklaraciju i Plan implementacije iz Johanesburga, kao i na principima Milenijumske deklaracije UN.

Ciljevi Nacionalne strategije održivog razvoja su:

- Ubrzati ekonomski rast i razvoj i smanjiti regionalne razvojne nejednakosti,
- Smanjiti siromaštvo; obezbijediti jednakost u pristupu uslugama i resursima,
- Osigurati efikasnu kontrolu i smanjenje zagađenja, i održivo upravljanje prirodnim resursima,
- Poboljšati sistem upravljanja i učešća javnosti; mobilisati sve aktere, uz izgradnju kapaciteta na svim nivoima,
- Očuvati kulturnu raznolikost i identitete.

Kao "posledica" privredne nerazvijenosti, kvalitet životne sredine je očuvan, izuzev pojedinih lokacija na kojima su evidentna narušavanja kvaliteta životne sredine. Očuvana životna sredina omogućava razvoj, prvenstveno turizma i poljoprivrede¹⁰⁸, na principima održivog razvoja.

Realizacija rezultata Nacionalne strategije održivog razvoja, prezentirati će se godišnjim izvještajima do 2009. godine. Na kraju trogodišnjeg perioda, radiće se detaljan izvještaj o postignutim rezultatima, koji će biti osnova akcionom planu za naredne dvije godine.

U skladu sa obavezama iz Agende ekonomskih reformi, koje su se odnosile na harmonizaciju sa standardima Evropske unije u oblasti životne sredine, tokom prošle godine Skupština Republike Crne Gore usvojila je četiri zakonska akta i to: Zakon o procjeni uticaja na životnu sredinu, Zakon o strateškoj procjeni uticaja na životnu sredinu, Zakon o integrisanom spriječavanju i kontroli zagađivanja životne sredine i Zakon o upravljanju otpadom. Na osnovu kojih će se stvoriti uslovi za efikasnije upravljanje životnom sredinom, kako na nivou lokalne samouprave, tako i na

¹⁰⁸ Nacionalna strategija održivog razvoja Crne Gore, turizam i poljoprivred su pokretačke snage crnogorske ekonomije

republičkom nivou. Planira se da se do kraja 2006. godine usvoje još četiri zakonska akta i to: Zakona o kvalitetu vazduha, Zakon o eko-fondu, Zakon o zaštiti od jonizujućih zračenja i radijacionoj bezbjednosti i i novi Zakona o životnoj sredini.

Agenda ekonomskih reformi preporučuje uvođenje novih ciljeva koji bi uključili sledeće:

- sprovođenje principa "zagađivač plaća" kroz poboljšanje i bolju primjenu ekonomskih instrumenata i mehanizama finansiranja
- aktivne mjere za informisanje i učešće javnosti
- djelotvorna kontrola zagađenja i održivo upravljanje prirodnim resursima
- pojačana izvodljivost i održivost zaštićenih oblasti.

5. Zaključak

Briga o očuvanju životne sredine je imperativ današnjeg vremena, nije samo interes i potreba sadašnjih generacija, već obaveza prema generacijama koje dolaze.

Jedno od osnovnih ljudskih prava je pravo na život u zdravoj životnoj sredini.

Životna sredina je zakonom definisana kao prirodno okruženje: vazduh, zemljište, voda i more, biljni i životinjski svijet; pojave i djelovanja: klima, jonizujuća i nejonizujuća zračenja, buka i vibracije; kao i okruženje koje je stvorio čovjek: gradovi i druga naselja, kulturno istorijska baština, infrastrukturni, industrijski i drugi objekti.

Cilj zaštite životne sredine je: očuvanje i zaštita zdravlja ljudi, raznovrsnosti i kvaliteta ekosistema, genofonda životinjskih i biljnih vrsta, plodnosti zemljišta, prirodnih ljepota i prostornih vrijednosti, kulturne baštine i dobara koje je stvorio čovjek; očuvanje ekološke stabilnosti prirode, količine i kvaliteta prirodnih bogatstava i sprečavanje opasnosti i rizika po životnu sredinu.

Težnja da se stvori bolji svijet, zadovoljenjem današnjih potreba bez dovođenja u pitanje mogućnosti zadovoljenja potreba budućih generacija, je osnova ekološkog načina razmišljanja i etičkog odnos čovjeka prema životnoj sredini.

Literatura:

1. Grupa autora: Životna sredina i razvoj koncept održivog razvoja, Savezno ministarstvo za razvoj, nauku, i životnu sredinu, Beograd, 1997.
2. Pravci razvoja Crne Gore ekološke države, Evropski centar za mir i razvoj, Univerziteta za mir, Beograd, 2000

3. Vlada RCG.2006.Nacionalna strategija održivog razvoja Crne Gore
4. Ministarstvo zaštite životne sredine i uređenja prostora:Nacionalna politika integralnog i održivog upravljanja otpadom
5. Agenda ekonomskih reformi Crne Gore 2002-2007,izvještaj I preporuke,2005.Podgorica
6. Gordana Ilić-Popović:Savet Evrope i zaštita životne sredine, Centar za antiratnu akciju,Beograd,2002
7. Brochure:World summit on sustainable development, Johannesburg Summit 2002
8. Declaration of the United Nations Conference on the Human Environment
9. Rio Declaration on Environment and Development

www.un.org

www.portal.unesco.org

www.eu.int

www.nsor.info

www.mepp.vlada.cg.yu

www.ekoforum.org.yu

www.entereurope.hr

Damir Šehović*

Osnovna obilježja poreza na dobit, sa posebnim osvrtom na porez na dobit u Crnoj Gori i Srbiji

Abstract

Corporation Income Tax is a product of XIX century. It replaced Individual Income Tax which only purpose was to tax income of shareholder which took place in profit of corporation. We have shown that full effect which these tax has in one economy can only make clear if we look at it in connection with effects of Individual Income Tax. This is very important because these taxes are extremely connected. Corporation Income Tax has been changed during last decade in tax reform, which was include some taxes in tax systems in Montenegro and Serbia. But, new changes began with new century with the main purpose to make more efficient and more fair tax system. As a result of that, we have Corporation Income Tax which is considerably advanced.

Key words: Taxes, Tax system, Corporation Income Tax, Corporation, Income, efficiency

Uvod

Pretpostavka za uvođenje poreza na dobit je bila pojava društva kapitala sredinom XIX vijeka, dok se za sam porez na dobit kaže da je u suštini proizvod XX vijeka. U početku se dobit društva kapitala oporezivala primjenom poreza na dohodak, da bi kasnije došlo do uspostavljanja novog poreskog oblika – poreza na dobit. Tako danas sve zemlje članice Evropske unije i većina drugih zemalja u svijetu oporezuju profit preduzeća.

Usled važnosti koju porez na dobit ima u jednoj ekonomiji, isti je doživljavao veliki broj promjena u poslednjoj deceniji u reformama koje su obuhvatale pojedine poreske oblike u poreskim sistemima Crne Gore i Srbije. Ipak, talas novih reformi u istima počinje sa početkom ovog vijeka i to sa ciljem stvaranja jednog efikasnijeg i pravednijeg poreskog sistema. U okviru njih je došlo do niza promjena u zakonodavstvu koje se odnosi na porez na dobit, tako da je ovaj poreski oblik u znatnoj mjeri unaprijeđen.

* Ekonomski fakultet - Podgorica

Ako pak upoređujemo porez na dobit pravnih lica u Crnoj Gori sa istim u Srbiji, doći ćemo do zaključka da su isti na sličan način regulisani adekvatnim zakonskim propisima, iako su veće razlike prisutne jedino u sistemu poreskih podsticaja koji je u Srbiji znatno razvijeniji, što je u krajnjoj liniji i očekivano obzirom na karakteristike tog privrednog sistema.

1. Pojam, razvoj i karakteristike poreza na dobit

Porez na dobit (Corporation Income Tax¹⁰⁹, Impot sur les sociétés, Körperschaftsteuer) je sastavni dio poreskih sistema većine savremenih država. Nastanak pomenutog poreza, koji se još naziva i porez na profit, porez na dohodak akcionarskih društava, porez na dohodak pravnih lica, porez na korporacije i slično, vezuje se za pojavu društva kapitala u drugoj polovini XIX vijeka. Naime, pod uticajem industrijske revolucije se počelo razmišljati o otvaranju novih fabrika što je iziskivalo velike investicije. Obzirom da pojedinci nijesu imali tako velika finansijske sredstva, ili pak jesu ali bi se investiranjem istih izložili visokom riziku, došlo se na ideju da više lica udruži svoj kapital koji je tako postao pristupačniji a istovremeno se i sam rizik diverzifikovao na više pojedinaca. Tako nastaju društva kapitala čija se dobit u početku oporezivala porezom na dohodak¹¹⁰, i to na način što se oporezivao dohodak akcionara koji su učestvovali u dobiti preduzeća. Međutim, pomenuto rješenje se nije pokazalo zadovoljavajuće jer je podrazumijevalo oporezivanje samo dijela dobiti koja je u obliku dividendi podijeljena akcionarima, dok je neraspoređena dobit ostala neoporezovana. Ovakav način oporezivanja je podsticao akumulaciju kapitala koja nije imala ekonomskog opravdanja već je vršena u cilju izbjegavanja oporezivanja dobiti koja bi eventualno bila podijeljena akcionarima putem dividendi. Da bi se izbjegle pomenute negativne implikacije koje je porez na dohodak proizveo kod društava kapitala, došlo je do uvođenja novog poreskog oblika – poreza na dobit. Tako se isti primjenjuje u Sjedinjenim Američkim Državama od 1909. godine (prije poreza na dohodak!), u Njemačkoj od 1920. godine, u Austriji od 1934. godine, u Velikoj Britaniji od 1965. godine¹¹¹, i tako redom.

Dakle, obzirom da se porez na dohodak vezuje za dohodak fizičkih lica, isti ne može opterećivati preduzeće. "Preduzeća opterećuju porezi na prinos čija su osnova objekti koji ostvaruju prinos. Prema tome, porez na korporacije (porez na dobit)

¹⁰⁹ U anglosaksonskom pravu se koristi termin dohodak a ne dobit, međutim sam naziv «Corporate Income Tax» ga razlikuje od poreza na dohodak «Individual Income Tax».

¹¹⁰ Porez na dohodak je nastao u Engleskoj još daleke 1798. godine i uveden je pod nazivom Aid and Contribution Tax, a služio je za potrebe finansiranja rata sa Francuskom.

¹¹¹ U Velikoj Britaniji je porez na dobit uveden 1937. godine, ali je tada figurirao u okviru poreza na dohodak da bi 1965. godine bio uveden kao poseban poreski oblik.

može se shvatiti kao porez na ukupan prinos preduzeća koji postoji u određenom pravnom obliku."¹¹² U tom smislu bi pomenuti porez trebalo posmatrati u smislu poreza na preduzeće, čime se on razlikuje od poreza kojima se oporezuju fizička lica ili pak neke specifične robe.

Jedna od karakteristika poreza na dobit se sastoji u tome da nije u potpunosti jasno ko zapravo snosi poreski teret. Naime, ovaj poreski oblik plaćaju zaposleni, domaćinstva, potrošači i investitori, iako većina njih misli da neko drugi zapravo snosi poreski teret. Kada je o ovome riječ, mora se naglasiti da su mišljenja podijeljena. Jedni polaze od toga da samo akcionari snose poreski teret jer se porez i uvodi kao posljedica postojanja samog društva. Drugi pak misle da se sav teret prevaljuje na krajnje potrošače preko mehanizma povećanih cijena, dok su treći na stanovištu da poreski teret snose i akcionari i potrošači i radnici. Ipak, uslovi u kojima posluju korporacije određuju kako se pomenuti teret dijeli između ovih subjekata. U tom smislu valja naglasiti da u slučaju da je ukupna ponuda kapitala fiksna i da se isti može slobodno kretati između društava lica i društava kapitala, povećanjem poreza na dobit i samim tim smanjenja prinosa društava kapitala, dolazi do preusmjeravanja investicija u društva lica, što direktno pogađa vlasnike kapitala. Potrošači i zaposleni takođe snose dio tereta, prvi preko povećane cijene a drugi preko smanjene tražnje za radnom snagom (kod društava kapitala). Inače, usled činjenice da su društva kapitala kapitalno intenzivnija od društava lica, preusmjeravanje kapitala u društva lica će dovesti do smanjenja tražnje za kapitalom, odnosno do smanjenja prinosa od kapitala. Smanjenje prinosa će biti veće ukoliko je elastičnost supstitucije¹¹³ u društvima lica manja, i obrnuto. Međutim, obzirom da ne znamo tačno kolika je elastičnost tražnje i supstitucije, ne može se sa sigurnošću reći da li će veći teret podnijeti vlasnici kapitala ili pak sami potrošači. Ovo su osnovne postavke takozvanog Herberdžerovog¹¹⁴ modela, koji je inače pretrpio značajne kritike, ponajviše zbog same premise o konstantnosti kapitala, iz koje je izvodio dalje zaključke. Umjesto toga, mnogo je realnija pretpostavka da je ponuda kapitala elastična, pogotovo za male otvorene zemlje. Ako pođemo od te pretpostavke, doći ćemo do zaključka da će se usled povećanja poreza povećati proizvodni troškovi u društvima kapitala što će usloviti preusmjeravanje proizvodnje u društva lica a ovo će se odraziti na radnu snagu u zavisnosti od toga da li su društva lica manje ili više radno intenzivna od društava kapitala. "Shodno tome, vlasnici kapitala ne podnose nikakav poreski teret, potrošači dobara proizvedenih u akcionarskim preduzećima

¹¹² Dieter Brümmerhoff, 2000, str. 331.

¹¹³ Elastičnost supstitucije, u ovom kontekstu, pokazuje koliko lako radna snaga može da se zamijeni kapitalom.

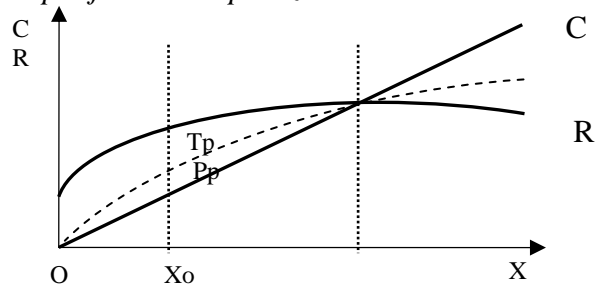
¹¹⁴ Arnold Harberdžer je ranije bio profesor na Čikaškom univerzitetu, a sada predaje na Kalifornijskom univerzitetu u Los Anđelesu.

uvijek snose neki dio poreskog opterećanja, a na zaposlene porezi mogu, ali i ne moraju negativno da utiču."¹¹⁵

Uticao ovog poreskog oblika na investicije je naročito izražen kod preduzeća koja imaju ograničen pristup kreditima. Dakle, ukoliko ista nijesu u mogućnosti da se zadužuju i da emituju akcije, porez na dobit ima veoma veliki uticaj na smanjenje raspoloživih investicionih sredstava, odnosno na samo investiranje. Ovo je posebno karakteristično za novoosnovane firme koje još uvijek nijesu izgradile povjerenje kod banaka pa usled toga i nijesu u mogućnosti da od njih povlače dugoročna sredstva. Zato se i kaže da je porez na dobit prevashodno porez koji ima najviše reperkusija na nova preduzeća koja u principu teško dolaze do dugoročnih zajmova.

Takođe je važno istaći da se u uslovima monopola svako povećanje poreza na dobit uglavnom prevladuje na potrošače preko povećavanja cijena, a sama cijena može biti čak i veća od prvobitnog povećanja samog poreza. Pomenuta pojava se može vidjeti sa Grafika 1. Vidimo da se maksimalna dobit i prije i nakon uvođenja poreza ostvaruje uz jednaku količinu X_0 .

Grafik 1. Raspodjela tereta poreza na dobit u uslovima monopola¹¹⁶



- C – Troškovi;
- R – Prihod;
- T_p – Porez na dobit;
- P_p – Neto dobit preduzeća;
- X_0 – Proizvodnja (količina).

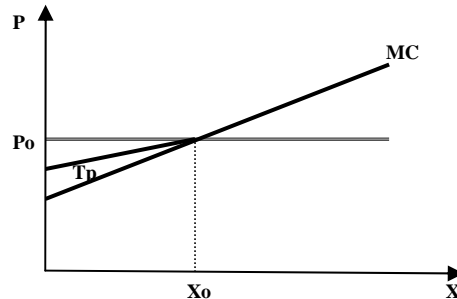
Dakle, cijena dobra koje proizvodi monopolista se povećava za iznos poreza po jedinici proizvodnje, čak i više od toga. "Prema tome, ako sektor akcionarskih preduzeća uključuje veliki broj privrednih grana od kojih svaku kontroliše monopolista, porez se u velikoj mjeri prevladuje na potrošače, a uočeno povećanje cijena veće je od poreza koji se plaćaju državi."

¹¹⁵ Stiglic, Dž., 2004, str. 662.

¹¹⁶ Brümmerhoff, D., 2000, str. 258.

Na sljedećem grafiku se vidi kako u uslovima savršene konkurencije dobit ne pogađa granične proizvođače koji ne ostvaruju dobit pa ravnotežna cijena i količina ostaju nepromijenjene dok dobit pada za čitav iznos poreza.

Grafik 2. Raspodjela tereta poreza na dobit u uslovima savršene konkurencije¹¹⁷



Uticaj poreza na dobit se dodatno povećava usled postojanja takozvanih poreskih paradoksa koji se ne mogu dovesti u vezu sa maksimiranjem profita samih preduzeća. Ovo iz razloga što se često dešava da se dobit dijeli akcionarima putem dividendi i na taj način se izlažu dodatnom oporezivanju preko poreza na dohodak, iako postoje načini da se ta sredstva transferišu na drugi način, recimo otkupom akcija¹¹⁸, što bi podrazumijevalo manju poresku obavezu. Uz to, preduzeća nedovoljno koriste pogodnost koju im pruža sistem obračuna amortizacije što je u najmanju ruku čudno jer se za iznos amortizacije smanjuje poreska osnovica poreza na dobit a time i poreski dug. Obzirom da se iznosom obračunate amortizacije može djelovati na visinu dobiti koja predstavlja poresku osnovicu pomenutog poreza, preduzeća bi morala da koriste mogućnost tzv. bržeg otpisa u prvim godinama korišćenja imovine. "Zbog toga se u inflatornim uslovima preporučuje upotreba LIFO metode¹¹⁹ za obračun troškova materijala."¹²⁰ Time bi pomenuti sistem obračuna zaliha uticao na pad dobiti u finasijskom izvještaju što bi automatski povlačilo i manju poresku obavezu. Međutim, kako trošak amortizacije zauzima značajan dio ukupnih troškova pa time u znatnoj mjeri utiče na finasijski rezultat, svi stejkholderi nastoje uticati na isti. "Njihovi su interesi često sukobljeni, pa se stoga njihove odluke u vezi s obračunom amortizacije ne moraju podudarati."¹²¹ Time se i objašnjava velika šarenolikost u tretiranju amortizacije među državama. Ipak, razloge za nedovoljno korišćenje pomenutih pogodnosti treba tražiti u činjenici

¹¹⁷ Brümmerhoff, D., 2000, str. 258.

¹¹⁸ Detaljnije o tome na strani 8.

¹¹⁹ Polazeći od pretpostavke da se najprije troši materijal koji je poslednji nabavljen, metod poslednja ulazna = prvoj izlaznoj cijeni (LIFO metod), kao cijena po kojoj se utvrđuju troškovi materijala služi cijena poslednje nabavke.

¹²⁰ Radovanović, R., Radovanović, K., 2001, str. 181.

¹²¹ Jelčić, B., Jelčić, B., 1998, str. 231.

da menadžeri slijede svoj sopstveni interes čije zarade najčešće zavise od dobiti firme, mada ne treba zaboraviti i da se sami akcionari ponašaju neracionalno vodeći se svojim kratkoročnim interesima, često na štetu samog preduzeća.

Interesantno je da se u porezu na dobit često vidi relativno jeftin izvor prikupljanja prihoda, obzirom da se nosioci odluka često opredjeljuju za ovaj poreski oblik. Osim toga, porez na dobit služi i u svrhe ekonomske politike jedne zemlje. U tom smislu se isti koristi u cilju stabilizacije privrede na način što podstiče investicije u periodu stagnacije i recesije a usporava privrednu aktivnost u periodima prosperiteta čime sprječava takozvano pregrijavanje same privrede. "Osim za stabilizaciju, porez na dobit preduzeća se najčešće koristi za podsticanje investicija u neke privredne grane (što se u privredi sa punom zaposlenošću čini na račun investicija u druge privredne grane.)"¹²²

2. Odnos između poreza na dobit i poreza na dohodak

Potpuniju sliku o efektima poreza na dobit možemo imati jedino ako ga uporedimo sa efektima koje prouzrokuje zajedno sa porezom na dohodak. U tom smislu valja naglasiti da se ova dva poreska oblika nikako ne smiju poistovjećivati, i pored brojnih sličnosti poresko-tehničke prirode. Usled te sličnosti, ranije se kroz literaturu moglo pročitati da ova dva poreza ne bi trebalo da se primjenjuju istovremeno u poreskom sistemu. Međutim, te tvrdnje je vrijeme demantovalo jer su u skoro svim razvijenijim državama ova dva poreska oblika našla primjenu. Postoje brojni praktični razlozi koji govore u prilog tome. Naime, primjenom poreza na dobit se oporezuje cjelokupna dobit pravnog lica koje podliježe oporezivanju, dok porezom na dohodak ne bi bila obuhvaćena neraspoređena dobit. Takođe, porezom na dobit se oporezuje i dobit koja ne pripada fizičkim licima, istim se mogu postići razni ciljevi koje poreske politike pred sobom postavljaju (osiguranje većeg ulaganja u proširenje proizvodnje, regionalni razvoj, strukturne promjene i sl.), a jedno od opravdanja za korišćenje poreza na dobit je i činjenica da se obveznici ovog poreza koriste izvjesnim javnim dobrima što ponovo ide u prilog korišćenju ovog poreza paralelno sa porezom na dohodak.

Povezanost između poreza na dobit i poreza na dohodak se manifestuje i preko takozvanog dvostrukog oporezivanja. Ekonomsko dvostruko oporezivanje treba razlikovati od dvostrukog oporezivanja¹²³ jer se kod oporezivanja dividende ne može

¹²² Stiglic, Dž., 2004, str. 684.

¹²³ Dvostruko oporezivanje se javlja onda kada se na osnovu propisa dviju poreskih vlasti istog ranga za isti vremenski period isti poreski subjekat ili poreski objekat oporezuje istim ili istovrsnim porezom, tako da je poresko opterećanje veće nego da ga je oporezovala samo jedna od tih vlasti.

govoriti o istovrsnom porezu kao ni o istom poreskom obvezniku.¹²⁴ Ovakva vrsta oporezivanja se događa onda kada se dobit preduzeća oporezuje porezom na dobit a zatim se dividenda podijeljena akcionarima dodatno oporezuje porezom na dohodak. Ova pojava se može ublažiti otkupom akcija od strane akcionarskog društva, jer se pritom akcionari oporezuju samo za razliku između cijene po kojoj je akciju akcionar kupio i cijene po kojoj je iste otukupilo akcionarsko društvo, jer nakon te transakcije dio društva koji svaki akcionar posjeduje ostaje isti.

Takođe, usled želje da se dobit raspodijeli u obliku koji ima povoljniji poreski tretman, osim prethodno pomenutog otkupa akcija od strane akcionarskih preduzeća, dolazi do pripajanja podstaknutih porezima. Ovo na način što se preduzeće koje ostvaruje negativan finansijski rezultat pripaja onome koje ostvaruje dobit, pritom ne vodeći računa o ekonomiji obima ili pak drugim ekonomskim razlozima, već prevashodno u cilju smanjenja poreske obaveze, što se svakako negativno odražava na privredni sistem jer do istih ne bi nikad došlo da nije postojala poreska obaveza.

Osim toga, uzajamni odnos između poreza na dobit i poreza na dohodak može da promijeni i oblik finansiranja, obim i vrste investicija.¹²⁵ "Za razliku od kamata na tuđi kapital, koje se pri utvrđivanju dohotka mogu oduzeti kao poslovni izdatak, dividende podliježu dvostrukom oporezivanju. To u nepovoljan položaj stavlja samofinansiranje putem povećanja visine kapitala, u odnosu na finansiranje tuđim kapitalom"¹²⁶ Takođe, porez na dobit podstiče investicije u imovinu koja može da služi kao sredstvo za obezbjeđenje zajma a ne u resurse koji ne mogu tako da se koriste. Osim toga, od pomenutog odnosa može zavisiti i sama organizacija proizvodnje. Ovo iz razloga što različita visina stopa poreza na dobit i poreza na dohodak, odnosno različito poresko opterećenje može uticati da se pojedinac opredijeli za jedan ili za drugi vid organizacije što može dovesti do poremećaja optimalne alokacije kapitala. Međutim, iako poreske stope mogu uticati na tu pojavu, ipak je pomenuti uticaj mali kada se uzima u obzir osnivanje akcionarskih društava.

3. Oblici poreza na dobit

U novije vrijeme se ne postavlja pitanje da li dobit uopšte treba oporezivati, već je interesovanje usmjereno na pitanje na koji način to treba uraditi. S tim u vezi, različiti autori govore o različitim oblicima poreza na dobit. Ipak, svi oni u principu

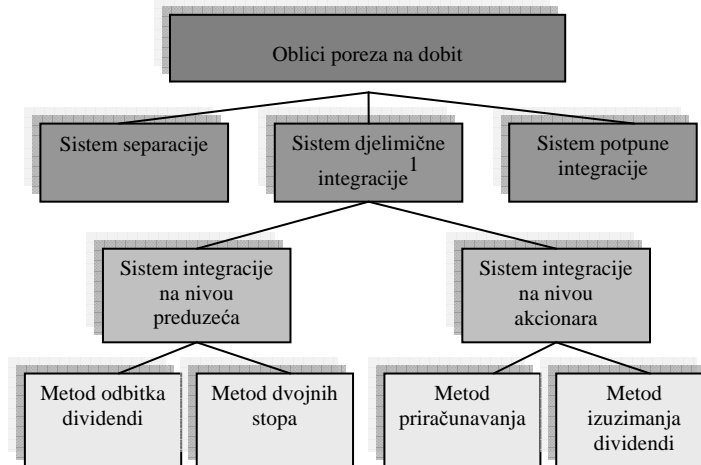
¹²⁴ Ovo iz razloga što se porez na dobit ne može poistovjetiti sa porezom na dohodak a i zbog toga što je kod poreza na dobit poreski obveznik preduzeće a kod poreza na dohodak fizičko lice.

¹²⁵ Koji od ovih poremećaja će se ispoljiti zavisi od oblika poreza na dobit koji se primjenjuje u nekoj zemlji.

¹²⁶ Brümmerhoff, D., 2000, str. 333.

polaze od dva pristupa koja se odnose na to da je društvo kapitala poreski obveznik koji je potpuno odvojen od fizičkih lica, ili se pak to društvo posmatra kao tzv. nadgradnja svojih akcionara, što se može vidjeti sa sljedeće slike:

Slika 1. Modaliteti oporezivanja dobiti¹²⁷



4. Osnovna obilježja poreza na dobit u Crnoj Gori i Srbiji

4.1. Poreski obveznik

Obveznika poreza na dobit je na prvi pogled lako odrediti. U principu se pod poreskim obveznikom podrazumijeva društvo odnosno organizacija. Međutim, problem nastaje onda kada se pokuša definisati koje su to konkretno organizacije odnosno društva koja se određuju kao obveznici. Teorijski se prilikom određivanja istih polazi od dva kriterijuma, od oblika preduzeća¹²⁸ koja podliježu oporezivanju kao i od tzv. rasprostiranja poreske obaveze.

U društvima lica, zbog prenaplašenih personalnih svojstava, postoji neograničena odgovornost članova za obaveze tog društva, dobit se raspoređuje saglasno učešću svakog od članova, pripisuje se njegovim drugim prihodima i oporezuje porezom na dohodak građana. U društvima kapitala koja imaju status pravnog lica, ekonomska snaga je nezavisna od ekonomske snage njenih članova, pa se zato oporezuje posebnim porezom – porezom na dobit preduzeća.¹²⁹

¹²⁷ Cnossen, S., 1993, str. 4.

¹²⁸ Oblici preduzeća su privredno društvo i javno preduzeće. Privredna društva se dalje dijele na društva lica (ortačko i komanditno) i društva kapitala (akcionarsko i društvo sa ograničenom odgovornošću).

¹²⁹ Raičević, B., 2004, str. 180-181.

Kada se govori o rasprostiranju poreske obaveze misli se na utvrđivanje rezidenstva i izvora dohotka. Rezident se najčešće utvrđuje na osnovu mjesta registracije poreskog obveznika, dok se izvor dohotka odnosi na teritoriju na kojoj je dobit ostvarena. Međutim, ovo se rijetko koristi kao odrednica za određivanje poreskog obveznika poreza na dobit.¹³⁰

U tom smislu je u Crnoj Gori i Srbiji ovo pitanje slično regulisano, tako da se pod obveznikom poreza na dobit podrazumijeva rezidentno, odnosno nerezidentno pravno lice¹³¹ koje obavlja djelatnost radi sticanja dobiti, dok je pitanje rezidenstva identično regulisano.

4.2. Poreska osnovica

Osnovicu poreza na dobit preduzeća predstavlja oporeziva dobit¹³² koja se utvrđuje u poreskom bilansu. Ovo iz razloga što poreski bilans ima za cilj da na osnovu poreskih propisa izvrši korekciju dobiti koja je iskazana u bilansu uspjeha. Pomenute korekcije se vrše kako na prihodnoj tako i na rashodnoj strani bilansa. Inače, svrha korekcije prihoda je da se izvrše eventualne korekcije cijena koje su prikazane u izvještajima kao i korekcije koje su vezane za iskazivanje zaliha. Što se tiče korekcije rashoda, iste se odnose na metode utvrđivanja cijena, na način obračuna amortizacije, na limitiranje određenih izdataka kao i na korekcije kamata. Osim toga, poreska osnovica iz redovnog poslovanja se koriguje i za iznos kapitalnih gubitaka odnosno dobitaka.

U tom smislu se, vezano za usklađivanje prihoda, pomenutim zakonima u Crnoj Gori i Srbiji priznaju prihodi utvrđeni u bilansu uspjeha izrađenim na osnovu normative koja uređuje računovodstvo, izuzev prihoda za koje je sam zakon predvidio drugačije načine utvrđivanja. Tako su prihodi po osnovu dividendi i učešća u dobiti drugih preduzeća isključeni iz poreske osnovice.

Na sličan način je regulisana problematika koja se odnosi na usklađivanje rashoda. Identično su određeni rashodi koji se ne priznaju, dok oba zakona takođe propisuju da se troškovi materijala i nabavna vrijednost prodane robe mogu obračunavati ili metodom prosječne cijene ili FIFO metodom. Što se amortizacije tiče, ista je bazirana na sistemu grupisanja u kojima poreski obveznik uopšte ne računa amortizaciju za pojedinačno osnovno sredstvo već se primjenjuje pojednostavljeni

¹³⁰ Primjenjuje se u nekim zemljama Latinske Amerike.

¹³¹ Na osnovu Zakona o privrednim društvima, pravna lica su akcionarska društva i društva sa ograničenom odgovornošću.

¹³² Oporeziva dobit se utvrđuje usklađivanjem dobiti poreskog obveznika iskazane u bilansu uspjeha, u skladu sa Zakonom o porezu na dobit.

postupak obračuna amortizacije za cijelu grupu. U tom smislu su amortizacione stope koje se primjenjuju na osnovna sredstva, a koja su razvrstana u pet grupa, različite u Crnoj Gori i Srbiji.

Izdaci za zdravstvene, obrazovne, naučne, vjerske, kulturne, sportske i humanitarne svrhe, kao i za zaštitu životne sredine, priznaju se kao rashod najviše do 3% ukupnog prihoda (u Crnoj Gori) odnosno do 3.5% (u Srbiji).

Kao što smo prethodno naglasili, poreska osnovica se koriguje za iznos kapitalnih dobitaka odnosno gubitaka. "Kapitalnim dobitkom smatra se prihod koji poreski obveznik ostvari prodajom, odnosno drugim prenosom uz naknadu zemljišta, građevinskih objekata, imovinskih prava, udjela u kapitalu i hartija od vrijednosti"¹³³, odnosno, "kapitalnim dobitkom smatra se prihod koji obveznik ostvari prodajom, odnosno drugim prenosom uz naknadu: nepokretnosti, prava industrijske svojine i udjela u imovini pravnih lica i akcija i ostalih hartija od vrijednosti, osim obveznica izdatih u skladu sa propisima kojima se uređuje izmirenje obaveze Republike po osnovu zajma za privredni razvoj i devizne štednje građana, državnih zapisa Republike i zapisa Narodne banke Srbije."¹³⁴ Interesantno je da je izmjenama i dopunama Zakona o porezu na dobit preduzeća u Srbiji iz 2004.-te godine sužena osnovica za kapitalni dobitak. Postavlja se pitanje zbog čega bi korisnik građevinskog zemljišta mogao da prenese svoje pravo korišćenja na drugog, a da pri tom ne bude obveznik poreza na kapitalnu dobit, dok je obveznik ukoliko prenosi pravo svojine na zgradu? Ili je ot možda način za oslobađanje poreske obaveze nekog lobija?

Zakonska rješenja koja se odnose na porez na dobit i u jednoj i u drugoj državi propisuju da se ukupan iznos kapitalnog dobitka uključuje u poresku osnovicu za poresku godinu u kojoj je ostvaren. Međutim, za razliku od srbijanskog, crnogorski Zakon o porezu na dobit pravnih lica propisuje i jednu olakšicu koja podrazumijeva da se kapitalni dobitak koji se ostvari prodajom hartija od vrijednosti a koji se u periodu od 12 mjeseci reinvestira za kupovinu novih, ne uključuje u poresku osnovicu u godini u kojoj je ostvaren. Osnovna intencija pomenutog rješenja je da se navedenom poreskom olakšicom podstakne reinvestiranje, što će povećati ukupan obim investicija u crnogorskoj privredi, a sa druge strane će podstaći i razvoj samog tržišta kapitala.

¹³³Zakon o porezu na dobit pravnih lica «Službeni list RCG», br. 65/01, 12/02.

¹³⁴Zakon o porezu na dobit prduzeća, «Službeni glasnik RS», br. 25/01, 80/02, 43/03, 84/04.

4.3. Poreske stope

Najvažniji poreski oblik koji direktno utiče na ekonomsko povezivanje država, na povećanje razmjene sa istima, odnosno na platni bilans jedne zemlje je porez na dobit, iako i drugi porezi mogu uticati, ali svakako ne u tolikoj mjeri. Ovo posebno iz razloga što danas kapital ne poznaje državne granice tako da je moguće njegovo premještanje iz jedne u drugu državu, a sve usled različitog poreskog opterećanja. Ovo je posebno značajno za male države u kojima čak i mali bijeg kapitala (ako se uzme u obzir globalni nivo) može imati dalekosežne posledice na njenu ekonomiju.

Ključni faktor ekonomske integracije svijeta je postao transnacionalni finansijski kapital. Stoga valja naglasiti da je početkom devedesetih godina globalizacija finansijskih tržišta dovela do povećanja obima međunarodnog kretanja kapitala i finansijskih transakcija.¹³⁵ Usled te činjenice u pomenutom periodu je došlo do znatnog pada stopa poreza na dobit, što i ne čudi obzirom na pomenutu elastičnost i fleksibilnost kapitala. To je sniženje je u nekim zemljama bilo posebno osjetno, kao na primjer u Austriji sa 49% na 39 %, u Danskoj sa 52% na 38%, u Švedskoj sa 52% na 30%, u Francuskoj sa 45% na 34%. Poreske reforme provedene u mnogim državama krajem osamdesetih i početkom devedesetih godina bile su usmjerene, uz ostalo, i na pojednostavljivanje u oporezivanju dobiti, te približavanju visine stopa tog poreza maksimalnoj stopi poreza na dohodak.¹³⁶

Poreske stope kod ovog poreza su po definiciji proporcionalne i jednoobrazne. Uvođenje jedinstvene stope za sva društva kapitala, bez obzira na njihovu veličinu i obim poslovanja ukazuje na stav da se ovim poreskim oblikom želi voditi alokativno neutralna poreska politika.¹³⁷

Visina stope poreza na dobit u Crnoj Gori je 9%, i kao takva je jedna od najnižih u Evropi, što znači da je klima za investiranje izuzetno povoljna ako se uzme u obzir samo ovaj segment. Sniženjem pomenute stope sa prvobitnih 15%¹³⁸ na sadašnjih 9% se pokušavaju privući strane investicije, koje su u ovom tranzicionom periodu Crnoj Gori neophodne, a time se nastoji rasteretiti i privreda od poreskih nameta što će pospješiti i ohrabriti razvoj preduzetništva sa druge strane.

¹³⁵ Međunarodne transakcije obveznica i akcija u zemljama OECD-a, koje su u 1980. godini iznosile oko 10% GDP-a, dostigle su vrijednost od 100% u 1995. godini. Prosječni dnevni obrt na međunarodnim deviznim tržištima je dostigao 1.6 biliona \$, sa 0.2 biliona \$ u 1986. godini. (BIS, Annual Report, 1988.).

¹³⁶ Jelčić, B., Jelčić, B., 1998, str. 246.

¹³⁷ Raičević, B., 2004, str. 184.

¹³⁸ 15% do 100 000 € i 20% preko 100 000 €.

Što se Srbije tiče, stopa poreza na dobit preduzeća je 10%. Snižanjem poreske stope na dobit sa 14% na 10% biće omogućeno privlačenje stranog kapitala u Srbiju, s obzirom na to da je ovo jedna od najnižih stopa poreza na dobit u odnosu na zemlje u regionu i zemlje članice Evropske unije.

Moramo istaći da ne treba očekivati neke radikalne promjene u investicionoj klimi sa navedenim smanjenjem visine poreskih stopa jer se pogodnosti od niske stope mogu osjetiti tek na dugi rok. Ipak, pomenuta sniženja stopa poreza na dobit u Crnoj Gori i Srbiji imaju i drugu stranu. Naime, neki ekonomisti smatraju da treba biti oprezan sa smanjenjima stopa poreza na dobit u periodima postojanja izraženog budžetskog deficita. Osim gubitka poreskog prihoda po ovom osnovu, teško da se može očekivati bilo kakav drugi rezultat. Ovo iz razloga što su i prethodne poreske stope u iznosu od 15%, odnosno od 14% bile izuzetno niske i podsticajne u odnosu na evropske zemlje, te je malo vjerovatno da se mogu očekivati znatnija povećanja poreske osnovice, ili pak povećanja primamljivosti ulaganja u Crnu Goru i Srbiju jer im ni prethodne stope nijesu predstavljale prepreku. Dakle, povećanje investicija se može očekivati uspostavljanjem stabilnog ekonomskog i političkog sistema, a česte promjene poreskih stopa, nezavisno od pravca u kojem se iste mijenjaju, doprinose upravo suprotnom, jer investitori mogu steći utisak da su pomenuta smanjenja samo trenutna i da će ubrzo doći do povećanja poreske stope.

4.4. Poreski podsticaji

Kad uzimamo u obzir porez na dobit, kao uostalom i bilo koji drugi poreski oblik, ne možemo donositi zaključke o visini poreskog opterećenja samo na osnovu visine poreskih stopa koje se primjenjuju kod oporezivanja dobiti. Naime, na visinu poreskog opterećenja, osim poreske stope, utiče poreski tretman raspoređene dobiti, poreski tretman amortizacije kao i razna oslobođanja i olakšice koje se moraju uzeti u obzir. U mnogim zemljama su takozvani poreski podsticaji izrazito razvijeni obzirom da se porezu na dobit pripisuje značajna uloga u regulisanju brojnih makroekonomskih ciljeva.

Postoje dvije grupe poreskih podsticaja¹³⁹:

- Oni kojima se umanjuje porez;
- Oni kojima se utiče na poresku osnovicu.

Poreski podsticaji su tema o kojoj se često vode diskusije među ekonomistima, a naročito u smislu dobro poznate konfrontacije između neoliberalizma i neointervencionizma. Ovo iz razloga što se mjere koje propisuju poreski podsticaji svrstavaju u instrumentarijum državnog intervencionizma, pa se među ekonomistima

¹³⁹ Raičević, B., 2004, str. 184.

neoliberalne orijentacije često postavlja pitanje njene svrsishodnosti, obzirom da narušavaju koncept "slobodnog tržišta".

Ipak, visoko razvijene zemlje, kao i zemlje u razvoju, koriste poreske podsticaje. Tako su na primjer najznačajnije podsticajne mjere u Italiji predviđene za industrijski razvitak područja na jugu zemlje gdje su preduzeća osnovana nakon 1986. godine oslobođena oporezivanja u periodu od deset godina. U Mađarskoj se podsticajne mjere primjenjuju za rješavanje problema nezaposlenosti (preko prava na odbitak doprinosa za socijalno osiguranje) i za stimulisanje investicija (putem raznih odbitaka od obračunatog poreza).

U drugim zemljama u tranziciji se poreski podsticaji mogu podijeliti u četiri nivoa:

- Poreski podsticaji za novoosnovana preduzeća;
- Poreski podsticaji za obavljanje određenih djelatnosti;
- Poreski podsticaji za reinvestiranje;
- Drugi poreski podsticaji (za tretman malih preduzeća, za zapošljavanje invalidnih osoba, veterana i slično).¹⁴⁰

Crna Gora je u svom zakonodavstvu propisala niz poreskih podsticaja kojima se nastoje ublažiti uočene devijacije u privredi. Tako se u cilju smanjenja nezaposlenosti i "ohrabrivanja" novog zapošljavanja, poreskom obvezniku koji u poslovnoj godini na neodređeno vrijeme, a najmanje na dvije godine, zaposli nove radnike poreska osnovica umanjuje za iznos isplaćenih zarada novozaposlenih radnika, uvećanih za doprinose za obavezno socijalno osiguranje koje plaća poslodavac. Pomenuto pravo poreski obveznik može koristiti godinu dana od dana zaposlenja novog radnika.¹⁴¹ Takođe, u cilju eliminacije neravnomjerne privredne razvijenosti u Crnoj Gori i podsticanja razvoja u nerazvijenim područjima, za novoosnovana pravna lica u privredno nedovoljno razvijenim opštinama je predviđeno oslobađanje od plaćanja poreza na dobit za prve tri godine od početka obavljanja djelatnosti.

Srbija je razvila znatno širu lepezu poreskih podsticaja u odnosu na Crnu Goru, što je i logično obzirom na njenu veličinu kao i znatno veći broj djelatnosti. U protekle tri godine politika poreskih podsticaja se mijenjala tri puta, i to sredinom 2001., početkom 2003. i tokom 2004. godine. U tom smislu, isti su razvrstani u četiri grupe, i to:

- Ubrzana amortizacija;
- Poreska oslobađanja;

¹⁴⁰ Jelčić, B., Jelčić, B., 1998, str. 252.

¹⁴¹ Na osnovu Zakona o porezu na dobit pravnih lica «Službeni list RCG», br. 65/01, 12/02.

- Poreski krediti;
- Podsticaji kod ulaganja.

Ipak, mora se naglasiti da široka leza podsticajnih mjera može često da bude "mač sa dvije oštrice", jer se istima poreski sistem čini znatno komplikovanijim što se ekonomiji jedne zemlje može vratiti kao bumerang. "Investiciona klima, naime, prvenstveno zavisi od nekih drugih (neporeskih) faktora – pojednostavljene procedure pokretanja poslovne aktivnosti, uklanjanja suvišnih administrativnih barijera u spoljnotrgovinskim transakcijama i kod repatrijacije dobiti, smanjene korupcije u zemlji, režima lizinga opreme, radnog zakonodavstva, održavanja uspostavljene makroekonomske stabilnosti, funkcionisanja pravosuđa, stečajnog zakonodavstva, računovodstvenih zahtjeva i slično."¹⁴² Ovo su neki od problema čijim uklanjanjem se otvara mogućnost da se poreskim podsticajima ostvaruje efikasan učinak.

Zaključak

Za porez na dobit možemo kazati da je tekovina dvedesetog vijeka. Isti je zamijenio porez na dohodak kojim se u početku oporezivao samo dohodak akcionara koji su učestvovali u dobiti. Ovaj poreski oblik je izuzetno značajan sa ekonomskog stanovišta, posebno za preduzeća koja nemaju mogućnost dobijanja kredita odnosno nemaju bonitet koji bi im bio neophodan za zaduživanje ili pak emitovanje akcija.

Ipak, efekti koje porez na dobit prouzrokuje u jednoj ekonomiji se mogu najbolje sagledati jedino ako se ovaj poreski oblik posmatra u interakciji sa porezom na dohodak građana. Ovo iz razloga što su pomenuti poreski oblici izuzetno povezani a njihova povezanost se, između ostalog, manifestuje preko ekonomskog dvostrukog oporezivanja, zatim preko pripajanja koje je podstaknuto porezima a pomenuta veza između dva poreska oblika može da utiče i na oblik finansiranja kao i na obim i vrstu investicija.

Poreski sistemu u Crnoj Gori i Srbiji doživljavaju veliki broj promjena u poslednjoj deceniji. Ipak, talasi novih reformi započinju tek nedavno, prije svega nekoliko godina, a osnovna svrha im je uspostavljenje stabilnijeg, pravčnijeg, efikasnijeg i modernijeg poreskog sistema. U tom pravcu se kretala i reforma poreza na dobit preduzeća u oba poreska sistema, tako da je pomenuti poreski oblik bitno unaprijeđen u odnosu na prethodna rješenja.

¹⁴² Begović, B., Ilić-Popov, G., Mijatović, B., Popović, D., 2003, str. 117.

Literatura

1. Begović, Boris, Gordana Ilić-Popov, Boško Mijatović, i Dejan Popović. 2003. *Reforma poreskog sistema*. Beograd: Centar za liberalno-demokratske studije.
2. Brümmerhoff, Dieter. 2000. *Javne finansije (prevod)*. Zagreb: MATE.
3. Cnossen, S. 1993. What Kind of Corporation Tax, Amsterdam: *Bulletin No. 1, IBFD*.
4. Đurović-Todorović, Jadranka. 2002. Corporate Income Tax in EU Countries –Comparative Analysis, *Facta Universitatis, Economics and Organization Vol. 1, No.10*.
5. Jelčić, Barbara, i Božidar Jelčić, 1998. *Poreski sustav i porezna politika*, Zagreb: Informator.
6. Jelčić, Božidar. 1998. *Financijsko pravo i financijska znanost*, Zagreb: Informator.
7. Raičević, Božidar. 2004. *Fiskalna ekonomija (zbornik radova)*, Beograd: Ekonomski fakultet.
8. Statistički godišnjak 2004, Zavod za statistiku Crne Gore, Podgorica.
9. Stiglic, E. Džozef. 2004. *Ekonomija javnog sektora (prevod)*, Beograd: Ekonomski fakultet.
10. Structures of the taxation systems in the European Union, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2004.
11. Zakon o porezu na dobit pravnih lica «Službeni list RCG», br. 65/01, 12/02.
12. Zakon o porezu na dobit prduzeća, «Službeni glasnik RS», br. 25/01, 80/02, 43/03, 84/04.
13. <http://www.vlada.cg.yu>
14. <http://www.skupstina.cg.yu>
15. <http://www.srbija.sr.gov.yu>
16. <http://www.mfin.sr.gov.yu>
17. <http://www.parlament.sr.gov.yu>
18. <http://www.statserb.sr.gov.yu>

Admir Binjoš*

Kreditiranje privrednih subjekata od strane bankarskog sektora u Crnoj Gori

Abstract

The success of the reforms in the banking system, which now has the role of the instigator of economic development, resulted in greater interest of foreign investors in the Montenegrin market. Reforms in the Montenegrin banking sector and the payment system continued in 2006 focusing, besides stability and security, on encouraging competition and reducing transaction costs. The result of the measures undertaken is a sound and solvent banking-financial system, as showed by the improvement in all monetary indicators: loans granted savings by private individuals, total assets, and deposits. A downtrend in interest rates continued in 2006, reducing them by two per cents in comparison with the previous year. This trend is expected to continue in 2007. However, interest rates are still high. In euroised economies, with the assumed high openness of a country in the long term, the interest rate is formed by this principle: the Eurozone interest rate plus a country risk premium. Therefore, the right way to diminish interest rates is the following of all policies (not only in the domain of monetary and financial system) that will lead to the promotion of the country`s stability and minimizing all operating risks.

Key words: commercial banks, private ownership, loans, guarantees, interest rates, competition, conditions, trends.

1. Bankarski sistem u Crnoj Gori i njegov značaj

U Crnoj gori je u 2006. poslovalo 9 komercijalnih banaka. Otvorena je je i prva investiciona banka u Crnoj Gori, pod nazivom Investiciona banka Montenegro, koja se pored bankarskih poslova bavi i poslovima brokera, dilera i investicionog savjetnika. Prodajom državnog paketa akcija Nikšićke banke u novembru 2006. bankarski sistem je potpuno privatizovan. Ukupni agregatni bilans stanja banaka će u 2006. godini biti povećan u odnosu na 2005. godinu kada je iznosio oko 700 miliona €. Banke sa većinskim ino-kapitalom kontrolišu 88% bankarskog tržišta u Crnoj Gori. Učešće bilansne sume banaka u domaćem bruto proizvodu u 2005. godini iznosi 42,39%, dok je učešće kredita 22,90%.

* NLB Montenegrobanka, Podgorica

Promijenjena vlasnička struktura bankarskog sektora pruža dodatne garancije u rast ponude novca, konkurentnosti i efikasnosti banaka. Najnoviji statistički podaci o kretanjima u bankarskom sektoru, prvenstveno rastu depozita stanovništva pokazuju da se značajno vraća povjerenje stanovništva u bankarski sektor, što je posebno značajno imajući u vidu negativno iskustvo sa štednjom u „piramidalnim“ bankama iz prošle decenije. Povjerenje u ekonomsku perspektivu Crne Gore i stabilan finansijski sistem potvrđuje se i registracijom Hypo Alpe Adria banke, koja je dobila dozvolu za rad krajem 2005. godine, kao i nastojanjem drugih finansijskih institucija da putem privatizacije preostalog dijela državnog kapitala ili green-field investicija postanu učesnici na crnogorskom bankarskom tržištu.

Značajni ekonomski pomaci u dijelu uspostavljanja makroekonomske stabilnosti, stvaranju konkurentnog institucionalnog ambijenta, kroz demonopolizaciju, liberalizaciju i otklanjanje biznis barijera, što je praćeno velikim rastom stranih direktnih investicija, dodatno vode sigurnosti i stabilnosti bankarskog sektora, koja opet, posljedično predstavlja akcelerator bržeg ekonomskog rasta.

Analiza prikazana u Makroekonomskom modelu Crne Gore (MMCG) je pokazala da bankarski krediti imaju veliki značaj za proizvodnju i izvoz usluga. Tako, izvoz usluga kao zavisna varijabla u jednoj od jednačina modela je objašnjen tako da njegov realni nivo zavisi od stope rasta bankarskih kredita, kao jedne od nezavisnih varijabli. Zapravo, ako se stopa rasta kredita poveća za 1 procentni poen, nivo izvoza usluga će se povećati za 1,5 procentnih poena u narednom kvartalu. To dalje znači i pozitivan uticaj na bilans plaćanja, odnosno smanjenje deficita tekućeg računa. MMCG je takodje pokazao da povećanje realne stope rasta bankarskih kredita odobrenih preduzećima (proizvođačima roba i usluga) za jedan procentni poen u sadašnjem trenutku (postojećem kvartalu) utiče na povećanje ukupne proizvodnje, odnosno aktivnosti u privredi za 0,5 procentnih poena nakon nekoliko kvartala. Ako s druge strane posmatramo uticaj bankarskih kredita na potrošnju domaćinstava u Crnoj Gori, analiza je pokazala a krediti koji se daju fizičkim licima pozitivno utiču na potrošnju domaćinstava, odnosno povećavaju tu potrošnju. Naime, svako povećanje kredita datih crnogorskim fizičkim licima za 1 procentni poen dovodi do ubrzanja rasta potrošnje domaćinstava za 0,1 procentnih poena. Ova nezavisna varijabla pokazuje se značajna, posebno u posljednje vrijeme kada se u Crnoj Gori sve više razvija bankarski sektor. To bi značilo da bi svako povećanje iznosa kredita koji se daju fizičkim licima dovelo do povećanja potrošnje domaćinstava. Povećanje potrošnje znači povećanje tražnje, odnosno uvoza iz inostranstva, a time i deficita tekućeg računa platnog bilansa. Isto važi i za kredite date lokalnim samoupravama, odnosno državi. Sredstva dobijena kao kredit od banke koja idu u državnu potrošnju, vode povećanju uvoza i deficita tekućeg računa platnog bilansa. Međutim, treba imati u vidu i činjenicu, da kada lokalne samouprave ili Vlada uzmu kredit od bankarskog sektora radi izgradnje puteva, mostova, njihove rekonstrukcije

i sl.,onda, ovaj kredit iako ide u potrošnju (npr. kupovinu sirovina, materijala i opreme za izgradnju puteva) i kao takav na kratak rok povećava uvoz, on na dugi rok doprinosi povećanju proizvodnje i izvoza jer su sredstva iz tog kredita uložena u infrastrukturu.

2. Ponuda bankarskih usluga privrednim subjektima i uslovi kreditiranja

Uopšteno govoreći, svi bankarski poslovi dijele se na aktivne, neutralne i pasivne bankarske poslove, zavisno od toga da li komercijalne banke primaju depozite ili odobravaju kredite iz prikupljenih sredstava.

Kada komercijalna banka odobrava kratkoročne kredite, uglavnom koristi depozite po vidjenju kao sopstveni kapital (ovdje se krediti odobravaju u periodu od tri mjeseca do godinu dana).

Banka može odobravati kredite i u srednjem roku, pri čemu u ovom slučaju svoj kreditni potencijal formira iz sopstvenog kapitala ili sredstava pribavljenih sa dužim rokovima vraćanja, a samo jedan dio pribavlja iz depozita po vidjenju. Ovim kreditima se najčešće finansiraju razni investicioni poduhvati za industrijske, poljoprivredne i druge investicije. Banke koje odobravaju dugoročne kredite, svoj kreditni potencijal formiraju putem prikupljanja domaćeg i inostranog kapitala. U ovom slučaju, banka pribavlja sredstva pretežno iz emisije akcija i obveznica, specijalnih državnih fondova, depozita oročenih na duže rokove, dugoročnih zajmova pribavljenih na tržištu kapitala od međunarodnih finansijskih organizacija i sl.

Pored usluga platnog prometa u zemlji i inostranstvu, komercijalne banke u Crnoj Gori privrednim subjektima omogućavaju kratkorčno i dugoročno kreditiranje, kao i izdavanje bankarskih garancija i akreditiva.

Kada je u pitanju kratkoročno kreditiranje, vodeće komercijalne banke u Crnoj Gori nude:

Banka	Kamatna stopa
Crnogorska komercijalna banka	do 12% na godišnjem nivou
NLB Montenegro banka	9% - 14% na godišnjem nivou
Podgorička banka Generale Societe	1,5% na mjesečnom nivou
Hypo-Alpe-Adria Bank	7% - 13% na godišnjem nivou

Kada je u pitanju dugoročno kreditiranje, vodeće komercijalne banke nude:

Banka	Kamatna stopa	Rok otplate
Crnogorska komercijalna banka	do 12% na godišnjem nivou	
NLB Montenegro banka	8% - 13% na godišnjem nivou	do 10 godina
Podgorička banka Generale Societe	1,5% na mjesečnom nivou	do 7 godina
Hypo-Alpe- Adria Bank	3M Euribor + marža 4-10%	do 15 godina

Banke daju i grace period u zavisnosti od vrste kredita. Naknade za odobravanje kredita iznose 0,5% do 2% na odobreni iznos kredita, zavisno od banke. Za kredit se može prijaviti svako privatno preduzeće u Crnoj Gori ili fizičko lice sa regulisanim statusom preduzetnika i statusom građanina Crne Gore. Preduzeće koje aplicira za kredit mora postati deponent banke, dok preduzetnik mora biti registrovan kod Opštinskog sekretarijata za privredu. Morate poslovati s dobitkom. Prednost prilikom apliciranja imaju stari klijenti Banke i postojeći deponenti. Banke posebnu pažnju poklanjaju klijentima koji obavljaju djelatnost u sektoru proizvodnje, turizma i poljoprivrede. Dokumentacija koju se potrebno priložiti uz zahtjev sastoji se iz finansijskih izvještaja o poslovanju, potvrda o platnom prometu od banaka preko kojih se vrši promet, informacija o dugoročnim i kratkoročnim kreditima kod finansijskih i nefinansijskih institucija, itd. Traženi iznos kredita mora biti obezbjeđen sredstvima obezbjeđenja traženim od preduzeća (žiranti, mjenica, akceptni nalozi, hipoteka, i dr.).

Komercijalne banke nude privrednim subjektima sve vrste bankarskih garancija (tenderske, carinske, činidbene, itd.), kao i akreditive. Uglavnom sve vodeće banke u Crnoj Gori naplaćuju fiksnu naknadu do određenog iznosa garancije, a preko tog iznosa se uzima procenat na garantovani iznos (godišnje, kvartalno).

3. Da li su i zašto bankarski krediti skupi?

Opšta je ocjena privrednika je da su krediti skupi i da je procedura dolaska do njih veoma komplikovana. To je naročito izraženo u onim slučajevima kada se započinje novi biznis, jer tada banke zaračunavaju zajmotražiocima veće kamatne stope u odnosu na „velike“ klijente, a i procedura odobravanja je komplikovanija.

Komercijalne banke opravdanje nalaze u kreditnim rizicima i riziku zemlje, kao i činjenicom da crnogorska privreda ne ostvaruju stopu rasta koja bi oborila kamatne stope na nivo EU. Ako uzmemo primjer Slovenije koja ima BDP po glavi stanovnika

13677€ i kamatne stope na kredite privredi 7,36 – 7,68%, onda nije teško izvesti zaključak šta treba da uradi Crna Gora da bi došla na taj nivo. Tek kad budemo imali stope rasta kao zemlje EU možemo očekivati i kamatne stope koje su u EU.

Ovdje bih se osvrnuo takođe na prethodno pomenute rizike, jer smatram da je to korisno da bi smo sagledali kako Crna Gora i njena privreda izgledaju u očima stranih investitora (u ovom slučaju banaka). Na taj način se lakše dolazi do zaključka šta treba da uradimo da smanjimo te rizike.

Kreditni rizik koji proističe iz kreditne aktivnosti banaka, kao i iz drugih bilansnih i vanbilansnih aktivnosti, banke procjenjuju izdvajajući rezerve za potencijalne gubitke shodno izvršenoj klasifikaciji. Formirane rezerve za gubitke po stavkama aktive i vanbilansa na 31.12.2005. godine iznose 19,1 mil. EUR-a. U odnosu na kraj 2004. godine, uvećane su za 2 mil. EUR-a ili 11,90%. Taj rast se objašnjava rastom aktive sa posebnom napomenom (B). Rezerve za kreditne gubitke u iznosu od 13,5 mil. EUR-a predstavljaju 3,59% ukupnih kredita i čine 70,92% ukupno izdvojenih rezervi.

Rizik zemlje predstavlja vjerovatnoću ostvarivanja gubitka za banku zbog nemogućnosti naplate potraživanja od lica izvan Republike Crne Gore, iz razloga koji su vezani za politički, socijalni ili ekonomski ambijent zemlje dužnika. Izloženost bankarskog sektora u Republici je najvećim dijelom prema institucijama iz zemalja dužnika koje imaju visok rejting (AAA i AA), dok se manji dio odnosi na depozite i korespondentskim računima kod ino-banaka.

Kamatne stope imaju trend opadanja ali ne onako kako bi privrednici željeli. Ono što je pozitivno je da država sa svoje strane pokušava da obori kamatne stope tako što više nije vlasnik banaka i smanjuje svoje zaduživanje kod banaka. Ekonomskom politikom za 2006. država aktivnosti u oblasti monetarne politike bazira se na daljoj izgradnji stabilnog i efikasnog bankarskog sistema zasnovanog na privatnom vlasništvu, stvaranju stimulativnog ambijenta za povećanje kreditnog potencijala i aktivnosti banaka i razvoj alternativnih izvora finansiranja. Težiće se daljem smanjivanju stope obavezne rezerve, čime bi se omogućilo povećanje kreditnog potencijala banaka i, na toj osnovi, jačanje podrške razvojnim programima privrede. Sve ovo bi u konkurenciju na bankarskom tržištu trebalo da stvori uslove za dalji pad kamatnih stopa i povećanje privrednog rasta.

Privredni subjekti bi sa svoje strane trebalo da podignu kvalitet svog poslovanja, jer što budemo imali više boljih klijenata bankarskom sistemu novac će biti jeftiniji. Takođe, privredni subjekti bi trebalo da razmotre alternativne oblike finansiranja biznisa kao što su emitovanje akcija i obveznica, što je naročito trend u

SAD-u gdje se sve manje koriste bankarski krediti za finansiranje biznisa za razliku od EU.

4. Zaključak

Privatizacijom Pljevaljske i Nikšičke banke bankarski sektor u Crnoj Gori je 100% privatizovan. Krediti privredi predstavljaju oko 60% svih odobrenih kredita. Prosječna ponderisana nominalna kamatna stopa sektoru privrede iznosi 10,78%, dok prosječna ponedirana efektivna kamatna stopa iznosi 12,12%. I pored toga što kamatne stope imaju opadajući trend one su i dalje visoke što nepovoljno utiče na razvoj biznisa. Na rast kreditne aktivnosti banaka uticalo je vraćanje povjerenja u bankarski sektor, ulazak stranog kapitala u domaće i jačanje makro-ekonomske stabilnosti. Na veću ponudu kredita u narednom periodu uticaće i dvije novoosnovane mikrokreditne finansijske institucije (Agroinvest i Aleter modus) i početak rada Hypo Alpe Adria banke u aprilu ove godine. Bankarski sektor i dalje ima zadovoljavajući nivo likvidnosti. Novom Odlukom o obaveznoj rezervi primijenjena je niža i diferencirana stopa na različite vrste depozita, a s ciljem ostvarivanja bolje ročne strukture depozita i posebno rasta dugoročnih depozita fizičkih lica. Početkom godine počeo je sa radom Fond za zaštitu depozita, čiji sistem zaštite obuhvata depozite fizičkih i pravnih lica. Do sada su sedam banaka postale članice Fonda i njihovi depoziti su iznosili 490,9 mil.€. Od ukupnog iznosa zaštićenih depozita 44,6% na zaštićene depozite pravnih lica.

Literatura:

1. Milorad Katnić, Privatizacija u bankarskom sektoru u 2005. godini
2. Nina Labović, Uticaj bankarskog sektora na platnobilansna kretanja – značaj poslovanja HAAB u Crnoj Gori
3. Vlada Crne Gore, Ekonomska politika Crne Gore za 2006. godinu
4. Centralna banka Crne Gore, Godišnji izvještaj o radu sektora za kontrolu banaka za 2005. godinu
5. Sekretarijat za razvoj Vlade Crne Gore, Analiza o ostvarivanju ekonomske politike Crne Gore za prvo polugode 2006. godine
6. www.ckb.cg.yu
7. www.montenegrobanka.com
8. www.pgbanka.cg.yu
9. www.hypo-alpe-adria.cg.yu
10. www.opportunitybank.cg.yu
11. www.atlasmontbanka.com

www.psee.edu.cg.yu