

Postdiplomske studije “Preduzetnička ekonomija”
Ekonomski fakultet
Univerzitet Crne Gore

Preduzetnička ekonomija

Volume IX

Podgorica, Decembar 2005

»Preduzetnička ekonomija«
Volume IX, 12/2005

Glavni i odgovorni urednik: Prof. dr Veselin Vukotić

Redakcioni odbor:

Prof. dr Mladen Šljivančanin, prof. dr Vujica Lazović, prof. dr Miroslav Prokopijević,
dr Vesna Karadžić, dr Danilo Šuković, dr Maja Baćović, dr Igor Lukšić

Uređivački odbor:

prof. dr Borislav Uskoković, prof. dr Nevenka Glišević, prof. dr Božo Mihailović, prof. dr Sonja Bjeletić, prof. dr Milorad Ivoić, prof. dr Predrag Ivanović, prof. dr Anđelko Lojpur, prof. dr Gordana Đurović, prof. dr Veselin Pavićević, prof. dr Saša Popović, prof. dr Vladimir Kaščelan, prof. dr Žarko Božović, dr Zoran Todorović, dr Ljubinko Dedović, dr Božo Stojanović, dr Svetlana Rakočević, dr Danilo Šuković, dr Petar Ivanović, dr Milorad Jovović, dr Danijela Jaćimović, dr Milivoje Radović, dr Biljana Rondović, dr Dragan Lajović, dr Mirjana Kuljak, dr Nikola Fabris, mr Zoran Đikanović, mr Dragana Ostojić, mr Vladimir Kavarić, mr Milorad Katnić, mr Milan Lakićević, mr Neda Ivoić, mr Predrag Mitrović, mr Milutin Đuranović, mr Dragana Radević, Vladan Tabaš

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)**
3. **prof dr Miroslav Prokopijević (Beograd)**

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

Predgovor

Radovi u Volume IX posvećeni su teoriji i praksi finansijskih tržišta u Crnoj Gori, i filozofiji i praksi korporativnog upravljanja.

Glavni i odgovorni urednik

Prof. dr Veselin Vukotić

Autori / Authors

1. *Tamara Backović*, Ekonomski fakultet, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
2. *Tanja Bošković*, Kancelarija za pristupanje WTO, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
3. *Slaviša Delić*, Montenegro biznis alijansa, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
4. *Nina Drakić*, Kancelarija za pristupanje WTO, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
5. *Andrijana Drobnjak*, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica
6. *mr Zoran Đikanović*, Komisija za hartije od vrijednosti R. Crne Gore; student II generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
7. *mr Tatijana Ivanović*, Expo Commerce, Kotor
8. *mr Neda Ivoić*, Pravni fakultet, Podgorica
9. *Darko Konjević*, Montenegro biznis alijansa, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
10. *Ana Krsmanović*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student V generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
11. *dr Mirjana Kuljak*, Ekonomski fakultet, Podgorica
12. *Nina Labović*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student V generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
13. *dr Slobodan Lakić*, Ekonomski fakultet, Podgorica
14. *mr Milan Lakićević*, Ekonomski fakultet, Podgorica
15. *mr Ana Lalević*, Ekonomski fakultet, Podgorica
16. *Nataša Masoničić*, Centar za aplikativna istraživanja i analize, Podgorica
17. *Boban Melović*, Ekonomski fakultet, Podgorica
18. *Budimka Mićković*, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica; student VI generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"

19. *mr Marina Milić*, Konzulat SAD-a u Crnoj Gori, Podgorica; student VI generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
20. *Damir Nezirić*, Uprava carina R. Crne Gore, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
21. *dr Rajko Novičević*, Uprava za odbranu R. Crne Gore, Podgorica
22. *Milijana Novović*, Ekonomski fakultet, Podgorica
23. *Marija Todorović*, Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj, Podgorica
24. *Ivana Vojinović*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
25. *Anja Vrandečić*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica; student VII generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"
26. *Tanja Vukajlović*, Ekonomski fakultet, Podgorica
27. *Zoran Vulević*, Montenegro biznis alijansa, Podgorica
28. *mr Jelena Zvizdojević*, Centar za aplikativna istraživanja i analize, Podgorica; student VI generacije postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija"

Sadržaj:

I dio – Finansijska trzista	8
1. Ivović Neda, Đikanović Zoran: EU pristup regulativi tržišta kapitala	9
2. Lakić Slobodan: Strateški izbor režima monetarne politike - u susret evropskim (monetarnim) integracijama.....	23
3. Labović Nina: Uloga stranih direktnih investicija u procesu pridruživanja EU ..	48
4. Vojinović Ivana: Sistem javnih finansija u Evropskoj Uniji	58
5. Zvizdojević Jelena: Proširenje EU i uticaj na Zajedničku poljoprivrednu politiku	70
6. Drakić Nina: Poljoprivredna politika STO i izazovi pred Crnom Gorom u svijetlu pristupanja.....	79
7. Bošković Tanja: Politika carinske zaštite u svijetlu pristupanja STO	90
8. Vrandečić Anja: Evropski sporazum o slobodnoj trgovini (EFTA) – Mogućnosti za Crnu Goru.....	102
9. Drobnjak Andrijana: Svjetska trgovinska organizacija – izazovi pristupanja ..	118
10. Novović Milijana, Lakićević Milan: Finansiranje preduzeća dugoročnim obveznicama	125
II dio – Korporativno upravljanje	142
11. Kuljak Mirjana: Moralno-filozofske i teorijske osnove korporativnih ciljeva ..	143
12. Lalević Ana: Target Costing kao informaciona podrška u koncipiranju i sprovođenju strategije konfrontacije savremenog korporativnog preduzeća....	173
13. Novićević Rajko: Funkcija upravljanja ljudskim resursima preduzeća i korporativna kultura.....	186
14. Vukajlović Tanja: Međunarodni računovodstveni standardi - 17.....	201
15. Krsmanović Ana: Vrijednost i cijena rada.....	211
16. Backović Tamara: Proces donošenja odluke – intuicija ili primena formalnog modela odlučivanja	222

17. Melović Boban: BENCHMARKING – «Učenje od najboljih»	238
18. Mićković Budimka: Globalna konkuretnost, konkuretnost Crne Gore – mjerjenje i analiza	258
19. Konjević Darko: Poslovna regulativa u Crnoj Gori - Vladavina prava i ekonomske slobode.....	268
20. Milić Marina: Transakcioni troškovi i siva ekonomija.....	274
21. Delić Slaviša: Barijere na tržištu rada i predlozi privatnog sektora za njihovo otklanjanje.....	285
22. Todorović Marija: Uslovi i procedura kreditiranja preduzeća od strane banaka u Crnoj Gori.....	292
23. Vulević Zoran: Male hidroelektrane – šansa za energetske sektor Crne Gore; ili: Što koči ulaganje privatnih investitora u sektor energetike u Crnoj Gori -.	304
24. Masoničić Nataša: Ekofond – privilegija razvijenih ili...?.....	311
25. Ivanović Tatijana: Uloga merčendajzinga u konkurentskoj strategiji crnogorskih kompanija.....	324
26. Nezirić Damir: Korporativno upravljanje – pokretač razvoja tržišne ekonomije.....	342

I dio

Finansijska tržišta

Neda Ivočić*
Zoran Đikanović*

EU pristup regulativi tržišta kapitala

Abstract

European Union is trying to create single European financial market with the adoption of many Directives. The main objective of those Directives is harmonization of regulations of financial services and capital markets as well as setting “minimum standards” for mutual recognition within member countries. Even though the process of adoption of directives was modified it didn’t provide for harmonization of securities regulation in EU since member countries are entitled to implement stricter rules and often impose additional requirements on issuers and market participants that conduct business on their territory.

Key words: *EU Directives, harmonization, regulatory competition, deregulation*

Uvod

U težnji da preuzme ključnu ulogu u ustanovljavanju globalnog sistema regulative finansijskog tržišta, Evropska Unija se trudi da ostvari jedinstveno unutrašnje finansijsko tržište kako bi imala neophodan obim.

Odmah nakon potpisivanja Rimskog ugovora 1957. godine¹, Evropska zajednica nastojala je da ostvari unutrašnje evropsko finansijsko tržište putem maksimalne harmonizacije, odnosno ustanovljavanjem centralizovanog sistema regulatorne kontrole koja bi se primjenjivala u svakoj državi članici EU. Međutim, nedostatak sporazuma među državama članicama imao je za posljedicu da je ostvaren veoma mali progres. Usljed toga, Evropska zajednica se 80-tih godina prošlog vijeka opredijelila za usvajanje sistema minimalnih standarda i međusobnog prepoznavanja, zasnovanog na regulatornoj kontroli matične države članice.

Stvaranje jedinstvenog evropskog finansijskog tržišta nastojalo se ostvariti usvajanjem četiri velike grupe direktiva, sa osnovnim ciljem za ustanovljavanje minimalnih standarda u ovoj oblasti.

* Pravni fakultet, Podgorica

* Komisija za hartije od vrijednosti R. Crne Gore

¹ Rimski ugovor o Evropskoj Ekonomskoj zajednici, potpisan 25. marta 1957, stupio na snagu 1. januara 1958. godine

Bazični cilj ovog rada jeste da analizira pitanje uspješnosti harmonizacije regulative tržišta kapitala u EU usvajanjem velikog broja direktiva i pravila, kao i da ukaže na odgovor država članica na te direktive, odnosno na praktično postupanje država članica u cilju očuvanja interesa učesnika i institucija sa njihovih tržišta. Smatramo da je važno ukazati na političke i praktične teškoće u usvajanju i implementaciji direktiva jer se kod nas usklađenost sa direktivama i sekundarnim izvorima prava EU često mistifikuje i izjednačava sa idealnim stanjem.

1. Evropske direktive koje se odnose na tržište kapitala

U cilju ostvarivanja jedinstveno tržište hartija od vrijednosti na EU nivou usvojene su četiri grupe direktiva finansijskog prava. To su:

1. direktive o finansijskom izvještavanju;
2. direktive kojima se reguliše javna ponuda hartija od vrijednosti i kotiranje na berzi;
3. direktive kojima se regulišu organizovana tržišta; i
4. direktive kojima se regulišu učesnici na tržištu hartija od vrijednosti.

Prva grupa direktiva usvojena je sa ciljem da se ustanove minimalni standardi zaštite investitora u svim državama članicama EU. Ove direktive se većim dijelom odnose na privatne i javne kompanije i regulišu finansijsko izvještavanje i sa njim vezana pitanja. Prva direktiva kompanijskog prava² obezbjeđuje sistem transparentnosti za sve kompanije i zahtijeva izvještavanje o svim informacijama u vezi sa osnovnim dokumentima vezanim za poslovanje. Druga direktiva kompanijskog prava³ ima za cilj da ograniči javne ponude zbog insistiranja na konceptu “value per shares” i pravu preče kupovine. Četvrta direktiva o godišnjim računima⁴ zahtijeva da se godišnji finansijski izvještaji objavljuju kako bi obezbijedile “tačan i fer” prikaz imovine kompanije, dugova, finansijske pozicije, dobitka i gubitka. Po ovoj direktivi, dozvoljena je upotreba dva formata za bilans stanja i četiri obrasca za bilans uspjeha. Šesta direktiva o restrukturiranju⁵ zahtijeva da odluku o restrukturiranju donese skupština akcionara i zahtijeva punu informisanost akcionara. Sedma direktiva o konsolidovanim računima⁶ specificira kada računi mogu i pod kojim uslovima da se konsoliduju. Jedanaesta direktiva

² Vidi: Council Directive No. 68/151, 1968 O.J. (L 65) 8.

³ Vidi: Council Directive No. 77/91, 1977 O.J. (L 26) 1, izmijenjena Council Directive No. 92/101 1992 O.J. (L 347) 64.

⁴ Vidi: Council Directive No. 78/660, 1978 O.J. (L 222) 11, izmijenjena Council Directive No. 83/349, 1983 O.J. (L 193) 1; mijenjana više puta;

⁵ Vidi: Council Directive No. 82/891, 1982 O.J. (L 378) 47.

⁶ Vidi: Council Directive No. 83/349, 1983 O.J. (L 193) 1, izmijenjena Council Directive No. 89/666, 1989 O.J. (L 395) 36, izmijenjena Council Directive No. 90/604, 1990 O.J. (L 317) 57 (1990)

standardizuje oblast finansijskog izvještavanja filijala inostranih kompanija koje djelatnost obavljaju na domaćem tržištu.⁷

Ipak, ni ovako veliki broj direktiva nije pomogao da se ostvari osnovni cilj - harmonizacija odredbi o finansijskom izvještavanju i uporedivost finansijskih izvještaja. Evropska Komisija je relativno rano uvidjela ovaj problem u vezi sa finansijskim izvještavanjem i zaključila da mora izraditi strategiju kojom bi se povećala mogućnost upoređivanja finansijskih izvještaja evropskih kompanija. U isto vrijeme, popriličan broj evropskih kompanija odlučilo je da svoje finansijske izvještaje sačini u skladu sa opšteprihvaćenim principima revizije SAD ("Generally Accepted Accounting Principles - GAAP") kako bi se finansijski instrumenti koje izdaju te kompanije mogli kotirati na američkim berzama.⁸

Druga grupa Direktiva ustanovljava standarde izvještavanja u vezi sa javnim ponudama i kotiranjem hartija od vrijednosti. U vezi sa ovim pitanjem na EU nivou donijete su sljedeće direktive: Direktiva Savjeta o usklađivanju uslova za prijem hartija od vrijednosti u zvaničnu berzansku kotaciju⁹, Direktiva Savjeta o usklađivanju uslova za izradu, kontrolu i distribuciju prospekta koji mora biti javno objavljen kada su emitovane hartije od vrijednosti predmet trgovanja na berzama.¹⁰ Direktiva Savjeta EU o informacijama koje periodično moraju dostavljati kompanije čije su akcije primljene u zvaničnu berzansku kotaciju¹¹, Direktiva Savjeta EU o usklađivanju uslova za izradu, kontrolu i distribuciju prospekta koji se u slučaju javnih ponuda hartija od vrijednosti mora javno objaviti¹², Direktiva u vezi sa uzajamnim priznavanjem prospekata za javnu ponudu kao i podataka o hartijama uvrštenim u zvaničnu berzansku kotaciju¹³.

7 Vidi: Council Directive No. 89/666, 1989 O.J. (L 395) 36.

8 Vidi: Karmel, Roberta S, *The Case for a European Securities Commission*, Columbia Journal of Transnational Law, 1999, str.17.

9 Vidi: Direktiva Savjeta EU br. 79/279/EEC od 05.03.1979. ("Official Journal EU" br. L 66/21. od 16.3.79) o usklađivanju uslova za prijem hartija od vrijednosti u zvaničnu berzansku kotaciju; Prestala da važi 25.07.2001. godine i zamijenjena Direktivom 2001/34/EC (Directive 2001/34/EC of the European Parliament and of the Council of 28 May 2001 on the admission of securities to official stock exchange listing and on information to be published on those securities)

10 Vidi: Direktiva Savjeta EU br. 80/390/EEC od 17.03.1980. ("Official Journal EU" br. L 100. od 17.4.80) o usklađivanju uslova za izradu, kontrolu i distribuciju prospekta koji mora biti javno objavljen kada su emitovane hartije od vrijednosti predmet trgovanja na berzama. Prestala da važi 25.07.2001. Zamijenjena Direktivom 2001/34/EEC (Directive 2001/34/EC of the European Parliament and of the Council of 28 May 2001 on the admission of securities to official stock exchange listing and on information to be published on those securities Official Journal L 184 , 06/07/2001 P. 0001 – 0066).

11 Direktiva Savjeta EU br. 82/121/EEC od 15.2.1982. ("Official Journal EU" br. L 48. od 20.2.82) o informacijama koje periodično moraju dostavljati kompanije čije akcije su primljene u zvaničnu berzansku kotaciju. Prestala da važi 25.07.2001. godine. Zamijenjena Direktivom 82/121/EEC (Directive 2001/34/EC of the European Parliament and of the Council of 28 May 2001 on the admission of securities to official stock exchange listing and on information to be published on those securities Official Journal L 184 , 06/07/2001 P. 0001 – 0066).

12 Vidi: Direktiva Savjeta EU br. 89/298/EEC od 17.04.1989. ("Official Journal EU" br. L 124/8. od 5.5.89) o usklađivanju uslova za izradu, kontrolu i distribuciju prospekta koji se u slučaju javnih ponuda hartija od vrijednosti mora javno objaviti. Prestaje da važi 30.06.2005. godine. Zamijenjena Direktivom Savjeta EU br 2003/71/

13 Vidi: Direktiva 90/211/EEC od 23. aprila 1990. kojom se mijenja Direktiva 80/390/EEC u vezi sa uzajamnim priznavanjem prospekata za javnu ponudu kao i podataka o hartijama uvrštenim u zvaničnu berzansku kotaciju. Prestala da važi 25.07.2001. godine.

Harmonizacija zakonskih propisa u ovoj oblasti se nastojala ostvariti ustanovljavanjem pravila "međusobnog priznavanja" ("*mutual recognition*") prospekata za javnu ponudu i kotaciju. Međutim, ovaj cilj nije ostvaren, prvenstveno zbog rivaliteta evropskih berzi. Iako je princip "međusobnog priznavanja" postavljen vrlo usko i od značaja je samo pri simultanom zahtjevu za kotaciju na više berzi, međusobno priznavanje prospekata nije dovelo do željenog efekta, tj. nema obaveze da berza kotira hartije inostranih emitenata samo zbog toga što su one kotirane na berzi u drugoj državi članici EU. U stvari, berze insistiraju na prevođenju zahtjeva za kotacijom i uvijek ustanovljavaju dodatne zahtjeve emitentima koji nastoje da kotiraju svoje hartije. Projekat koji se nastojao ostvariti ovim direktivama je opšte međusobno priznavanje, međutim on nije doveo do željenog cilja i stvaranja pan-evropskog tržišta.

Treća grupa direktiva reguliše trgovanje hartijama od vrijednosti. U ovoj oblasti su Direktiva o insajder poslovanju i zloupotrebama na tržištu kapitala¹⁴ i Direktiva o ponudama za preuzimanje.¹⁵ Obje direktive su dugo bile predmet rasprave prije usvajanja.

Posebno se može istaći primjer predlaganja i usvajanja Direktive o ponudama za preuzimanje, koja je prvi put predložena još 1985. godine. Zbog neslaganja zemalja članica oko odredaba ove direktive ona je više puta odbijana i nanovo koncipirana. Nakon više neuspješnih pokušaja usvajanja, Evropska Komisija je usvojila tekst ove direktive tek 2004. godine i oročila krajnji rok za njenu implementaciju u nacionalna zakonodavstva država članica na kraj maja 2006. godine (21 godina nakon prvog prijedloga). Ovom direktivom se definišu samo načela ponude za preuzimanje, a odustalo se od definisanja bilo kakvih tehničkih detalja o sprovođenju javne ponude za preuzimanje.

Četvrta grupa direktiva propisuje regulativu poslovanja finansijskih učesnika. U težnji da harmonizuju propise u ovoj oblasti EU je donijela UCITS direktivu¹⁶ Direktivu o kapitalnoj adekvatnosti investicionih firmi i kreditnih institucija,¹⁷ Direktiva o investicionim uslugama u oblasti tržišta hartija od vrijednosti.¹⁸

¹⁴ Vidi: Direktiva br. 2003/6/EC od 28. januara 2003. godine o insajder poslovanju i zloupotrebama na tržištu kapitala.

¹⁵ Direktiva 2004/25/EC od 21. aprila 2004. o ponudama za preuzimanje.

¹⁶ Vidi: Direktiva Savjeta EU br. 88/220/EEC od 22. marta 1988. kojom se mijenja Direktiva br. 85/611/EEC o usklađivanju zakona, regulative i administrativnih uslova koja se odnose na preduzeća za kolektivna investiranja u prenosive hartije od vrijednosti - UCITS u vezi sa pitanjima investicionih politika. Tu su i Direktiva 2000/64/EEC od 7. novembra 2000. kojom se mijenja Direktiva 85/611/EEC, 92/49/EEC, 92/96/EEC i 93/22/EEC u vezi sa razmjenom informacija sa trećim državama, "Official Journal" br. L 290/27 od 2000. godine; Direktiva br. 2004/39/EEC od 21. aprila 2004. o tržištima finansijskih instrumenata kojom se mijenjaju Direktive br. 85/611/EEC, 93/6/EEC i 2000/12/EC i ukida Direktiva 93/22/EEC;

¹⁷ Vidi: Direktiva 93/6/EEC od 15. marta 1993. o kapitalnoj adekvatnosti investicionih firmi i kreditnih institucija

¹⁸ Vidi: Direktiva Savjeta br. 93/22/EEC od 10. maja 1993. o investicionim uslugama u oblasti tržišta hartija od vrijednosti. Prestaje da važi 29.04.2006. godine. Izmijenjena Direktivom 2004/39/EC

Jedan od osnovnih nedostataka plana harmonizacije i stvaranja jedinstvenog tržišta EU je bilo upravo opredjeljenje za ustanovljavanje minimalnih standarda. Evropskim direktivama se ne samo ustanovljavaju minimalni standardi već i ostavlja državama članicama da se proizvoljno opredijele za određenu strategiju implementacije pravila, što, povratno, ima za posljedicu veliki disparitet zakonskih rješenja. Osim problema ustanovljavanja zajedničkih standarda, regulatori se susrijeću i sa problemom tumačenja načina njihovog ostvarenja. Tako npr. gotovo svi regulatori tržišta kapitala ističu da im je cilj zaštita investitora i održavanje integriteta tržišta, ali se oni značajno razlikuju po pitanju načina ostvarenja ovih principa.

2. Lamfalusijeva inicijativa

Pitanje zbog čega nije došlo do stvaranja jedinstvenog tržišta kapitala na EU nivou bilo je predmet rasprave barem jednom u deceniji.¹⁹ Jula 2000. godine Savjet Evrope imenovao je "*Committee of Wise Men on the Regulation of European Securities Markets*" kojim je predsjedavao baron Aleksandar Lamfalusi. Zadatak ovog Komiteta je bio čisto proceduralnog karaktera – da se preispita sam proces donošenja regulative tržišta kapitala u Evropi, sa krajnjim ciljem ubrzanja i povećanja efikasnosti zakonodavnog procesa, kako bi on bio u stanju da odgovori promjenama na tržištu kapitala. Dakle, osnovni cilj Komiteta nije bio da utvrdi što bi trebalo regulisati, već na koji način je najbolje pristupiti regulativi tržišta kapitala.

Komitet je utvrdio nekoliko ključnih problema koji stoje na putu stvaranja integrisanog tržišta kapitala.²⁰ Prvo, da je proces donošenja pravnih akata EU isuviše spor i rigidan, kao i da mu nedostaje transparentnost. Takođe, Komitet je istakao da postoji veoma veliko odugovlačenje prilikom implementacije direktiva u nacionalno zakonodavstvo. Osnovni nedostatak, po mišljenju Komiteta, bio je da preveliki broj direktiva kojima se reguliše područje pružanja finansijskih usluga ne pravi razliku između "okvirnih principa" i detaljnih pravila neophodnih za implementaciju ovih principa, što upravo i jeste osnovni razlog koji regulativu EU u ovoj oblasti čini "sporom i rigidnom".²¹ Slično tome, Komitet je utvrdio da su tekstovi direktiva u ovoj oblasti suviše neodređeni. To ostavlja mogućnost za različita tumačenja i različito regulisanje istih pitanja u različitim nacionalnim državama, čime se narušava tzv. princip "konkurentne neutralnosti", pod kojim se podrazumijeva da

19 Vidi: *Segré Report (Commission 1966)*, *the Schmidt Report (Commission 1977)*, *the Wymeersch Reports I-III (Commission 1978-80)* i *Cecchini Report (Commission 1988)*, p

20 Vidi: *Committee of Wise Men (2001)*.

21 Vidi: *Gérard Hertig- & Ruben Lee, Four Predictions about the Future of EU Securities Regulations, Anton Philips Conference on Regulatory Competition in Europe (Tilburg, September 5-6, 2002)*.

raznovrsni regulatorni organi u EU treba da implementiraju regulativu EU na isti način.

Konačni izvještaj Komiteta (tzv. Lamfalusijev izvještaj) je publikovan 15. februara 2001. godine, a Savjet Evrope u Rezoluciji od 23. marta 2001. godine usvojio je neke od predloga Izvještaja, dok je Evropski Parlament usvojio ovaj izvještaj Rezolucijom od 5. februara 2002. godine²². Osnovna novina koju ustanovljava Lamfalusijev izvještaj je u tzv. četvorostepenom zakonodavnom procesu i to: nivo 1) ustanovljavanje okvirnih principa; nivo 2) donošenje tehničkih mjera za implementaciju; nivo 3) saradnja nacionalnih regulatora; nivo 4) primjena odredbi direktiva.

Od ova četiri nivoa, osnovna inovacija se odnosi na razlikovanje između okvirnih principa (nivo 1) i tehničkih mjera za implementaciju (nivo 2). Razlikovanje više nivoa zakonodavnog procesa treba da na EU nivou preslika razliku koja je na nacionalnom nivou predstavljena razlikom između primarne i sekundarne regulative. Ovaj izvještaj uvodi tzv. reformu upravljanja ("governance change") kojom se predviđa "*bottom up*" pristup regulativi umjesto dosadašnjeg "*top down*" pristupa.²³

Lamfalusijev predlog procesa donošenja regulative tržišta hartija od vrijednosti na EU nivou sastoji se u sledećem.

U okviru prvog nivoa ustanovljen je postupak suodlučivanja između Evropskog Parlamenta i Savjeta. Najprije, Evropska Komisija predlaže legislativni tekst ("Predlog") koji se podnosi Parlamentu i Savjetu. Parlament vrši tzv. prvo čitanje prije nego što dâ Mišljenje na predlog. Mišljenje parlamenta se potom dostavlja Savjetu, koji ili daje saglasnost na amandmane Parlamenta (i usvaja Predlog) ili ih mijenja usvajanjem Zajedničkog stava ("Common Position"). Ovaj akt se zatim dostavlja parlamentu na "drugo čitanje". Ukoliko Savjet prihvati primjedbe Parlamenta, Predlog je usvojen. Ukoliko Savjet ne prihvati predlog formira se tzv. *Conciliation Committee*, koji je sastavljen od jednakog broja predstavnika Savjeta i Parlamenta. U roku od šest nedelja Conciliation Committee donosi usaglašeni tekst – "Joint Text". Ako se ne može postići Sporazum, legislativni postupak je okončan, odnosno tekst nije usvojen i može se usvojiti jedino kroz ponovnu proceduru.

Na **drugom nivou** Komisija usvaja tehničke detalje potrebne za sprovođenje principa ustanovljenih na prvom nivou. Postupak donošenja tehničkih mjera implementacije se odvija po tzv. *comitology* postupku, s obzirom da je u proces njihovog usvajanja uključeno nekoliko Komiteta na nivou EU. Naime, u kasnijim fazama postupka na prvom nivou Komisija imenuje Komitet evropskih regulatora

²² Vidi: tačku 17 *European Parliament Resolution on the Implementation of Financial Services Legislation*, 5. Decembar 2002, 2001/2247(INI).

²³ Vidi: Manning Gilbert Warren III, *The Harmonization Of European Securities Law*, *International Lawyer*, spring 2003, str.220.p

hartija od vrijednosti (CESR - Committee of European Securities Regulators) i od njega zahtijeva da pripremi predlog tehničkih mjera za one odredbe sporazuma koje zahtijevaju mjere implementacije. Osnovna svrha ovih mjera implementacije je obezbijediti da se legislativni akti iz prvog nivoa primjenjuju na isti način širom zajednice. CESR konsultuje investitore, emitente i druge učesnike na tržištu. Nakon okoćanja konsultativnog procesa, CESR dostavlja, u formi nacrtu, tzv. tehničke mjere implementacije Komisiji na razmatranje. Na osnovu ovako sačinjenih preporuka Komisija sačinjava sekundarne izvore prava EU – Pravilnike i Direktive. Nacrti ovih akata se zatim dostavljaju European Securities Committee-u (ESC) na odobrenje. Odobrenje od ESC-a je neophodno prije usvajanja konačnog teksta od strane Komisije. Parlament može prigovoriti protiv takvog teksta donošenjem Rezolucije u roku od 3 mjeseca, ukoliko smatra da predložene mjere prevazilaze ovlašćenja Komisije. U tom slučaju se mora nanovo preispitati tekst u skladu sa primjedbama Parlamenta.

Na **trećem nivou** ustanovljava se nadležnost CESR-a da vrši koordinaciju i nadzor nad sprovođenjem ovog nivoa. U cilju što usklađenije implementacije odredbi sekundarnih izvora prava EU u nacionalnim zakonodavstvima, CESR razmatra probleme vezane za implementaciju odredbi ovih izvora u nacionalnom zakonodavstvu i izdaje Uputstva, Preporuke ili Standarde. Ovi akti nijesu obavezujući, ali ih se države najčešće pridržavaju prilikom implementacije odredbi u nacionalnom zakonodavstvu.

Na **četvrtom nivou**, Komisija koja je odgovorna za primjenu legislative Evropske zajednice, provjerava da li se države članice pridržavaju usvojenih EU pravila. Ukoliko je neophodno, Komisija može preduzeti pravne radnje protiv država članica pred Evropskim sudom pravde.

U ovakvom zakonodavnom sistemu, ESC bi trebao da predstavlja neku vrstu "embriona Evropske Komisije za hartije od vrijednosti". Ipak, treba imati u vidu da ovlašćenja ESC-a, kako sada stoje stvari, ne obuhvataju opšta ovlašćenja za primjenu propisa.

Lamfalusijev Komitet je posebno razmatrao pitanje potrebe i opravdanosti formiranja jedne regulatorne agencije na teritoriji EU i odlučio da preporuči da se ne ustanovi supranacionalna Evropska regulatorna agencija tržišta hartija od vrijednosti. Po mišljenju Komiteta, bilo bi nepraktično ustanoviti centralnog regulatora tržišta hartija od vrijednosti. Lamfalusijev pristup regulativi primijenjen je

prilikom donošenja skorašnjih direktiva, kao npr. Direktive o prospektu²⁴ i Direktive o zabrani manipulacija na tržištu.²⁵

3. Implikacije EU direktiva u vezi sa pitanjem konkurencije regulatora

Direktivama Evropske Unije se, s jedne strane, nastojala ostvariti harmonizacija zakonskih propisa, a sa druge pospješiti konkurencija regulatora. U okviru Evropske unije, države članice moraju da implementiraju i ustanove regulativu tržišta koja sadrži minimalne standarde, ali su, sa druge strane, ovlašćene da ustanove i strožije zahtjeve, ukoliko se opredijele za ustanovljenje tih strožijih standarda.

Ustanovljavanjem ovih principa stvoreni su osnovni preduslovi ograničene regulatorne konkurencije, i to: 1) različitost regulatornih režima – jer je državama članicama ostavljena sloboda da ustanovljavaju strožije standarde, a ne da se izričito pridržavaju odredbi direktive, i 2) mobilnost učesnika na tržištima – ukoliko neka država članica ustanovi strožija pravila, ustanovljenje tih strožijih pravila nije prepreka koja onemogućava pristup tržištima.

Pitanje se, svakako, postavlja da li je, usvajanjem direktiva na EU nivo, uopšte moguće govoriti o konkurenciji regulatornih sistema. Naime, neke empirijske studije pokazale su da postoje brojne praktične teškoće vezane za implementaciju Direktive o usklađivanju uslova za izradu, kontrolu i distribuciju prospekta, i to: a) kada prospekt treba da se upotrijebi u drugoj državi članici neophodno ga je prevesti na jezik te države članice (uz to, od emitenta se zahtijeva da uz prospekt pismeno dostave i informaciju o poreskom sistemu, što upotrebu ovog koncepta čini skupom i nepraktičnom); b) nacionalni regulatori najčešće ustanovljavaju barijere praktičnom sprovođenju propisa, npr. zahtijevajući da oni odobre prospekt, što u izvjesnim slučajevima može trajati isuviše dugo.²⁶

Ove i brojne druge praktične teškoće vezane za primjenu principa međusobnog priznavanja ograničavaju koristi koje proizilaze iz upotrebe ovog principa.

Direktive, iako su imale za prvenstveni cilj da omoguće konkurenciju regulatora, nijesu dovele do promjena ponašanja učesnika na tržištu u smislu korišćenja mogućnosti koje pruža internacionalizacija tržišta kapitala. Naime, tzv. *Jackson* –

24 Izmijenjeni predlog Directive of the European Parliament and of the Council on the Prospectus to be published when securities are offered to the public or admitted to trading and amending Directive 2001/34/EC, COM (2002) 460 final -- 2001/117 (COD) (Aug. 2002), O.J. (C 020 E), 28/01/2003.

25 Directive 2003/6/EC of the European Parliament and of the Council of 28 January 2003 on insider dealing and market manipulation (market abuse). Direktiva br. 2003/124/EC od 22 decembra 2003 o implementaciji Direktive 2003/6/EC u vezi sa definicijom i javnim objavljivanjem insajderskih informacija i definicijom zloupotreba na tržištu kapitala (Commission Directive 2003/124/EC of 22 December 2003 implementing Directive 2003/6/EC of the European Parliament and of the Council as regards the definition and public disclosure of inside information and the definition of market manipulation)

26 Vidi: Howell E. Jackson - Eric J. Pan, *Regulatory Competition In International Securities Markets: Evidence From Europe In 1999--Part I*.

Pan empirijsko istraživanje pokazalo je da se države članice uopšte ne koriste principom međusobnog priznavanja. Štoviše, isto istraživanje je pokazalo da, iako američko pravo poznaje strožije zahtjeve u vezi sa izvještavanjem, kompanije usmjeravaju više javnih ponuda i kotacija na američko, nego na tržišta drugih država članica.²⁷ Dakle, ne može se reći da postoji konkurencija regulatora. Konkurencija na EU tržištu ne vodi ka ustanovljavanju manje strogih, već naprotiv, u mnogome strožijih pravila, i time, zatvaranju nacionalnih tržišta. Naime, sadašnja praksa u Evropi je da države članice EU ustanovljavaju strožija pravila o izvještavanju – poput američkih.²⁸

4. Odgovor evropskih zemalja na težnju EU za harmonizacijom

Skorašnji pokušaji Evropske Unije da ustanovi pravila slobodnog kretanja kapitala i obavljanja investicionih usluga između država članica nijesu doveli do konsenzusa. Veoma žučne debate između država članica koncentrisale su se uglavnom oko pitanja da li Evropska Unija treba da reguliše vanberzansko trgovanje hartijama od vrijednosti u okviru Unije. Po ovom pitanju države članice podijeljene su u dvije grupe. Jedna grupa država koju predvodi Francuska, popularno nazvana "Club Med" ili "protekcioniistička grupa" protivi se liberalnom uspostavljanju principa regulative EU. Ova shvatanja dijele i Italija, Španija i Belgija. Druga grupa država, koju predvodi Njemačka, popularno nazvana "North Sea Group" zalaže se za brzu liberalizaciju evropskog zakonodavstva u vezi sa pružanjem finansijskih usluga. Ovoj grupi pripadaju i Velika Britanija, Irska i Holandija.

Ovako oštra podjela među državama članicama nije zasnovana samo na razmatranju različitih ekonomskih posljedica koje proizilaze, npr. iz uspostavljanja berzanskog ili vanberzanskog tržišta. Ova borba se u velikoj mjeri zasniva na već očiglednom političkom konfliktu u vezi sa pitanjima trgovanja hartijama od vrijednosti (npr. pitanja odgovarajućeg nivoa zaštite investitora, slobodnog kretanja usluga itd).

Iako je i u Bijeloj knjizi²⁹ istaknut cilj da se "uklone barijere među berzama i ustanovi sistem trgovanja hartijama od vrijednosti od internacionalnog interesa" i postignut značajan rezultat na planu harmonizovanja bankarskog sektora, kada je u pitanju harmonizovanje finansijskih usluga i danas je prisutna oštra suprotstavljenost shvatanja. "Kompletna liberalizacija kretanja kapitala nije dovoljan uslov za

27 Vidi: Pan, Eric J, *Harmonization Of U.S.-EU Securities Regulation: The Case For a Single European Securities Regulator*, Law and Policy in International Business, Winter, 2003, str.519.

28 Vidi: Pan, Eric J, *op.cit.* str.531.

29 *Completing the Internal Market: White Paper from the Commission to the European Council* (Milan, 28-29 June 1985); COM(85) 310, June 1985

ostvarivanje stepena finansijske integracije neophodnog za stvaranje zajedničke finansijske oblasti".³⁰

Oštra suprotstavljenost ova dva shvatanja po pitanju harmonizacije prava hartija od vrijednosti proističe direktno iz različitog značaja vanberzanskog tržišta u pojedinim od ovih država. Nije slučajno da se upravo Njemačka i Velika Britanija, države koje su najviše finansijskih sredstava uložile u razvijanje sistema vanberzanskog trgovanja, zalažu za liberalizaciju. Velika Britanija zastupa shvatanje da su berze suštinski zastarjele u svijetu koga karakterišu brze promjene i obimno trgovanje akcijama. Stav Velike Britanije da vanberzansko tržište ne treba regulisati pravilima Unije nije iznenađujući, kao ni stav protekcionističke grupe "Club Med", čija manja i protekcionistička tržišta nemaju snage da se bore sa engleskim. Brzo usvajanje direktiva³¹ i "sistema pasoša", kao osnovne karakteristike regulative EU u ovoj oblasti imao bi za posljedicu veoma značajne poremećaje ravnoteže finansijske moći između država članica i učinilo nemogućim, ili bar teško ostvarivim, da tržišta ostalih evropskih članica ostanu, ili postanu konkurentna Londonu kao internacionalnom finansijskom centru. Kritike koje Velika Britanija daje u vezi sa predlozima "Club Med" grupe zasnovane su na pretpostavljenom protekcionističkom stavu ovih država članica i "njihovom odbijanju da u dovoljnoj mjeri prihvate razlike između načina trgovanja u Engleskoj, zasnovanog na *market-mejkerima*, koji kontinuirano prave tržište za određene instrumente tržišta kapitala, i drugih sistema kliringa, poput francuskog, 'kada možete trgovati samo ako ima nekoga ko sa vama želi da trguje'.³²

Strah od dalje ekspanzije londonskog tržišta od strane država protekcionističkog stava nije za čuđenje. Naime, od kada je 1986. londonsko tržište deregulisano, London je postao jedan od najznačajnijih centara vanberzanskog trgovanja, naročito inostranim hartijama od vrijednosti. Obzirom da članovi londonskog tržišta nijesu opredijeljeni na osnovu geografskih kriterijuma, ono ima značajnu prednost u globalnom biznisu poslovanja hartijama od vrijednosti.

Njemačko tržište kapitala je primjer veoma deregulisanog tržišta. Njemačka je tradicionalno naklonjena ovakvom deregulatornom sistemu. Reformama 1984-1985. godine kojom je njemačko tržište dalje deregulisano i uklonjene neke tadašnje barijere prema stranim investitorima i emitentima. Njemačka nije poklekla pred strahom od ekspanzije londonskog tržišta usljed internacionalizacije. Njemački stav

30 Dominique Servais, *A Single Financial Market-Liberalization Of Capital Movements And Financial Integration: Attainment Of Economic And Monetary Union*, Luxembourg, 1991, str.48.

31 Ovdje treba imati u vidu da se začetak podjele ova dva shvatanja nalazi u pitanjima koja su bila regulisana Direktivom Savjeta br. 93/22/EEC od 10. maja 1993. o investicionim uslugama u oblasti tržišta hartija od vrijednosti ("Official Journal" br. L 141 od 11.06.1993 godine). Ova direktiva prestala je da važi 29.04.2004. godine. Izmijenjena Direktivom 2004/39/EC (Official Journal L 145, 30/04/2004 P. 0001 – 0044).

32 Vidi: Maggie Fox, *UK Government Urges Sensible EC Investment Rules*, Reuters, 11 septembar 1991.

u vezi sa liberalizacijom je prilično jasan: konkurencija, a ne protekcionizam, najbolja je strategija na globalnom tržištu hartija od vrijednosti. Ova ekonomska pozicija je prerasla u političku podršku njemačkih predstavnika u EU nastojanjima Velike Britanije da se ustanovi nerestriktivni "sistem pasoša" za investicione usluge. Frankfurt je nekoliko puta istakao svoje neodobravanje bilo kakvog državno sankcionisanog monopolskog prava berzi ili zabrane vanberzanskog trgovanja pozivajući se na nepostojanje bilo kojih dokaza koji ukazuju da vanberzansko trgovanje negativno utiče na cijene na berzi.³³

Stav Francuske, kao najsnažnijeg protagoniste stavova "Club Med" grupe, jeste da dalja liberalizacija i "sistem pasoša" ne vode ka ostvarivanju principa tržišne transparentnosti i potrebe minimalne zaštite investitora. Zastupnici ovog shvatanja ističu da berze imaju suštinsku ulogu u vezi sa zaštitom investitora, zbog strožijih zahtjeva u vezi sa izvještavanjem, mogućnosti berzi da biraju svoje članstvo i kontrolišu postupanje svojih članova. Francuska smatra da je propisivanje "pasoša domaće države" EU regulativom diskriminatorno, obzirom da se time prenebregava francuska regulativa koja je i ustanovljena sa osnovnim ciljem zaštite investitora.

Ovakav strah je bio podsticaj i za preduzimanje restriktivnih mjera italijanske vlade što zahtijeva da se strane brokerske kuće registruju u Italiji ukoliko žele da trguju hartijama od vrijednosti na italijanskom tržištu. Takve odredbe su, suštinski, protekcionističke i nesaglasne kako sa Rimskim ugovorom, tako i sa Bijelom knjigom.

Države "Club Med" grupe se, predvođene Francuskom, stoga zalažu za princip "koncentracije", pod kojim se podrazumijeva zahtjev da se trgovanje određenom hartijom od vrijednosti mora obavljati isključivo na regulisanom tržištu države članice u kojoj je ta hartija od vrijednosti kotirana i isključenje mogućnosti izvršenja naloga na neregulisanim tržištima. Francuska predlaže ovaj princip, zajedno sa zahtjevom transparentnosti, kao način da se zabrani tzv. nedovoljno regulisanim (*lightly regulated*) tržištima da imaju primat nad veoma regulisanim tržištima koja funkcionišu na sistemu naloga. Francuska ističe da je ovaj princip potreban da se zaštite "udovice, siročići i ostali mali investitori"³⁴. Države druge grupe odgovaraju da je ovakvo obrazloženje zaista dirljivo, ali da iza njega stoji stvarna potreba dijela evropskih država da zaštite svoje berze od konkurencije. Naime, srž debate je u veoma praktičnom ekonomskom stavu. Dok je na francuskom vanberzanskom tržištu dozvoljeno trgovanje samo na sistemu uparivanja naloga, londonsko je u značajnoj mjeri manje regulisano. Na londonskom tržištu se obavlja oko 90%

³³ Vidi: Friedrich K. Kubler, *Institutional Ownership and Corporate Managers: A German Dilemma*, 57 Brook. L. Rev. 97, 106 (1991)

³⁴ Vidi: Manning Gilbert Warren III, *The European Unions Investment Services Directive*, *University of Pennsylvania Journal of International Business Law*, Summer 1994.

međudržavnog vanberzanskog tržišta. Francusko "hors cote", ili vanberzansko tržište, jednostavno nije ekvivalent londonskom s obzirom da se na njemu može trgovati samo akcijama koje nijesu kotirane na berzi i ne smije se trgovati blokom akcija. U ovoj činjenici leži sama suština francuskog zalaganja da se trgovanje hartijama od vrijednosti obavlja samo na regulisanim tržištima. Takođe, Francuska je motivisana i drugim razlozima. Zbog tradicionalnog monopola koji imaju brokeri, Francuska nije spremna da učini slobodnim pristup berzama.

Ovdje se nailazi na drugo pitanje koje je u velikoj mjeri podijelilo države članice a to je pitanje transparentnosti. Kako je prvobitno predložila Francuska, a kasnije prihvatile druge države članice "Club Med" grupe, kombinacija principa koncentracije i transparentnosti primorala bi investitore da trgovinu hartija od vrijednosti obavljaju samo na transparentnim tržištima. Francuska predlaže detaljna pravila u vezi sa transparentnošću, kao npr. automatsko izvještavanje o cijeni i obimu svih transakcija koje se obavljaju na regulisanom tržištu. Francuska podržava poziciju da strožija pravila u vezi sa transparentnošću imaju veliki značaj za obezbjeđenjem adekvatnog nivoa zaštite investitora i smanjenje rizika po konkurentska tržišta. Njemačka i Velika Britanija, podržane od strane drugih članica svoje grupe, insistiraju na stavu da je ograničena "tajnost" u vezi sa transakcijama bila od prevashodnog interesa za zaštitu market makera, profesionalnih i institucionalnih investitora, tvrdeći da bi "istovremeno detaljno izvještavanje u vezi sa transakcijama hartijama od vrijednosti negativno uticalo na njihovu likvidnost."³⁵

U vezi sa ovim pitanjem postignuta je određena saglasnost, iako su dotada postojala veoma suprostavljena shvatanja. Usljed straha da bi usvajanjem regulative koja insistira na automatskom izvještavanju "regulativom bili izbačeni iz biznsa" Njemačka i Velika Britanija prihvatile su koncept "odloženog izvještavanja".

5. Zaključak

Zbog veoma velikih razlika u strukturi nacionalne regulative finansijskog tržišta i političkih implikacija liberalizacije regulative finansijskog tržišta, težnja za stvaranjem jedinstvenog evropskog tržišta kapitala nije mogla biti ostvarena implementacijom velikog broja direktiva.

Velikom broju direktiva je naročito doprinijela činjenica da se, u nedostatku drugih legislativnih instrumenata, direktivama obično reguliše veoma širok krug pitanja i postavljaju načelna rješenja, dok se sa druge strane njima postavljaju i vrlo rigidna, tehnička pravila. Ovakav zakonodavni pristup sa jedne strane vodi neodređenosti

³⁵ *Ibid.*

(kada se postavljaju samo okvirni principi), a sa druge strane pretjeranom propisivanju.

Takođe, ovakav zakonodavni proces na supranacionalnom EU nivou karakteriše velika strogost i usporenost. Naime od dana kada se određena direktiva usvoji do dana kada bude implementirana u nacionalno zakonodavstvo, u velikom broju slučajeva, odredbe direktiva je već potrebno mijenjati jer one ne odgovaraju zahtjevima koje se postavljaju pred tržište kapitala.

Stoga se ističe da se veći stepen harmonizacije može ostvariti samo daljom deregulacijom. Pri tome, značajno je istaći da deregulacija ne predstavlja puko smanjivanje regulatornih ograničenja, već predstavlja sveobuhvatnu ideologiju koja zastupa smanjivanje uloge države na tržištu.³⁶

Tek nakon takvog smanjivanja uloge države na tržištu može doći do stvaranja konkurentnih tržišta. Najkonkurentnijim se, dabome, moraju pokazati ona tržišta koja se odlikuju najmanjom intervencijom države, najvećom likvidnošću, najnižim transakcionim troškovima, najvećom slobodom inoviranja, kao i najnižim poreskim obavezama učesnika na tržištu.

Literatura:

1. Baldwin R, Cave M, *Understanding Regulation: Theory, Strategy and Practice*, Oxford University Press, 1999.
2. Blundell J, Robinson C, *Regulation Witout the State*, Occasional Paper 109, Institute of Economic Affairs, London, 1999.
3. Choi S. J., Guzman A. T., *National Laws, International Money; Regulation in a Global Capital Market*, Fordham Law Review, 1997.
4. De Rosa D., *In Defence of Free Capital Market, Case Against a New International Financial Architecture*, Blumberg Press, 2001
5. Geiger, Uri, *Harmonization of Securities Disclosure Rules in the Global Market: A proposal*, Fordham Law Review, 1998.
6. Karmel R S, *The Case for a European Securities Commission*, Columbia Journal of Transnational Law, 1999.
7. Lastra R. M, *The Governance Structure for Financial Regulation and Supervision in Europe*, Columbia Journal of European Law, 2003.
8. Macey J. R, *Regulatory Globalization as a Response to Regulatory Competition*, Emory Law Journal, 2003.

36 Vidi: Schwartz, Joseph M., *Democracy Against The Free Market: The Enron Crisis And The Politics Of Global Deregulation*, Connecticut Law Review, Spring, 2003, str.1097.

9. Macey J. R., *Regulation and Disaster: Some observation in the Context of Systematic Risk*, Brookings-Wharton papers on Financial Services, 1998.
10. Mahoney P, *Public and Private Rule Making in Securities Markets*, Policy Analysis, Cato, No. 498, 2003
11. Mishkin F., Eakins S., *Financial Markets and Institutions*, Addison Wesley, 2004
12. Pan E. J, *Harmonization Of U.S.-EU Securities Regulation: The Case For a Single European Securities Regulator*, Law and Policy in International Business, 2003.
13. Pistor K., *The Standarization of Law and its Effect on Developing Economies*, American Journal of Comparative Law, 2002.
14. Taylor M, *The Search for a New Regulatory Paradigm*, Mercer Law Review, Spring 1998
15. Vukotić V., *Svjesni i (ili) spontani poredak*, Institut društvenih nauka, Beograd, 1999

Slobodan Lakić*

Strateški izbor režima monetarne politike - u susret evropskim (monetarnim) integracijama

Abstract

Monetary policy regimes encompass the constraints or limits imposed by custom, institutions and nature on the ability of the monetary authorities to influence the evolution of macroeconomic aggregates. A nominal anchor can be interpreted as a commitment by the central bank to impose strict limits on the process generating the economy's inflation rate. In principle, there are four broad monetary policy strategies that can produce a nominal anchor that credibility constraints the discretion of the central bank over the medium term: "hard" exchange-rate pegs, "soft" exchange-rate pegs, monetary targeting, and inflation targeting. An important decision for the Central and Eastern European countries seeking membership in the European Union is choosing the most appropriate exchange rate regime. Discussion of the optimal monetary and exchange rate arrangements for an emerging market economy have traditionally centered on fixed or flexible exchange rate or (most often) some hybrid of the two, perhaps combined with capital controls or other regulatory measures. Managing the euro entry process will be a challenging task.

Key words: *monetary policy (strategies, regimes, frameworks), emerging market economies, european integration, central bank, dollarization, inflation targeting, currency board, exchange rate mechanism II, euro*

Za ostvarivanje krajnjeg cilja monetarne politike neophodno je izvršiti adekvatan strateški izbor politike. Izbor optimalne strategije, kojim se mogu inkorporirati elementi različitih pristupa, uglavnom zavisi od individualnih okolnosti u pojedinim zemljama – njihove veličine, inostranih trgovinskih veza, finansijske strukture. Efikasna strategija monetarne politike mora zadovoljiti nekoliko kriterijuma: mora biti usko povezana (usklađena) sa konačnim ciljem stabilnosti cijena; mora biti transparentna i razumljiva (shvatljiva) opštoj publici; pristup politike mora imati dugoročnu validnost. Ispravnost (valjanost) strategije monetarne politike, zajedno sa mjerama tekuće monetarne politike, ključna je za kredibilitet i reputaciju centralne banke. Uvjerljiva strategija pomaže da se stabilizuju inflaciona očekivanja na željeno

* *Ekonomski fakultet - Podgorica*

niskom nivou. Tekuća monetarna politika mora biti sposobna da fleksibilno reaguje na određene okolnosti u specifičnom slučaju, ali ta fleksibilnost mora biti ugrađena u nedvosmisleni bazičnu strategiju na način da se održi povjerenje u monetarnu politiku koja služi krajnjem cilju stabilnosti cijena.

Nakon sloma bretonvudskog sistema, većina zemalja u razvoju uvela je neku formu targetiranja deviznog kursa, a danas dvije trećine ovih zemalja ima aranžmane zasnovane na fleksibilnom deviznom kursu. Ipak, izvjestan broj ekonomija u razvoju i tranziciji nastavio je da održava fiksne ili kvazi-fiksne devizne kurseve, dok su neke ekonomije koje su iskusile visoku inflaciju (poput Brazila, Argentine, Bugarske) efektivno koristile vezane (*pegged*) kurseve kako bi brzo suzbile inflaciju. Takođe, uslovi za održavanje sistema fiksnog deviznog kursa postali su mnogo zahtjevniji usljed rastuće integracije svjetskih tržišta kapitala, povećane nestabilnosti tokova kapitala (*capital flows*) nakon krize EMS-a 1992. godine, odnosno nakon finansijskih kriza u Aziji i Latinskoj Americi. Konsekventno, zemlje u razvoju i tranziciji koje još održavaju fiksni devizni kurs kao nominalno sidro monetarne politike potpadaju pod pritisak da se preusmjere prema fleksibilnijim aranžmanima ili ostalim ekstremnim oblicima kao što su valutni odbor ili kompletna dolarizacija.

U zemljama u razvoju, monetarna politika posljednjih godina postaje sve više bitna, čak iako su računi kapitala progresivno liberalizovani. Razlog je u tome što su velika kretanja globalnog kapitala tokom druge polovine 90-ih prisilile mnoge od ovih zemalja da napuste fiksne ili gotovo upravljane režime deviznog kursa. Takva skorašnja kretanja dala su novi obris staroj, dubljoj lekciji - da slobodno mobilan kapital, samostalna monetarna politika i fiksni devizni kursevi formiraju "nemoguće trojstvo". Moguće je imati bilo koje od ove dvije politike, ali ne sve tri. U okruženju globalizovanih tržišta kapitala, postoji manje prostora za razilaženje pogleda između tržišnih učesnika o odgovarajućem stavu deviznog kursa i monetarne politike, manje vremena za prilagođavanje na šokove, i više pritiska za postizanje bliže konvergencije ekonomskih performansi među trgovinskim partnerima. Kao rezultat, izvjestan broj zemalja u razvoju uveo je ili ozbiljno razmatra uvođenje režima sa većom fleksibilnošću deviznog kursa, odnosno većim djelokrugom za monetarnu politiku.

Tradicionalno, monetarna pravila bila su zasnovana na funkcionisanju monetarnih instrumenata. Međutim, u okruženju velikih međunarodnih tokova kapitala sa stalnim finansijskim inovacijama i čak sofisticiranijim tržištima aktiva, postalo je teže implementirati pravila zasnovana na instrumentu, posebno ona koja su zasnovana na monetarnim agregatima. U skladu sa tim, centralne banke su sve više prihvatale pristup inflacionog targetiranja, koja bi po nekim autorima (Khan, 2003) mogla da riješi problem nemogućeg trojstva. U nekim slučajevima ovaj pristup je pomogao da monetarna politika postane dosljednija, transparentnija i kredibilnija. A

ako bi inflaciono targetiranje bilo podržano odgovarajućim fiskalnim mjerama, pomoglo bi kreatorima politike da lagano održavaju stope inflacije na niskom nivou dozvoljavajući im izvjesnu diskreciju pri stabilizaciji outputa. Ovaj monetarni režim je postao popularan sa rezultatima koji obećavaju, ali i sa ograničenjima - nedostacima kada se to tiče bankarskog sistema, fiskalnih performansi i volatilnosti deviznog kursa.

Održavanje stabilnosti cijena je u euro zoni primaran cilj zajedničke monetarne politike i svi aspekti monetarne politike ECB služe da se ostvari ovaj cilj. Centar strategije je objavljivanje kvantitativne definicije njenog primarnog cilja - cjenovne stabilnosti. Ostvarenje cilja je olakšano osloncima (*pillars*) koji predstavljaju instrumente, a ne ciljeve samostalne politike koji imaju vrijednost po svom vlastitom pravu. Uz dato vremensko kašnjenje u transmissionom procesu monetarne politike, centralne banke bi trebalo da budu usmjerene unaprijed (*forward-looking*) i da imaju srednjoročnu orijentaciju. Odluke monetarne politike moraju uzeti u obzir neizvjesnosti sa kojima se suočava ECB, razmatranjem pouzdanosti raspoloživih ekonomskih indikatora, strukture ekonomije u euro zoni i transmissionog mehanizma zajedničke monetarne politike.

Strategija koju je usvojila ECB konstituiše okvir koji dopušta diversifikovani pristup. Vodeća uloga koja se dodjeljuje novcu (prvi oslonac) omogućuje da se monetarna kretanja temeljito analiziraju, uzimajući u obzir konačnu monetarnu prirodu inflacije. Istovremeno, drugim osloncem se ostali oblici analize uključuju u proces politike, poput istraživanja međuodnosa ponude i tražnje ili troškovnih pritisaka. Time su kratkoročne promjene i rizici za stabilnost cijena uzeti takođe u obzir, uz činjenicu da se takva kratkoročna dinamika cijena može prenijeti na srednjoročna cjenovna kretanja. U svom predstavljanju javnosti, strategija ECB pokazuje se mnogo složenijom nego neke alternative, mada ova kompleksnost reflektuje okruženje u kojem se donose odluke politike. ECB je usvojila novu (nefamilijarnu) strategiju, koja se razlikuje od onih koje su slijedile ostale centralne banke prije uvođenja zajedničke monetarne politike.

Savjet guvernera ECB odabrao je neortodoksni miks elemenata monetarnog i inflacionog targetiranja. *Prvo*, korakom koji predstavlja odjek pristupa monetarnog targetiranja Bundesbanke, ECB je dodijelila novcu prominentnu ulogu (prvi oslonac) ukazujući da novac predstavlja “prirodno, čvrsto i pouzdano nominalno sidro monetarne politike”. *Drugo*, uključivanjem elemenata koji su u bliskoj vezi sa pristupom inflacionog targetiranja, strategija obuhvata drugi oslonac koji procjenjuje inflacione trendove zasnovane na “mnoštvu faktora koji uobičajeno utiču na

promjene cijena na kratak rok”. *Treće*, ECB definiše stabilnost cijena kao iz godine u godinu povećanje HICP indeksa za euro zonu ispod 2%, tokom srednjeg roka³⁷.

1. Klasifikacija i izbor monetarnih režima

Miškin (1997, 1999) je istraživao četiri bazična tipa režima monetarne politike za smanjenje i kontrolu inflacije: targetiranje deviznog kursa, monetarno targetiranje, inflaciono targetiranje i monetarnu politiku sa implicitnim, ali ne eksplicitnim sidrom. Umjesto targetiranja inflacije predlažu se i targeti stope rasta nominalnog BDP. posljednje rješenje nije odgovarajuće za tranzicione ekonomije u razvoju, a kao strateški izbor se može preporučiti korporativnim i zemljama koje su uznapredovale. Problem je u kontrolisanju nominalnog dohotka polazeći od dugih i promjenljivih (i različitih) vremenskih kašnjenja efekata monetarne politike na nivo cijena i realni output. Takođe, nominalni dohodak bi trebalo da bude predmet značajne revizije podataka koji se opet tazlikuju za nivo cijena i realni output.

Prema Miškinu (2001), u principu postoje četiri šire strategije koje mogu proizvesti nominalno sidro³⁸ koje kredibilno ograničava diskreciju centralne banke tokom srednjeg roka: tvrdo i meko vezivanje deviznog kusa, monetarno i inflaciono targetiranje. Pažnja usmjerena na to da li režim monetarne politike prikladno ograničava diskreciju prilikom kreiranja monetarne politike sugerise da postoje tri bazična okvira koji zaslužuju ozbiljnu diskusiju kao moguće, dugoročne strategije monetarne politike u zemljama u razvoju: tvrdo vezivanje deviznog kursa, monetarno targetiranje i inflaciono targetiranje³⁹. Peta moguća strategija koja se smatra odgovarajućom za polu-otvorene ekonomije je targetiranje nominalnog dohotka koja ipak nije imala praktično uporište u bilo kojoj zemlji, a može se posmatrati i kao širi ekvivalent inflacionom targetiranju pod određenim pretpostavkama.

Usmjeravajući pažnju na zemlje u razvoju, Vagner (1998) je apostrofirao targetiranje deviznog kursa, monetarno targetiranje, inflaciono targetiranje, targetiranje

³⁷ Pojavljivanje i širenje pokrivenog inflacionog targetiranja kao strategije monetarne politike početkom 90-ih postavilo je novi nivelator za usidravanje cjenovne stabilnosti. Strategija monetarne politike ECB jasno naglašava, prema Jegeru, ključne elemente okvira inflacionog targetiranja. Do kog stepena strategija usidravanja ECB odstupa od pokrivenog inflacionog targetiranja kao nivelatora, vidjeti: Jaeger, 2003; str. 10-13.

³⁸ Nominalno sidro je javno objavljena nominalna varijabla koja služi kao target za monetarnu politiku. Nominalno sidro pospješuje stabilnost cijena uticajem na vrijednost novca i time suzbijanjem inflacionih očekivanja.

³⁹ Meka vezivanja su tokom 90-ih ispoljila ozbiljne nedostatke kao srednjoročna strategija monetarne politike u industrijskim zemljama i zemljama u razvoju.

nominalnog dohotka i, zasebno, zone klizajućeg deviznog kursa. Posljednja strategija, popularna u zemljama sa umjerenom inflacijom i srednjim dohotkom, pogotovo kad se uzima klizni paritet unaprijed, predstavlja nastojanje da se kombinuje nominalno usidranje sa dovoljnom fleksibilnošću da se isključi apresijacija realnog devinog kursa. U malim i otvorenim ekonomijama moguća je koegzistencija dva nominalna sidra, kao izlazna strategija. U ovim zemljama monetarna politika bila je zasnovana i na zoni klazajućeg deviznog kursa i na inflacionom targetu, mada je ovdje efikasnost u postizanju dzinflacije praćena i izvjesnim poteškoćama.

Polazeći od izbora i jasnoće nominalnog sidra, Stoun i Bundia (2004) prezentirali su "novu klasifikaciju" monetarnih režima: monetarna ne-autonomija, labavo sidro, novčano sidro, vezanje deviznog kursa, pokriveno (*full-fledged*) inflaciono targetiranje, implicitno sidro stabilnosti cijena i otvoreno inflaciono targetiranje (*inflation targeting lite*). Režimi labavog sidra i novčanog sidra više se koriste u velikim i razvijenim zemljama i uključuju se uglavnom zbog istorijskog obuhvata. Ova klasifikacija obuhvata *tradeoff*-ove obavezivanje-diskrecija koji leže u srcu izabiranja monetarnog režima. Ravnoteža između obavezivanja i diskrecije je suština režima monetarne politike.

Zemlje koje primjenjuju monetarnu neautonomiju imaju najveće obavezivanje i najmanju diskreciju, dok one sa labavim sidrom i implicitnim sidrom cjenovne stabilnosti karakteriše najveća diskrecija i najniže obavezivanje. Broj zemalja sa monetarnom neautonomijom u posljednjih petnaestak godina se gotovo udvostručio. Udio zemalja sa vezivanjem deviznog kursa opao je od jedne polovine do jedne četvrtine dok je istovremeno udio onih koji imaju pokriveno inflaciono targetiranje porastao od nule do jedne četvrtine. Prisutna su i važna razlikovanja u kompoziciji režima između razvijenih i zemalja u razvoju.

Skoro sve naprednije zemlje sada koriste pokriveni inflacioni target ili implicitno nominalno sidro za stabilnost cijena. 1990. godine, dvije trećine razvijenijih zemalja slijedilo je vezivanje deviznog kursa, dok je 2003. većina praktikovala pokriveno inflaciono targetiranje. Preostale zemlje, izuzev Danske, koristile su implicitno sidro stabilnosti cijena. S druge strane, zemlje u razvoju kreću se ka širem području režima, vjerovatno odražavajući različitu istoriju i ekonomsku strukturu. Gotovo polovina ovih zemalja imala je 1990. godine vezane devizne kurseve, a jedna četvrtina labavo sidro, dok 2003. koriste vezane devizne kurseve, otvoreno inflaciono targetiranje (ukupno oko jedne trećine), dok su preostale podijeljene između neautonomnih sistema i sistema sa pokrivenim inflacionim targetiranjem.

Prema Stounu i Bundii, glavno pitanje koje se tiče monetarnih režima nije izbor sidra već stepen jasnoće sidra. Relativno male razlike ekonomskih okolnosti kod

zemalja u razvoju mogu uticati da ove zemlje uvedu sasvim različite monetarne režime. Trend ka manjoj diskreciji u monetarnoj politici dešava se u isto vrijeme sa procesom globalizacije i sniženja inflacije. 2003. većina razvijenijih zemalja imala je ekonomsku strukturu i oruđa za transparentnost i odgovornost kako bi se kredibilno obavezale na nisko diskrecioni režim pokrivenog inflacionog targetiranja. Istovremeno, jedna trećina zemalja u razvoju u praksi ima visoko diskrecione režime otvorenog inflacionog targetiranja, a jedna trećina vezanje deviznog kursa kao režim diskrecije srednjeg nivoa⁴⁰.

Režim sa ispravnim miksom obavezivanja i diskrecije može da pomogne monetarnoj politici da se postigne stabilnost cijena i stabilan dugoročni ekonomski rast. Tokom posljednjih 15 godina svijet se usmjerava ka monetarnim režimima sa manjom diskrecijom. Empirijske analize sugerisu da izbori režima zemlje odražavaju nivo finansijske i ekonomske razvijenosti i donedavne istorije inflacije. Aranžman deviznog kursa je ključni element svih monetarnih režima, mada jedan broj zemalja koje definišu svoj režim obavezivanjem u vidu vezanja devinog kursa čine ovaj pristup manje relevantnim. Većina zemalja sa novo-uspostavljenim fleksibilnim deviznim kursem obavezuje se na inflaciono sidro.

2. Inflaciono targetiranje kao adekvatan i alternativan monetarni režim

Od početka 90-ih, izvjestan broj zemalja uveo je numeričke inflacione targete kao smjernice monetarne politike. Namjera je bila da se omogući centralnim bankama da postignu i održe stabilnost cijena specificirajući eksplicitni cilj monetarne politike koji je zasnovan na datom vremenskom smjeru za određenu mjeru inflacije. U nekim slučajevima, targeti su predstavljeni kao rang za inflaciju tokom vremena, a u drugim kao smjer za samu stopu inflacije. Mjera inflacije koja je targetirana varira, ali je tipično šire mjerilo cijena, kao što je indeks potrošačkih ili cijena na malo. Na konceptualnom nivou, za uvođenje inflacionog targeta zahtijevaju se i fundamentalne promjene načina kojim monetarna politika reaguje na ekonomske uslove.

Inflacione targete mogu odrediti vlada, zajedno vlada i centralna banka ili sama centralna banka. Krajnji princip za targete je omogućavanje centralnoj banci da ostvari dugoročni nivo inflacije, obično mjereno stopom inflacije koja je konzistentna sa "cjenovnom stabilnošću". Principi inflacionog targetiranja su obezbjeđivanje nominalnog sidra, poboljšanje transparentnosti i odgovornosti, bolje ostvarivanje kredibilnosti. Da bi se prethodno rečeno postiglo, mnogi režimi monetarnog targetiranja dijele neke karakteristike: pouzdanost prognoze, korišćenje

⁴⁰ O izboru monetarnog režima vidjeti detaljnije: Stone, Bhundia, 2004; str. 13-17.

izvještaja o inflaciji i ugrađivanje fleksibilnosti. Svakako, i pored ovoga mnoge centralne banke nisu targetirale inflaciju. Neki smatraju da se ovom strategijom stavlja isuviše veliki naglasak na cilj dugoročne inflacije bez pružanja kratkoročnog cilja za output i zaposlenost. Takođe, targeti znače i podršku vlade ili ih daju vlade (mnistri finansija).

Pristup za stabilizovanje cijena putem inflacionog targeta prihvaćen je od brojnih centralnih banaka tokom devedesetih, pri čemu su početni rezultati bili pozitivni. Transparentnost prema javnosti prednost je koju inflaciono targetiranje dijeli sa monetarnim i targetiranjem deviznog kursa. Obavezivanje na stabilnost cijena jasno se pokazuje, a odstupanja od postizanja inflacionog targeta su očigledna. Kao i kod targeta monetarnog agregata, inflacioni target takođe omogućava da monetarna politika sa potrebnom fleksibilnošću reaguje na ekonomske potrebe na kratak rok. Targetiranjem inflacije izbjegava se problem šokova brzine opticaja budući da monetarna politika nije više zavisna od odnosa novac-inflacija.

Monetarne vlasti ne mogu direktno ili čak jednostavno kontrolisati inflaciju. Uticaji politike na postizanje inflacionog targeta imaju efekat sa zakašnjenjem, tako da se ne može brzo ostvariti uspjeh sa pogađanjem targeta. Ovo nije problem koji je prisutan kod monetarnog targetiranja i targetiranja deviznog kursa. Ove poteškoće mogu značiti da se target katkad ne može striktno postići, što makar minimalno može dovesti do rasta inflacionih očekivanja. Ipak, zemljama koje nisu u mogućnosti ili ne žele da fiksiraju svoj devizni kurs za kurs druge zemlje i koje ne mogu računati na stabilne odnose između monetarnih agregata i ciljeva, pristup inflacionog targeta predstavlja transparentan način obavezivanja tokom dužeg roka.

Sumarno, inflaciono targetiranje generalno donosi sljedeće prednosti:

1. Omogućava da se monetarna politika usmjeri na razmatranje domaćih problema i da reaguje na šokove u domaćoj ekonomiji;
2. Podrazumijeva potencijal za smanjenje vjerovatnoće da centralna banka zapadne u zamku vremenske nedosljednosti, zbog njene veze odgovornosti;
3. Značajna je nerelevantnost šokova brzine opticaja jer ova strategija više ne zahtijeva stabilan odnos novac-inflacija;
4. Postiže se visoka transparentnost i laka razumljivost za publiku, uz adekvatnu komunikaciju sa publikom;
5. Fleksibilnost se ispoljava reakcijom na smanjenje agregatne tražnje, a i odstupanja od targeta se rutinski uzimaju u obzir prilikom reakcije na šokove ponude;
6. Ne-ignorisanje tradicionalnih stabilizacionih ciljeva, odnosno do nekog stepena ugrađena mogućnost prilagođavanja kratkoročnih stabilizacionih ciljeva.

S druge strane, kritike na račun strategije inflacionog targetiranja koje bi u manjoj ili većoj mjeri trebalo uzeti u obzir su:

1. Monetarne vlasti ne mogu tako lako kontrolisati inflaciju, a mogući efekti targetiranja na realnoj strani ekonomije nisu najjasniji;
2. Dugi legovi efekata monetarne politike ukazuju i da target nije u mogućnosti da pošalje trenutne signale publici i tržištu o stanju monetarne politike;
3. Zabrinutost u vezi strategije je zbog niskog i nestabilnog rasta outputa i zaposlenosti (po pravilu), mada se ove varijable mogu vratiti na pređašnji visoki nivo;
4. Uključivanje rigidnih pravila kretanja monetarne politike, po nekim autorima, ne dozvoljava dovoljno diskrecije prilikom reakcije na nepredviđene okolnosti.

I targeti nivoa cijena i inflacije podrazumijevaju targetirani smjer za nivo cijena. Target nivoa cijena određuje smjer za nivo cijena tako da ako je inflacija iznad targetirane stope u jednom periodu, mora biti ispod targetirane stope u drugom periodu kako bi se postigao target nivoa cijena. Zauzvrat, target inflacije uzima u obzir “osnovni princip”, u kojem “ono što je bilo bilo je”, a omašaj inflacionog targeta ne mora biti nadoknađen. U odnosu na inflacioni target, target nivoa cijena ima prednost u tome što pomaže da se pričvrste očekivanja nivoa cijena tokom veoma dugog vremenskog horizonta, mada to može povećati volatilnost nivoa cijena tokom kraćih vremenskih horizonata.

Kako se inflacija smanjivala do relativno niskog nivoa, akademski i drugi ekonomisti započeli su da usmjeravaju pažnju na razlikovanje nulte inflacije i stabilnosti cijena. Target za preciznu mjeru usmjerenu na nultu inflaciju mogao bi značiti bazičnu promjenu (*base drift*) ukoliko su efekti poreskih promjena i šokova cijena prilagođeni procesu targetiranja. U slučaju, na primjer, sistematskih kontrakcionih šokova ponude mogla bi se pojaviti razlika između izbora targeta za nultu inflaciju i onog za stabilnost cijena. Pojedini autori su tvrdili da glavni troškovi inflacije u savremenim ekonomijama potiču od pouzdanosti novca kao kalkulacione jedinice, i zaključili da bi dugoročna stabilnost nivoa cijena trebalo da bude dugoročni cilj.

Sljedeći argument je da u uslovima kredibilnog cilja cjenovne stabilnosti, očekivanja da će se promjene cijena usljed šoka kasnije kretati u drugom pravcu mogla bi doprinijeti stabilizaciji ekonomije i samog nivoa cijena. Kao kontra argument, tvrđeno je i da bi izbor stabilnosti cijena kao cilj monetarne politike tada značio i potrebu za sniženjem nivoa cijena. Ovo postavlja pitanja o opadajućoj fleksibilnosti cijena, kao i o tome da li bi na kratak rok promjenljivost inflacije i outputa mogla da dovede do povećanja zbog postizanja takvog cilja. Kako uspostavljanje ili nulte

inflacije ili stabilnosti nivoa cijena uključuje fundamentalnu strukturnu (“režimsku”) promjenu, iskustva iz prošlosti ne mogu dati uvjerljive odgovore.

Kritično pitanje za inflaciono targetiranje u zemljama sa mladim tržištima je *uloga deviznog kursa*. Naime, ove zemlje su se zakonski protivile stavu “blagonaklonog zanemarivanja” (*benign neglect*) kretanja deviznog kursa (tj. čisti režim plivajućih kurseva – *pure float*), dijelom zbog postojanja značajnog iznosa strane valute i/ili visokog stepena (dijela) dolarizacije. Ipak, ove zemlje su vjerovatno išle previše dugo u pravcu ograničavanja fleksibilnosti deviznog kursa, ne samo preko eksplicitne upotrebe zona deviznog kursa već i kroz česte intervencije na deviznom tržištu. Isuviše teškim i učestalim reakcijama na kretanja fleksibilnog deviznog kursa stvarao se rizik transformisanja deviznog kursa u nominalno sidro monetarne politike, koje prednjači nad inflacionim targetiranjem makar u očima publike. Jedan od mogućih načina za izbjegavanje ovog problema je da centralne banke sa inflacionim targetiranjem u zemljama sa mladim tržištima usvoje transparentnu politiku “peglanja” kratkoročnih fluktuacija deviznog kursa, čime se olakšava ublažavanje potencijalno destabilizujućih efekata iznenadnih promjena deviznog kursa i jasno saopštava publici da će se dozvoliti da devizni kurs dostigne tržišno determinisani nivo tokom dužeg perioda.

Potencijalno ozbiljan problem kod inflacionog targetiranja u zemljama sa visokim (ili dijelom) stepenom dolarizacije je da su bilansi stanja firmi, domaćinstava i banaka znatno dolarizovani, s jedne strane, a da je teret dugoročnog duga denominovan u dolarima. Budući da inflaciono targetiranje neizostavno zahtijeva fleksibilnost nominalnog deviznog kursa, fluktuacije deviznog kursa su neizbježne. Velike i iznenadne depresijacije mogu da povećaju teret duga denominovanog u dolarima, stvore masivno pogoršanje bilansa stanja, odnosno povećaju rizike finansijskih kriza. Ovo sugerise da zemlje s mladim tržištima ne mogu sebi da priušte da ignorišu devizni kurs kada sprovede monetarnu politiku u uslovima inflacionog targetiranja, što podrazumijeva jasno subordinisanje sa inflacionim ciljem. Inflaciono targetiranje u djelimično dolarizovanim ekonomijama ne može biti održivo sve dok se ne obezbijede stroga prudenciona regulacija, odnosno striktna supervizija finansijskih institucija, koja obezbjeđuje sposobnost sistema da se odupre šokovima deviznog kursa.

Uspješna implementacija inflacionog targetiranja u ovim zemljama zahtijeva prisustvo izvjesnih makroekonomskih, institucionalnih i operativnih uslova. *Prvo*, vlasti bi trebalo potpuno da se obavežu na stabilnost cijena kao primarni cilj monetarne politike. Ovo isključuje mogućnost targetiranja bilo koje druge varijable u isto vrijeme, uključujući nominalni devizni kurs ili nezaposlenost (output). U tom kontekstu, aranžmani deviznog kursa sa ograničenom fleksibilnošću – klizajući fiksni kursevi ili targetne zone – mogli bi ko-egzistirati sa inflacionim targetiranjem

sve dok ovo posljednje ima prioritet. Takođe, u režimu fleksibilnog deviznog kursa, intervencija centralne banke u prilog deviznom kursu trebalo bi da bude ograničena u odnosu na umirivanje efekata povremenih šokova na inflaciju. Ovo je posebno važno u slučaju malih otvorenih ekonomija u kojima bi prenos (*pass-through*) od deviznog kursa ka inflaciji mogao biti visok i sa kratkim kašnjenjima, dok centralna banka pokušava da izgradi kredibilitet.

Takođe, stabilizacija nezaposlenosti (realnog outputa) može se razmatrati u ovom režimu samo kao sekundarni cilj monetarne politike. Kod striktnog inflacionog targetiranja, instrument monetarne politike može reagovati na output gap, ali samo do nivoa uticaja na inflacionu prognozu, a ne zbog uključivanja u funkciju gubitka centralne banke. Drugi važan uslov je nezavisnost centralne banke u sprovođenju monetarne politike, što je poznato kao nezavisnost inastrumenta (suprotno nezavisnosti cilja). Ova nezavisnost zahtijeva odsustvo fiskalne dominantnosti i snagu finansijskog sektora⁴¹. Treći bitan uslov za implementaciju strategije je javna odgovornost centralne banke za ostvarivanje cilja, kao i dovoljan stepen transparentnosti u komunikaciji sa publikom o glavnim aspektima izrade i implementacije politike.

3. Performanse aranžmana valutnog odbora u kontekstu pristupanja EU i euro zoni

Valutni odbori funkcionišu drugačije od standardnih vezivanja. Pokazuju snažnu valutnu stabilnost i niže transakcione troškove, inflaciju i nominalne kamatne stope, ali su ograničeni kada je u pitanju korišćenje devalvacije. Batiz i Saj (2000) su razvili signalizirajući model Drazena i Masona (1994) da bi razmotrili izbor između aranžmana valutnog odbora i standardnih vezivanja. Model je pokazao da efikasnost valutnog odbora zavisi od njihovih svojstava kredibiliteta i da mogu poboljšati blagostanje čak uz postojanje visoke nezaposlenosti⁴². Smanjivanjem očekivane inflacije i efekta negativne zaposlenosti, kao rezultat očekivane ali nerealizovane

⁴¹ Fiskalna dominantnost je situacija u kojoj se monetarnom politikom upravlja finansijskim potrebama vlade, što slabi sposobnost centralne banke da ostvari inflacioni target. To je pogotovo slučaj kada javni sektor sistematski i značajno počinje na prihodima od kreiranja novca, ili na daljem plasiranju obveznica vlade na domaćim finansijskim tržištima. U takvim okolnostima, centralna banka može da zaustavi povećanje tržišnih kamatnih stopa da bi korigovala odstupanja prognozirane inflacije od targeta zbog potencijalnog uticaja na fiskalnu poziciju. Slično, slabi finansijski sistem može da spriječi da banka poveća kamatne stope.

⁴² Nešto ranije, Čeng i Velasko (1997) su upoređujući valutne odbore, fiksne kurseve i fleksibilne kurseve sa i bez kreditora krajnje instance, došli do zaključka da valutni odbor ne može implementirati društveno optimalnu alokaciju, kao i da su bankarske krize moguće u uslovima valutnog odbora. Sistem fiksnog deviznog kursa može da sprovede društveni optimum, ali je podložniji na bankarske krize i krize deviznog kursa nego valutni odbor.

inflacije, valutni odbori mogu da produkuju manju nezaposlenost nego vezani režimi koji se uzdržavaju od devalvacije.

Istorijski, zemlje sa valutnim odborima imale su u prosjeku nižu inflaciju u poređenju sa plivajućim režimima i običnim vezivanjima. Analize su takođe pokazale da je rast otuputa bio veći nego u zemljama sa drugim režimima deviznog kursa. U bilo kom slučaju, ovi aranžmani su pružili važno oruđe za ostvarivanje kredibiliteta i postizanje makroekonomske stabilizacije i održivog rasta. Iskustva sa Estonijom, Litvanijom i kasnije Bugarskom generalno su bila povoljna – jednocifrena inflacija, a u prve dvije zemlje i solidan ekonomski rast. Nije jasno da li odsustvo aktivne politike deviznog kursa i ograničenja koja postavlja odbor pogoršavaju efekte šokova koje su ove zemlje iskusile tokom tranzicije. Ipak, disciplina koju obezbjeđuju odbori može podstaći zemlje da održe fiskalnu disciplinu i sprovedu obuhvatne strukturne reforme, pomažući da se stvori osnova za održivi brzi rast.

Svakako, postavlja se pitanje da li ovaj aranžman može dobro da posluži zemlji na putu ka uvođenju eura⁴³. Pomenimo da pristup podrazumijeva tri faze: pristup EU; učešće u ERM II (sa horizontalnim valutnim odborom); pridruživanje euro zoni. Nije bilo sporno da su razni aranžmani deviznog kursa korisni, ali se postavljalo pitanje da li je odbor kompatibilan sa učešćem u ERM II.. Gulde, Kahkonen i Keler (2000) došli su do zaključka da odbor u principu može zadovoljiti sve uslove⁴⁴ i da bi, ukoliko politike i okolnosti ostanu dobre, direktna tranzicija od odbora ka EMU, bez bilo kog tranzicionog perioda veće fleksibilnosti deviznog kursa, mogla da bude prva najbolja politika za izgleda članica EU sa valutnim odborima. Ipak, ako zemlje iz valjanih razloga odaberu da održe svoje odbore do tačke uvođenja eura, suočiće se sa brojnim izazovima. Da bi se obezbijedila održivost odbora kroz proces, potrebno

⁴³ Za mnoge zemlje, posebno one u razvoju, vezivanje za jednu valutu ne može se posmatrati kao optimalna forma sa tačke posmatranja teorije optimalnog valutnog područja. *Opers* (2000) ukazuje da proširenje garancije konvertibilnosti sa tradicionalnog valutnog odbora na drugu rezervnu valutu stvara automatsku, tržišno vođenu promjenu vezanja kada inicijalna rezervna valuta apsesira iznad specifičnog nivoa. "Dualni" valutni odbor stoga zadržava prednosti čvrstog vezivanja, ali izbjegava ekonomske poteškoće koje su povezane sa linkom za precijenjenu rezervnu valutu. Kao dodatnu korist, sistem ima potencijal da promoviše globalnu valutnu stabilnost, uz rezerve zemlje dualnog valutnog odbora koje djeluju kao tampon zaliha za unakrsni kurs odabranih rezervnih valuta.

⁴⁴ Participacija u ERM II podrazumijeva ispunjavanje nekoliko ciljeva: olakšavanje nominalne konvergencije; uzimanje u obzir tržišnog testa za stabilnost deviznog kursa; pomaganje u obezbjeđenju ulaska zemalja u euro zonu sa odgovarajućim deviznim kursom; pripremanje centralnih banaka za funkcionisanje unutar euro zone. Tokom ove faze, članice EMU se suočavaju sa uspostavljanjem centralnih kurseva za svoje valute u odnosu na euro i da ograniče fluktuacije svojih deviznih kurseva u granicama do 15% oko centralnog kursa.

je da ove zemlje ostvare striktnu disciplinu politike koju zahtijeva odbor⁴⁵ i da budu spremne da se uhvate u koštac sa mogućim velikim prilivima kapitala i asimetričnim eksternim šokovima.

Nijedan od savremenih valutnih odbora nema unaprijed definisanu izlaznu strategiju⁴⁶. Praktično nema ili nije bilo razloga da zemlje sa valutnim odborom napuste ovaj aranžman prije pristupanja EU. Naime, napuštanje odbora bi moglo da dovede u zabunu tržišne učesnike i javnost destabilizujući očekivanja i pogoršavajući kredibilitet politika vlada. Istina, može se navesti nekoliko argumenata u korist pomjeranja od odbora do fleksibilnijih režima tokom ERM II:

1. Režim koji dozvoljava neku promjenljivost deviznog kursa pokazao bi da li su makro politike zemlje izdržale probu obezbjeđenja adekvatne stabilnosti deviznog kursa. Takav režim bi takođe pomogao da se obezbijedi da zemlja ne uđe u euro zonu sa pogrešnim paritetom.
2. Moglo bi da bude poželjno da monetarne institucije i zvaničnici u odborima dobiju iskustvo sa aktivnim upravljanjem monetarnom politikom prije pristupanja EMU.
3. Izvjesna fleksibilnost deviznog kursa olašala bi tranziciju i promovisala nominalnu konvergenciju dopuštajući da nominalne apresijacije apsorbuju dobro poznati Balasa-Samjuelsonov efekat⁴⁷, odnosno da nominalni devizni kurs reaguje na asimetrične šokove.

Takođe, brojna razmatranja idu u prilog održavanju odbora tokom ERM II perioda⁴⁸:

1. Testiranje stabilnosti režima deviznog kursa na tržištu je svakako važno u postupku uvođenja eura, ali je takav test sasvim izvjesno moguć u kontekstu odbora. Drugim riječima, pozicija tekućeg računa, nivo rezervi, monetarni agregati, kamatne stope performanse rasta, pružaju jasne indikacije da li je devizni kursa na odgovarajućem nivou.
2. Valutni odbor ima ugrađen mehanizam prilagođavanja koji pomaže da se obezbijedi da je devizni kurs na pravom nivou koji obezbjeđuje da su cijene i zarade

⁴⁵ *Misli se prije svega na konzervativni fiskalni stav, zdrav finansijski sistem, oprezno upravljanje spoljnim dugom, fleksibilna tržišta rada.*

⁴⁶ *Litvanija je 1999. planirala da izađe iz aranžmana, ali je kasnije napustila te planove.*

⁴⁷ *Tendencija da realni devizni kurs apresira kao rezultat brže produktivnosti u sektoru trgovinskih roba nego u sektoru netrgovinskih. Balasa-Samjuelsonov efekat podrazumijeva apresijaciju realnog deviznog kursa ili preko veće inflacije ili preko apresijacije nominalnog deviznog kursa.*

⁴⁸ *Vidjeti detaljnije: Gulde, Kahkonen, Keller, 2000; str. 18-22.*

dovoljno fleksibilne – dok je nominalni devizni kurs fiksiran, druge cijene se prilagođavaju da bi se održao devizni kurs na odgovarajućem nivou.

3. Nejasno je da li bi intermedijarni period sa fleksibilnijim režimom deviznog kursa dopustio tržištu da pronađe odgovarajući nominalni paritet po kojem bi se pridružio euro zoni. Moguća su šira pomjeranja deviznog kursa, nepovoljne reakcije tržišta, očit je gubitak transparentnosti politike i discipline, a postavlja se i pitanje režima u intermedijarnom periodu.

4. Privremeno okretanje ka fleksibilnom režimu tokom ERM II takođe bi stvorilo više zakonskih, institucionalnih i praktičnih problemaza zemlje sa odborom.

5. Kada je u pitanju iskustvo sa aktivnim upravljanjem monetarnom politikom, sve zemlje EMU nisu sprovodile nezavisnu monetarnu politiku prilikom prelaska u euro zonu. Austrija i Holandija su fiksnim vezivanjem za marku koordinisale i subordinisale monetarnu politiku sa njemačkom monetarnom politikom, a slične motive imale su i Baltičke zemlje i Bugarska.

6. U uslovima valutnog odbora, na nominalnu konvergenciju dijelom će uticati relativna prilagođavanja cijena koja uključuju inflaciju koja je veća od prosjeka EU, mada ovo ne bi trebalo obavezno da bude problem. Nominalna konvergencija je ključni cilj u tranzicionim ekonomijama koje nastoje da uvedu euro⁴⁹.

Strategija zadržavanja valutnog odbora dok euro postane nacionalna valuta postavlja određene zahtjeve:

1. Potrebno je da ekonomske politike ostanu konzistentne sa održivošću aranžmana valutnog odbora za još nekoliko godina jer se uvođenje eura očekuje u srednjem roku, što znači: konzervativne fiskalne politike kako bi se izbjeglo prekomjerno povećanje duga; jačanje finansijskog sektora kako bi bio otporan na šokove; strukturne reforme je potrebno sprovoditi odlučno kako bi se održala i povećala fleksibilnost ekonomije i uticali na produktivnost radi olakšavanja realne apresijacije; fleksibilnost je posebno važna na tržištu rada.

2. Potreba za hvatanjem u koštac sa mogućim velikim prilivima kapitala je izazov za sve zemlje sa fiksnim deviznim kursom. Iskustva naprednijih zemalja u tranziciji pokazuju da će snažne makroekonomske politike, veća otvorenost, produbljavanje finansijske integracije, privatizacija preduzeća i banaka vjerovatno rezultirati

⁴⁹ *Može se očekivati da će uz realnu konvergenciju značaj Balasa-Samjuelsonovih efekata nastaviti da slabi tokom vremena, što će vjerovatno dovesti zemlje sa valutnim odborom u relativno bolju poziciju ispunjavanja mastrihtskih kriterijuma koji se tiču inflacije i kamatnih stopa.*

velikim prilivima kapitala, uključujući strane direktne investicije. Prilivi kapitala bi mogli prouzrokovati probleme spoljnog duga i prekomjerne realne apresijacije, zbog čega je potrebno sprovesti prilično čvrste fiskalne politike.

3. Pristup ovih zemalja podrazumijeva i uspješno odupiranje eksternim šokovima. Potrebno je postići napore u orijentaciji trgovine ka EU. Tako je, na primjer, Estonija nekoliko godina prije priključenja dostigla preko 70% svoje trgovine sa EU. Potreban je i visok stepen korelacije šoka i sinhronizacije poslovnog ciklusa sa zemljama EU. Sve u svemu, valutni odbor je odgovarajući okvir za ERM II budući da zahtijeva disciplinu koja je u skladu sa onim što se zahtijeva od ovih ekonomija u EMU.

4. Oficijelna dolarizacija kao izbor monetarnog režima/režima deviznog kursa

Dolarizacija se manifestuje u dvije forme – dobrovoljna i nedobrovoljna u znatnoj mjeri, pri čemu se prva (*de jure*) dešava kada zemlja uvede stranu valutu (obično dolar) kao zakonsko sredstvo plaćanja. Nedobrovoljna forma – parcijalna ili *de facto* dolarizacija manje je pod direktnom kontrolom vlasti i pojavljuje se kada strana valuta cirkuliše pored nacionalne valute, pri čemu su bankarski depoziti i zajmovi vjerovatno takođe denominovani u stranoj valuti. Većina istraživača smješta punu dolarizaciju u područje izbora režima deviznog kursa, dok se parcijalna dolarizacija tipično analizira kao rezultat neuređenih makroekonomskih uslova.

Interesovanje za oficijelnu dolarizaciju dobrim dijelom je reakcija na skorašnje nizanje valutnih kriza koje su pogodile mnoge razvijene (Italija, Velika Britanija) i nerazvijene zemlje (Meksiko, Istočna Azija, Brazil). Ipak, u poređenju sa industrijalizovanim zemljama, krize su ekstremno koštale nerazvijene ekonomije u tranziciji (izgubljeni output). Štoviše, kada jedno mlado tržište zadesi kriza, druga obično zadesi povećanje kamatnih stopa i recesija (*contagion*). Prisutan je početni priliv kapitala i odgovarajući deficit tekućeg računa, a istovremeno i kriza bankarskog sistema. U konačnom, oštar i bolan pad outputa. Većina interesovanja za dolarizaciju potiče od snažne želje da se izbjegniju takve krize u budućnosti.

Računicom dolarizacije evidentiraju se realni i identifikovani ekonomski troškovi i benefiti. Troškovi oficijelne dolarizacije (bruto troškovi po Fišeru) su:

1. Gubitak senjoraže koja predstavlja prihod od emisije aktivnosti, pri čemu ovaj trošak može biti u formi inicijalnog i konstantnog (tokom godina). Imovinski troškovi dolarizacije, u odnosu na optimalnu politiku, prouzrokovani su i fiksiranjem deviznog kursa i gubitkom senjoraže. Gubitak emisije dobiti značajniji je kod

nerazvijenih zemalja. Ovaj trošak bi mogao biti smanjen podjelom senjoraže, što uglavnom nije slučaj i pored nekoliko predloga za rješenje ovog problema.

2. Očit je gubitak funkcije kreditora posljednje instance, što je važna funkcija centralne banke bez obzira na stepen razvijenosti⁵⁰. Ovo može rezultirati pogoršanjem finansijske osjetljivosti uz moguću pojavu kriza. Mogućnosti za prevazilaženje ovog problema obuhvataju: konzorcijum stranih banaka sa ugovorenom kreditnom linijom, monetarni sporazum sa nekom zemljom, multilateralnu instituciju i slično.

3. Gubitak fleksibilne monetarne i devizne politike onemogućava devalvaciju valute ili finansiranje deficita budžeta kreiranjem inflacije što katkad može da bude poželjno. Takođe, ne postoji nezavisnost (suverenost) monetarne politike. Ne treba posebno apostrofirati potencijalne koristi od sprovođenja nezavisne monetarne politike, odnosno uloge centralne banke kao menadžera monetarnog sistema.

4. Trošak povezivanja poslovnih ciklusa u dolarizovanoj zemlji sa ciklusima zemlje dolarizacije (sidra) posebno se naglašava. Ostali troškovi su: troškovi konverzije cijena, kompjuterskih programa i automata sa domaće valute na izabranu stranu valutu itd.

Potencijalne koristi od zvanične dolarizacije su:

1. Smanjenje stope inflacije trebalo bi da bude glavna korist. Edvards i Magendzo (2001) su došli do zaključka da je inflacija znatno niža u dolarizovanim nego u nedolarizovanim režimima, mada je stopa ekonomskog rasta niža u dolarizovanim što je jednim dijelom rezultat poteškoća s kojima se ove zemlje suočavaju prilikom prilagođavanja eksternim neravnotežama (odnosi razmjene, šokovi tokova kapitala). Pojedina iskustva dolarizovanih režima ukazuju na relativno visoku stopu inflacije makar u početnim godinama pune valutne supstitucije. Performanse valutnog odbora su bile daleko bolje u nekim slučajevima.

2. Smanjenje (stabilnost) realnih kamatnih stopa uglavnom se u literaturi posebno naglašava. S druge strane, pojedini autori (na primjer, Čeng i Velasko, 2002) došli

⁵⁰ *Pojedine studije su, pak, identifikovale domaćeg kreditora krajnje instance kao uzrok prekomjerne volatilnosti na finansijskim tržištima u mladim ekonomijama, odnosno kao uzrok valutnih kriza (Istočna Azija). Ovo je uglavnom povezano sa problemom moralnog hazarda kojeg takav kreditor može kreirati kada su supervizorski i regulatorni aspekti bankarskog sistema podcijenjeni. Povezani problem je da kreditor krajnje instance možda neće biti u mogućnosti da preduzme "pravu" akciju u vremenima kriza zbog snažnog političkog pritiska. Ipak, očigledno je da je ova funkcija generalno poželjna i da će i ubuduće u nekoj formi egzistirati i u razvijenim i nerazvijenim ekonomijama (koje nisu oficijelno dolarizovane).*

su do zaključka da ne postoji pretpostavka (vjerovatnoća) da će dolarizacija sama po sebi smanjivati kamatne stope. Tipičan primjer je Crna Gora gdje su kamatne stope na ekstremno visokom nivou, odražavajući se negativno na: usporavanje privredne aktivnosti, rast nezaposlenosti i rast javnog duga u BDP. Uz takve kamatne stope moguća su/prisutna su kretanja koja imaju destabilizujući uticaj na finansijski sistem i privredu.

3. Dolarizacijom bi trebalo da se eliminiše ili značajno smanji valutni rizik domaćeg novca, odnosno da se smanji rizik devalvacije domaće valute. Ovo je samo djelimično tačno budući da ostaje devizni rizik sa drugim zonama. Dolarizovana ekonomija ostaje i dalje predmet značajnog rizika zemlje i mogućnosti prenošenja krize na nju.

4. Dolarizacijom bi, prema pojedinim autorima, trebalo da se poboljša fiskalna pozicija – poveća fiskalna disciplina i realni prihodi. Međutim, Edvards (2001) ukazuje da studija monetarne istorije sugerise da dolarizacija, sama po sebi, ne osigurava fiskalnu solventnost i opreznost. Tornel i Velasko (1998) tvrde da režim fiksnog kursa ne uključuje veću fiskalnu disciplinu, što je suprotno konvencionalnom mišljenju. Postoje i drugi praktični primjeri gdje fiskalna nedisciplina predstavlja hroničan problem⁵¹.

5. Dolarizacijom bi, navodno, trebalo da se prekine redistribucija bogatstva koja nastaje u periodu inflacije na račun onih koji žive od fiksnih prihoda, a u korist “finansijski sofisticiranih i bogatih”. Iskustva u Istočnoj Evropi, a posebno u zvsnično dolarizovanim ekonomijama, govore sasvim suprotno – siromaštvo je upravo postalo urbani problem, a urbane sredine su mjesto prebivališta srednje klase koja uglavnom živi od fiksnih prihoda.

6. Iako bi dolarizacija navodno trebalo da dovede do smanjenja transakcionih troškova, teoretska i empirijska analiza ukazuje da ovaj argument nije relevantan. Takođe, smanjenje tržišne nesavršenosti je problematično jer standardni modeli uzimaju stepen tržišne nesavršenosti kao dat.

⁵¹ Sun (2003) je upotrebom dinamičkog modela došao do sljedećih zaključaka: a) buduće kažnjavanje u odnosu na fiskalnu labavost postoji u uslovima i fiksnih i fleksibilnih režima; b) fiskalne vlasti imaju veći podsticaj da troše više danas u uslovima fiksnih kurseva nego fleksibilnih; c) u prisustvu oba pomenuta faktora, fiksni kursevi će uključiti veću fiskalnu disciplinu samo ukoliko je buduće kažnjavanje dovoljno jače nego u uslovima fleksibilnih kurseva; d) ni fiksni ni fleksibilni kursevi ne bi mogli riješiti strukturne poremećaje prouzrokovane podijeljenim kreatorima politike, a fiskalnu centralizaciju je potrebno preduzeti kako bi se ojačala fiskalna disciplina. Vidjeti detaljnije: Sun, 2003. IMF, WP, April.

Na osnovu rečenog, opšti zaključak je da uvođenje čvrste valute ne eliminiše poslovne cikluse, sve oblike finansijskih kriza, ili rješava ozbiljne fiskalne probleme koji muče zemlje u tranziciji, dok istovremeno podrazumijeva odricanje od senjoraže i potencijalnih koristi od sprovođenja nezavisne monetarne politike. Režimi dolarizacije i valutnog odbora ne ukidaju sve monetarne šokove. Eliminišu šokove domaće ponude novca, ali ne valutne šokove zemlje sidra ili kretanja realnog deviznog kursa, između dolarizovane zemlje i zemalja sidra (dolarizacije). Iskustva sa dolarizacijom u Istočnoj Evropi su rijetka, radi se o teritorijama (Crna Gora, Kosovo) koje nemaju državni subjektivitet, ali imaju zaseban monetarni sistem, dok u poređenju sa ostalim strateškim režimima u okruženju, makar kada su u pitanju čvrsto vezani devizni kursevi, pokazuju lošije makroekonomske performanse⁵². Pitanje je u kojoj mjeri će se ekonomski ambijent u dolarizovanim ekonomijama nepovoljno odraziti na proces evropskog (monetarnog) pridruženja.

5. Izbor odgovarajuće alternative režima deviznog kursa

Tri su bazične alternative za zemlje u tranziciji za izbor politika deviznog kursa: valutni odbor; zona oko prilagođenog centralnog pariteta (tj. ERM II); fleksibilniji devizni kurs (pužajuće zone ili upravljano plivanje), možda proširene drugim nominalnim sidrom monetarne politike (okvir inflacionog targetiranja). Svaka ima prednosti i nedostatke, a faktor koji komplikuje izbor je u tome što se radi o tranzicionim strategijama budući da je konačni cilj većine ovih zemalja članstvo u EU i EMU. Prilikom razmatranja poželjnosti uspostavljanja valutnog odbora, ključni faktori su dobijanje kredibiliteta kojim se vežu ruke monetarnim vlastima i mogući troškovi kojima bi se zemlja vjerovatno izložila kod suočavanja sa različitim šokovima koji pogađaju valutno područje sa kojim je povezana.

Ovo posljednje – potencirano u literaturi o *optimalnom valutnom području* – razmatrano je tokom pridruživanja zapadnih zemalja EMU, ali mnogo manje za istočne zemlje uglavnom zbog izostanka ekonometrijskog rada usljed nedostatka podataka⁵³. Valutni odbori su generalno manje predmet špekulativnih pritisaka budući da obezbjeđuju transparentnost i počivaju na održavanju konzervativnih fiskalnih politika⁵⁴. Zauzvrat, prilagođeno vezivanje je posebno osjetljivo na

⁵² Ključno pitanje je koliko veliki bi trebalo da budu troškovi i koristi. Postoje mnoge poteškoće u kvantifikovanju efekata dolarizacije. Pojedini autori zaključuju da bi cjelokupni benefiti trebalo da budu veoma veliki, dok drugi zaključuju da bi oni trebalo da budu mali ili čak negativni.

⁵³ Nedostaju dugoročne serije, a i kraće serije su pod uticajem strukturnih promjena koje se dovode u vezu sa tranzicionim procesom.

⁵⁴ Kao tranziciona strategija, valutni odbori sa svojim značajnim zakonskim i institucionalnim obavezama mogli bi da budu isuviše skupi ukoliko se očekuje da tranzicija bude kraća. Štoviše,

prethodno rečeno, na što ukazuju iskustva zemalja u razvoju. Značajna ekspanzija tokova kapitala od industrijskih zemalja ka onim koje se razvijaju, iako je donijela koristi, dovle je do toga da obavezivanje na devizni kurs postane krhki. Ovo je dalje dovelo do trenda usmjeravanja od prilagođenih vezivanja ka većoj fleksibilnosti aranžmana deviznih kurseva (Masson, 1999; str. 12-14).

Tranzicija teži da stvori realnu apresijaciju deviznih kurseva istočno i centralno evropskih zemalja. Ovo se može opravdati rapidnim rastom produktivnosti i samo po sebi nije loša stvar jer se ne pogoršava konkurentnost što sugerise da monetarna politika ne bi trebalo da se opire apresijaciji, a ako to učini, u bilo kom slučaju biće neuspješno. Mogući nesklad između stabilnosti deviznog kursa i niske inflacije mogao bi rezultirati bržim rastom produktivnosti u sektoru trgovinskih roba nego kod netrgovinskih. Ovo je standardan *Balasa-Samjuelsonov model* za realnu apresijaciju. Ovaj model podrazumijeva da je stabilnost opšteg nivoa cijena jedino moguća ako devizni kurs apresira po stopi koja je jednaka proizvodu udjela netrgovinskih roba u indeksu cijena i razlike u produktivnosti u oba sektora.

Nasuprot ovom, stabilnost deviznog kursa proizvešće veću inflaciju nego u drugim zemljama (tj. EU) za taj isti iznos. Gruba kvantifikacija sugerise da bi udio netrgovinskih roba pomnožen sa stopom tehničkog progressa u sektoru trgovinskih roba mogao da proizvede dodatnu inflaciju od nekoliko procentnih poena godišnje. Iako je u ovom primjeru takva inflacija rezultat pomjeranja ravnotežnog nivoa cijena, može da bude prouzrokovana zbog zabrinutosti da kriterijum konvergencije zahtijeva da inflacija ne bude više od 1,5 procentna poena iznad članica EU sa najboljim performansama. Polazeći od toga da je rast produktivnosti brži u zemljama koje se priključuju nego u zemljama EU, efekat podrazumijeva da, uz ostalo nepromijenjeno, indeks potrošačkih cijena raste brže u ovim prvim zemljama. Stoga, realni devizni kurs zemalja koje se priključuju (mjereno ovim indeksom) apresiraće tokom procesa priključenja, što bi moglo da potraje nekoliko godina.

Sva tri faktora – zabrinutost zbog asimetričnih šokova, ranjivost na špekulacije i vjerovatnoća trenda realne apresijacije – potrebno je uzeti u obzir prilikom razmatranja poželjnog stepena fiksiranja za euro. Mehanizam ERM II, koji će povezivati euro sa ne-euro valutama EU, biće fleksibilniji nego ERM početkom 90-ih pošto su granice znatno šire. Vidjelo se, ipak, da bi moglo biti poželjno razmotriti, makar u tranzicionom periodu, uvođenje veće fleksibilnosti deviznog kursa podržano ostalim smjernicama ili sidrima monetarne politike. Očigledna alternativa je svakako inflaciono targetiranje budući da ne uključuje pokušaje odbrane od

nedostatak fleksibilnosti fiksnih kurseva mogao bi da bude problem zbog različitog trenda ponašanja nerazvijenih i razvijenijih zemalja.

špekulativnih napada, a transparentnost može pružiti značajan kredibilitet makro politici.

Ova strategija targetira važan kriterijum konvergencije, čija vrijednost treba blizu nivoa EU za zemlje koje se kvalifikuju za članstvo u EMU. Inflaciono targetiranje je čak jedno vrijeme predlagano kao bolji način za postizanje konvergencije za monetarnu uniju nego ERM. Ipak, da bi se generisale koristi od čvrstog sidra za monetarnu politiku u kontekstu transparentnog i kredibilnog operativnog okvira neophodno je da inflaciono targetiranje uključi više od dvosmislene obaveze spuštanja inflacije na nivoe EU.

Za zemlje centralne i istočne Evrope koje sprovode nezavisnu monetarnu politiku (Češka, Mađarska, Slovenija, Poljska i Slovačka), jedno od ključnih pitanja prilikom determinisanja odgovarajućeg tajminga prihvatanja eura odnosi se na troškove i koristi napuštanja monetarne samostalnosti iz perspektive makroekonomske stabilizacije. U uslovima visoke mobilnosti kapitala, sa ograničenim prostorom za samostalnu politiku kamatne stope, ovo pitanje je usmjereno oko troškova ili koristi napuštanja fleksibilnog deviznog kursa kao stabilizacionog oruđa, tj. apsorbera šoka⁵⁵.

Korisnost fleksibilnih deviznih kurseva kao apsorbera šokova zavisi uglavnom od tipova šokova koji pogađaju ekonomiju i devizni kurs. Fleksibilni devizni kursevi mogu generisati rapidno prilagođavanje međunarodnih relativnih cijena čak kada se domaće cijene prilagođavaju sporo. Teorija “Nove makroekonomije otvorene privrede” naglašava da ako promjene deviznog kursa ne generišu prilagođavanja međunarodnih relativnih cijena jer je prenos ka uvoznim cijenama mali, devizni kurs ima malu korisnost kao apsorber šokova čak u slučaju asimetričnih realnih šokova. Ipak, empirijski dokaz do sada daje podršku sposobnosti deviznog kursa da utiče na relativne cijene⁵⁶.

6. Izbor odgovarajućeg miksa monetarni okvir - devizni kurs

Trend ka fleksibilnijim deviznim kursevima primjećuje se i u zemljama u tranziciji u Centralnoj i Istočnoj Evropi. Slijedeći liberalizaciju cijena i devalvaciju deviznog kursa u početnim godinama tranzicije, mnoge zemlje su pribjegle vezanju deviznog

⁵⁵ Vidjeti detaljnije: Borghijs/Kuijs, IMF, 2004.

⁵⁶ Studije velikih industrijskih zemalja ukazuju da realni šokovi objašnjavaju makar većinu varijansi realnih deviznih kurseva, ukazujući da su devizni kursevi u ovim zemljama služili kao šok apsorberi. Druge studije – uglavnom manjih ekonomija, i razlikovanja uloge realnog i nominalnog deviznog kursa – došle su do zaključka da je devizni kurs bio manje koristan kao apsorber šoka.

kursa kako bi stabilizovale nivoe cijena. Međutim, oštra apresijacija realnog deviznog kursa generisala je velike probleme u bilansu plaćanja prisiljavajući neke zemlje da napuste vezanje i pribjegu plivanju svojih valuta - Češka 1997, Slovačka i Poljska 1998, dok Mađarska nikad nije uvela puno plivanje deviznog kursa, ali je 2001. otpočela sa primjenom zone deviznog kursa od 15%. Istovremeno, Češka je bila prva zemlja koja je uvela inflaciono targetiranje 1998, nakon nje ubrzo Poljska, do je Mađarska koristila postepen pristup prelaska na ovaj režim sa progresivnim širenjem zone deviznog kursa.

Euro zona je veliko valutno područje i devizni kurs će imati manju ulogu u determinisanju domaće inflacije i monetarnog transmissionog mehanizma nego u maloj otvorenoj ekonomiji. Ova karakteristika euro zone takođe sugerise da se ne mogu isključiti potencijalno velike i postojeće epizode probijanja (iznad ili ispod) deviznog kursa eura u odnosu na ravnotežu – promjene deviznog kursa koje će vjerovatno imati uticaj na postojeće projekcije o kretanju inflacije u zoni. Kalvo i Rajnhart (2002) sugerisu da »strah od plivanja« ima tendenciju povezivanja sa niskim kredibilitetom, visokim prenosom (*pas-through*) na cijene, i inflacionim targetiranjem.

Iako mnoge zemlje u svijetu održavaju vezane režime deviznog kursa, sve veći broj zemalja je tokom posljednje decenije uveo fleksibilne režime. Ovaj trend će se nastaviti budući da je produbljivanje prekograničnih veza izližio zemlje sa vezanim deviznim kursem nestabilnim tokovima kapitala. Fleksibilni režimi obično nude bolju zaštitu od eksternih šokova i veću samostalnost monetarne politike. I pored toga, mnoge zemlje su odbile da uvedu plivanje svojih deviznih kurseva zbog straha od pretjerane nestabilnosti i zbog smanjene sposobnosti da kontrolišu inflacione pritiske. Takođe su zabrinuti zbog postizanja mirnog napuštanja vezivanja budući da to zahtijeva prethodnu pripremu, dobar tajming i snažan okvir politike. Tačno je i to da je većina izlazaka ka fleksibilnim režimima bila vođena krizama. Snažne makroekonomske i strukturne politike, ali i institucije i tržišta, su važne za vitalne preduslove u zemljama koje se kreću ka većoj fleksibilnosti deviznog kursa.

Kriterijumi inflacije i deviznog kursa. Ova dva kriterijuma mogli bi biti pretjerano obavezujući za zemlje Centralne i Istočne Evrope. U zavisnosti od interpretacije zavisi da li će inflacioni kriterijum biti ispunjen na zadovoljavajući način. Inflacija istočnoevropskih zemalja u uslovima zajedničke monetarne politike vjerovatno će biti slična onoj u ne-centralnim članicama – 3,4% u prosjeku tokom 1999-20003. Stoga će postizanje inflacije od 1,5 procentnog poena iznad stope tri zemlje sa najnižom inflacijom u EU (1,4% u 2002.) biti nego što većina zemalja može da ispuni na odgovarajući način. Kada bi, pak, standard za kriterijum inflacije bio po stopi blizu inflacionog cilja ECB (inflacioni targeti ispod 3,5%), moglo bi se u

potpunosti upravljati održivim rastom, obezbjeđujući da su fiskalne i strukturne politike na odgovarajući način podržane.

Ispunjavanje kriterijuma stabilnosti deviznog kursa dovešće u pitanje sadašnje strategije upravljanja rizikom. Sve dok istočno i centralno evropske zemlje ne uđu u ERM II, uz uspostavljene uslove za otvorene račune kapitala, moći će da zadrže fleksibilne devizne kurseve i minimalnu zvaničnu intervenciju na deviznim tržištima kako bi obeshrabrile privatni sektor od izlaganja prekomjernom nezaštićenom deviznom riziku i zaštitile centralne banke od špekulativnih pritisaka. Kad budu u euro zoni, zajednička valuta će ih sama štititi od destabilizujućih efekata nestabilnosti kapitalnog računa. Međutim, tokom ERM II, kada slobodno plivanje ne bude moguće, odabir intermedijarnog monetarnog okvira koji podržava centralni paritet, ali obuhvata odgovarajuće karakteristike upravljanja rizikom, zahtijevaće pažljivo razmatranje opcija u uslovima ERM II.

Stabilni uslovi na deviznom tržištu su suštinski dokaz da je centralni paritet “pravi” kurs po kojem se neopozivo konvertuje za euro i da su politike dovoljne da podrže taj kurs⁵⁷. Centralni paritet će biti središnji uticaj na tržište, pogotovo tokom konačnog pristupa uvođenju eura. Ovakva perspektiva razlikuje se od pogleda da će okviri monetarne politike biti instrumenti upravljanja rizikom na mladim tržištima. Dakle, mlada tržišta su suštinski osjetljiva na promjene deviznog kursa preko interakcije dvije karakteristike⁵⁸: a) devizni kursevi su predmet uticaja kao što je prenošenje krize (*contagion*), pomjeranja između višestruke ravnoteže i “neartikulisanih” ponašanja koja su različita od fundamentalnosti, mada ovo nije uvijek moguće identifikovati; b) podsticaji za izgrađivanje otvorenih deviznih pozicija⁵⁹ znače da promjene deviznog kursa mogu da imaju destabilizujuće efekte.

Okvir monetarne politike mora da inkorporira aktivnu odbranu od ovih rizika: inflaciono targetiranje, gdje devizni kurs pliva (makar potencijalno) tokom šireg ranga, eksplicitno transferiše devizni rizik na privatni sektor; tvrdo vezivanje, koji zajedno odricanjem od diskrecije smanjuju i preusmjeravaju rizik od deviznog kursa na kamatne stope. Izazov za zemlje istočne i centralne Evrope je da pronađu okvir

⁵⁷ ERM II je dizajniran da bude osnova za testiranje. Filozofija na kojoj počiva mehanizam je da upravljanje deviznim kursom unutar granica od 15%, koja se u krajnjem sužava do manje margine oko objavljenog centralnog pariteta, testira konzistentnost politike i adekvatnost centralnog pariteta kao permanentnog kursa. Moglo bi se sugerisati da će devizni kursevi gotovo sigurno biti ocijenjeni stabilnim ako ostanu unutar 2, 25% pariteta. Apresijacije iznad ovoga (ali duboko unutar 15% zone ERM II) bile bi dozvoljene u nekim slučajevima. I veće devijacije bile bi vjerovatno prihvaćene kada bi se procijenilo da potiču od događaja koji su van kontrole vlasti.

⁵⁸ Prema: Schadler, Drummond, Kuijs, Murgasova, van Elkan, 2005; str. 7-8.

⁵⁹ Na primjer, diferencijali kamatne stope koji podstiču nezaštićena pozajmljivanja strane valute.

monetarne politike koji pruža zaštitu od “korner situacija” i dopušta zemljama da ispune kriterijum stabilnosti deviznog kursa.

Izbor monetarnog okvira. Četvrti dio Strategije za ispunjavanje kriterijuma Mastrihta je izbor monetarnog režima. Idealno, zemlje bi trebalo da nastave i u nekim slučajevima poboljšaju okvire inflacionog targetiranja do ulaska u ERM II. Nakon ulaska u ERM II biće potrebno da artikulišu okvire koji poboljšavaju stabilizujuće efekte dobro izabranog pariteta, maksimiziraju šanse za realizaciju kriterijuma stabilnosti deviznog kursa i inflacije, i uključe strategiju za upravljanje rizikom. Nijedan pojedinačni okvir neće biti optimalan uzimajući u obzir ove okolnosti. Ipak, eksplicitno ili implicitno obavezivanje na uže granice bilo bi rizično. Budući da kriterijum stabilnosti deviznog kursa efektivno isključuje kontinuirajuće okvire targetiranja tekuće inflacije, dvije opcije bile bi konzistentne sa okolnostima zemalja u tranziciji:

1. Opcija koja bi bila najviše u duhu ERM II bila bi targetiranje deviznog kursa uz šire margine deviznog kursa. Kamatne stope i fiskalne politike trebalo bi da budu usmjerene ka stabilizaciji deviznog kursa tokom vremena na centralnom paritetu, ali ne bi bile postavljene eksplicitne i implicitne granice unutar zone ERM II od 15%. Dakle, tržišni pritisak bi mogao da pomjeri devizni kurs (i značajnije), ali bi uslijedila prilagođavanja monetarne i fiskalne politike koja bi dovela do postepenog vraćanja ka paritetu, Direktna intervencija na deviznom tržištu bila bi minimalna tako da bi se izbjegli bilo koji signali implicitnih granica. Inflacija bi bila ključni drugi cilj, mada znatno subordinirana sa targetom deviznog kursa ako i pošto tržišni kurs odstupi od pariteta. *Ex ante* obavezivanje na fleksibilnost prilikom interpretacije kriterijuma deviznog kursa s obje strane pariteta bilo bi kritično za uspostavljanje kredibiliteta potencijalnih varijacija deviznog kursa.

2. Tvrdi vezivanje, blisko aranžmanu valutnog odbora, bilo bi vrijedno ozbiljnog razmatranja ukoliko se očekuje da kriterijum stabilnosti deviznog kursa bude uže interpretiran. Time bi se jasno signalizirale namjere vlasti i, ako je prisutan kredibilitet, otkrile bi se slabosti. Ipak, posebno je bitno da prije nego što se uvede vezani kurs, fiskalni deficiti budu smanjeni prilično ispod ograničenja koja je propisao Mastriht, dok bi inflacija bila dovedena u sklad sa kriterijumom Mastrihta. Tvrdi vezivanje bi odstranilo bilo kakvu pretenziju monetarne politike da kontroliše inflaciju, suzi opcije za adresiranje bilo kojeg procjenjivanja ili buma tražnje prije EMU, i preusmjeri testiranje stabilnosti/konzistentnosti od deviznog kursa ka kamatnoj stopi.

Ova dva okvira bi se u idealnim okolnostima svela na isto – rigorozne makroekonomske politike koje stvaraju stabilne uslove na deviznom tržištu. U zavisnosti od izbora režima zavise signali tržištu o tome kako će devizni kurs

reagovati na egzogene poremećaje. U uslovima targeta deviznog kursa, devizni kurs će trenutno biti izložen bilo kojem poremećaju, a u uslovima tvrdog vezivanja to će biti slučaj sa kamatnim stopama. Takođe, iako ne postoji garancija, očekivani vremenski horizont za ostanak u ERM II trebalo bi pažljivo razmotriti. Dva su pristupa:

1. U pristupu okvira targetiranja sadašnje inflacije koji su uspješni i pomjeraju se ka okviru kompatibilnim sa kriterijumom stabilnosti deviznog kursa za minimalni ostanak u ERM II, zemlje bi ušle u ERM II samo u tački kada bi neophodno fiskalno prilagođavanje bilo raspoloživo, inflacija bila blizu kriterijumu Mاستrihta, a vlasti bile uvjerene da postoji adekvatna fleksibilnost zarada i cijena. Ipak, ovu strategiju proponenti ERM II posmatraju kao isuviše napadnu za uspostavljanje konzistentnosti politika sa centralnim paritetom.

2. Druga strategija bila bi ulazak u ERM II prije perioda prilagođavanja od dvije godine i značila upotrebu širih granica dok se politike postepeno dovode u sklad sa okvirom politike euro zone. Potrebno je definisati jasan monetarni okvir - da sprovodi odluke politike i obezbjeđuje transparentnos vizavi tržišta. Za nek zemlje bi kontinuiranost inflacionog targetiranja bila vjerovatno poželjna unutar zone od 15% od dogovorenog centralnog pariteta, iako bi bile suštinske promptne promjene pariteta ako bi granice bile dovedene u pitanje. Zemlje se, pak, mogu preusmjeriti na neki oblik targetiranja deviznog kursa što takođe znači upotrebu širih margina, ali usmjerava politike ka srednjoročnom targetu deviznog kursa umjesto ka inflacionom targetu.

Značaj ovog pristupa je u tome što se dobija iskustvo sa okvirom monetarne politike koji uključuje centralni paritet, odstupanja od kojih se može poći prilikom razjašnjavanja nekonzistentnosti politike. Ovakav prolongirani ostanak u ERM II mogao bi da prouzrokuje značajne rizike. Recimo, ulazak u ERM II prije nego što su politike prilagođene za uvođenje eura moglo bi da uspori mobilizaciju političke podrške za potrebne promjene politike. Istovremeno, inflaciono targetiranje bi bez adekvatnih podržavajućih optika pomjerilo devizni kurs do ivice zone i podstaći špekulativne pritiske. Sve u svemu, ulazak u ovaj mehanizam deviznog kursa bez odgovarajućih fiskalnih i strukturnih politika moglo bi da bude rizično.

Literatura

1. Antinolfi, Gaetano, and Todd Keister (2001) "Dollarization as a Monetary Arrangement for Emerging Market Economies". St. Louis: Federal Reserve Bank of St. Louis". Working Paper (November/December).
2. Borghijs, Alain, and Louis Kuijs. 2004. "Exchange Rates in Central Europe: A Blessing or a Curse?" Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (January).
3. Bulir, Aleš, and Katerina Šmidkova. 2005. "Exchange Rates in the New EU Accession Countries: What Have We Learned from the Forerunners?" Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (January).
4. Carare, Alina, Andrea Schaechter, Mark Stone, and Mark Zelmer. 2002. "Establishing Initial Conditions in Support of Inflation Targeting". Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (June).
5. Carare, Alina, and Mark Stone. 2003. "Inflation Targeting Regimes". International Monetary Fund. *Working Paper* (January).
6. Chang, Roberto, and Andres Velasco. 1997. "Financial Fragility and the Exchange Ragime". Atlanta: Federal Reserve Bank of Atlanta. *Working Paper* (November).
7. Detragiache, Enrica, Ashoka Mody, and Eisuke Okada. 2005. "Exits from Heavily Managed Exchange Rate Regimes". Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (February).
8. Duttagupta, Rupa, Gilda Fernandez, and Cem Karacadag. 2004. "From Fixed to Float: Operational Aspects of Moving Toward Exchange Rate Flexibility". Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (July).
9. Fraga, Arminio, Ilan Goldfajn, and Andre Minella. 2003. "Inflation Targeting in Emerging Market Economies". Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. *Working Paper* (October).
10. Ghosh, Atish R., Ann-Marie Gulde, Jonathan D. Ostry, and Holger Wolf. 1996. "Does the Exchange Rate Regime Matter for Inflation and Growth". Washington, DC: International Monetary Fund. *Economic Issue* 2.
11. Gulde, Anne-Marie, Juka Kahkonen, and Peter Keller. 2000. "Pros and Cons of Currency Board Arrangements in the Lead-up to EU Accession and Participation in the Euro Zone". Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (January).
12. Ho, Corrinne, and Robert McCauley. 2003. "Living with Flexible Exchange Rates: Issues and Recent Experience in Inflation Targeting Emerging Market Economies. Basel: Bank for International Settlements. *Working Paper* (February).
13. Jaeger, Albert. 2003. "The ECB's Money Pillar: An Assesment". Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (April).

14. Khan, Mohsin S. 2003. "Current Issues in the Design and Conduct of Monetary Policy". Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (March).
15. Kopits, George. 1999. "Implications of EMU for Exchange Rate Policy in Central and Eastern Europe". Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (January).
16. Levin, Andrew T., Fabio M. Natalucci, and Jeremy M. Piger. 2004. "Explicit Inflation Objectives and Macroeconomic Outcomes". Frankfurt am Main: European Central Bank. *Working Paper* (August).
17. Masson, Paul R., 1999. "Monetary and Exchange Rate Policy of Transition Economies of Central and Eastern Europe after the Launch of EMU". Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (July).
18. Mishkin, Frederic S., 2001. "Monetary Policy Strategies for Emerging Market Countries: Case Studies from Latin America". Zagreb: Croatian National Bank. Prepared for the Seventh Dubrovnik Economic Conference, June 2001. (May).
19. Mishkin, Frederic S., 2004. "Can Inflation Targeting Work in Emerging Market Countries". Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. *Working Paper* (July).
20. Oppers, Stefan Erik. 2000. "Dual Currency Boards: A Proposal for Currency Stability". Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (December).
21. Schadler, Susan, Paulo Drummond, Louis Kujiš, Zuzana Murgasova, and Rachel van Elkan. 2005. "Adopting the Euro in Central Europe – Challenges of the Next Step in European Integration". Washington, DC: International Monetary Fund. *Occasional Paper*.
22. Stone, Mark R. 2003. "Inflation Targeting Lite". Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (January).
23. Stone, Mark, and Ashok Bhundia. 2004. "A New Taxonomy of Monetary Regimes". Washington, DC: International Monetary Fund. *Working Paper* (October).
24. Szapary, Gyorgy. 2001. "Transition Countries' Choice of Exchange Rate Regime in the Run-Up to EMU Membership". Washington, DC: International Monetary Fund. *Finance & Development No 2* (June).

Mr Nina Labović*

Uloga stranih direktnih investicija u procesu pridruživanja EU

Abstract

The aim of this paper is to underline the importance of high FDI inflows, as they are crucial for the successful transition in Montenegro and the entire Western Balkans while trying to reach the level of economic development of the most advanced transition countries. Positive effects of FDI for the host country are transfer of technological know-how, modernization of the industrial sector, strengthening of the economy's competitiveness, facilitation of the access to the foreign markets and stimulation of economic growth. The experience of Central and Eastern European countries during their preparation for the EU accession in the last decade and the experience of earlier EU enlargements demonstrate that economic integration can increase FDI inflows. The Western Balkan follows a specific process of economic integration, which is related to the intra-regional integration as well as to the EU integration. The aim of this paper is also to show whether these economic integration processes could have an impact on FDI inflows comparable to the FDI attraction experienced in advanced Central and Eastern European countries.

Keywords: *FDI, Economic Integration, Free Trade Agreements, EU Integration, Transition*

Uvod

Uključivanje Crne Gore u tokove evropskih integracija, zahtijeva ispunjenje niza uslova u cilju unapređenja odnosa sa EU. Većina uslova koje Evropska unija postavlja Crnoj Gori, odnosno državnoj zajednici Srbija i Crna Gora, predstavlja uglavnom verziju kriterijuma određenih u Kopenhagenu koji se odnose na zemlje Centralne i Istočne Evrope. Ovi kriterijumi se mogu svrstati u tri grupe: (i) politički, (ii) ekonomski i (iii) pravni (*acquis communautaire*). S obzirom da je Crna Gora zemlja u tranziciji, ispunjenje većine postavljenih uslova za ostvarenje njenog strateškog cilja – članstvo u EU, se podudara s tranzicionim zadacima i reformama koje se sprovode u Republici.

* *Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica*

Ovaj rad je, uglavnom povećen ekonomskim integracijama Crne Gore u EU i značaju stranih direktnih investicija za razvoj tržišne ekonomije i podizanje nivoa konkurentnosti države, što sve predstavlja dio ekonomskih kriterijuma za članstvo u EU. U radu je, takođe, napravljena i uporedna analiza za zemlje Zapadnog Balkana i značaj stranih direktnih investicija⁶⁰ za njih u procesu pridruživanja EU.

Iskustva osam bivših socijalističkih zemalja,⁶¹ koje su u 2004. godini postale članice EU, su pokazala da je jedan od osnovnih faktora uticaja na uspješan proces tranzicije bio značajan priliv stranih direktnih investicija, koji je imao jako pozitivan uticaj na privredni rast ovih zemalja Centralne i Istočne Evrope. Pomenuti značaj investicija se posebno ogleda u visokim prihodima od privatizacije, transferu know-how, primjeni razvijenih menadžment strategija i sl. Stoga, uspješna transformacija zemalja Centralne i Istočne Evrope i njihovo članstvo u EU, može služiti kao primjer i za zemlje Zapadnog Balkana.

S obzirom da je na Samitu u Solunu 2003. godine definisano da je budućnost zemalja Zapadnog Balkana u Evropskoj uniji, onda to svakako ima veoma veliki značaj za budući ekonomski i politički razvoj regiona s obzirom da će evropske integracije ubrzati proces tranzicije u državama Zapadnog Balkana. Tokom procesa pristupanja EU, sposobnost zemalja Zapadnog Balkana da privuku strane direktne investicije će biti veoma važna, radi približavanja nivou ekonomskog razvoja, koji imaju najrazvijenije tranzicione zemlje koje su danas članice EU. Zbog toga je i cilj ovog rada takođe, da istraži međuzavisnost procesa integracija u EU i priliva stranih direktnih investicija (SDI) u Crnu Goru i ostale zemlje Zapadnog Balkana.

1. Povezanost rezultata tranzicije i priliva SDI

U većini zemalja Centralne i istočnje Evrope, koje su danas članice EU⁶², se pokazalo da postoji visoka korelacija između pozitivnih rezultata tranzicije i visokog

⁶⁰) Direktne investicione transakcije, prikazuju iznos ulaganja ili rashoda stranih investitora u osnivanje određene kompanije ili kupovinu realne imovine (zemljište, kuće, fabrike isl.), odnosno najmanje 10% osnovnog kapitala kompanije koja je predmet kupovine, pri čemu se stiče vlasnička kontrola nad tom kompanijom. Pored toga, direktne investicije takođe uključuju ostale tokove kapitala između direktnih investitora i preduzeća koja su predmet direktnih investicija, kao što su krediti.

Smisao ovog oblika međunarodnog kretanja kapitala je to da ako je ulaganje u jednu firmu najrizičniji oblik ulaganja, onda je bolje ostvariti i pravo poslovnog odlučivanja u njemu.

⁶¹ Češka, Estonija, Mađarska, Litvanija, Letonija, Poljska, Slovačka i Slovenija

⁶² Mađarska, Češka, Slovenija

priliva SDI. Zapravo, priliv stranih direktnih investicija u zemlju je veći, ukoliko je zemlja uspješnija u sprovođenju reformi i uspostavljanju tržišne ekonomije. To je, naročito bio slučaj sa pojedinim zemljama Centralne i Istočne Evrope, koje su dostizanjem određenog nivoa makroekonomske stabilnosti i razvojem tržišne ekonomije uspjele da ostvare značajan priliv SDI.

U ocjeni progressa u zemljama u tranziciji u pravcu ostvarivanja tržišne ekonomije, EBRD koristi set indikatora kojima se ocjenjuju rezultati reformi u različitim oblastima, kao što su preduzeća, tržište i trgovina, finansijske institucije i infrastruktura (vidjeti tabelu 1).

Tabela 1: Progres u zemljama Jugoistočne Evrope u 2002⁶³.

Zemlja	Preduzeća				Tržišta & trgovina			Finansijske institucije		Infr astr uktu ra
	Učešće privatnog sektora u BDP-u	Privatizacija velikog obima	Privatizacija malog obima	Restrukturiranje državne u prave & preduzeća	Liberalizacija cijena	Trgovina & sistem deviznog kursa	Politika konkurencije	Reforma bankarskog sistema & liberalizacija kamatnih stopa	Tržište kapitala & nebankarske finansijske	Reforma infrastrukture
Albanija	75%	2+	4	2	3	2-	4+	2+	2-	2
BiH	45%	2+	3	2-	3	1	3	2+	2-	2+
Hrvatska	60%	3	4+	3-	3	2+	4+	4-	3-	3-
Makedonija	60%	3	4	2+	3	2	4	3	2-	2
Srbija i Crna Gora	40%	2	3	2	3	1	3+	2+	2-	2
Bugarska	70%	4-	4-	2+	3	2+	4+	3+	2+	3-
Rumunija	65%	4-	4-	2	3+	2+	4	3-	2	3

Izvor: EBRD (2002)

Za zemlje Jugoistočne Evrope, u oblastima koje se odnose na privatizaciju malog obima, trgovinu i sistem deviznog kursa, sve države su ocijenjene u rasponu između 3 i 4+, što je prilično dobar rezultat. Kategorija «liberalizacija cijena» je u svim zemljama ocijenjena sa 3. Međutim, u oblastima, privatizacije velikog obima, politike konkurencije, restrukturiranja državne uprave i preduzeća, tržišta kapitala i nebankarskih finansijskih institucija i infrastrukture, izvještaj EBRD-a je pokazao veoma mali napredak. Jedino su u nekim oblastima u Hrvatskoj (npr. reforma bankarskog sektora), rezultati ocijenjeni visokom ocjenom (4-). Učešće privatnog

⁶³ Ocjene u tabeli se kreću u rasponu od 1 do 5, pri čemu, što je ocjena visočija i bliža broju 5, to znači da je zemlja ostvarila veći progres u pravcu uspostavljanja tržišne privrede. Ukoliko je indikator = 5 u svim oblastima, onda je to najbolje stanje, odnosno postojanje tržišne ekonomije

sektora u BDP-u se kreće u rasponu od 40% u Srbiji i Crnoj Gori do 75% u Albaniji, što takođe pokazuje da postoji prostor za povećanje ovog učešća u ukupnom BDP-u zemalja Zapadnog Balkana.

Primjenom metodologije EBRD, ocjene, koje je ISSP objavio u Tranzicionom izvještaju za Crnu Goru u 2004. godini, su prikazane u tabeli br 2.

Tabela 2: Tranzicioni rezultati u Crnoj Gori

Godina	Preduzeća			Tržišta & trgovina			Finansijske institucije		Infrastruktura
	Privatizacija velikog obima	Privatizacija malog obima	Restrukturiranje državne u prave & preduzeća	Liberalizacija cijena	Trgovina & sistem deviznog kursa	Politika konkurencije	Reforma bankarskog sistema & liberalizacija kamatnih stopa	Tržište kapitala & nebankarske finansijske institucije	Reforma infrastrukture
2000.	2	2	1	1	2	1	2	3-	1+
2001.	3	3	1+	2	2+	1	3-	3-	1+
2002.	3	4	2-	2	3-	1	3	3	1+
2003.	3	4	2	3-	3-	1+	3+	3+	2-

Izvor: Tranzicioni izvještaj za Crnu Goru, ISSP, (2004)

Na osnovu tabele se može zaključiti, da je u 2002. godini, u Crnoj Gori ostvaren veoma mali napredak u oblasti politike konkurencije i infrastrukture i da je u tom pogledu zaostajala u odnosu na zemlje u okruženju. Ipak, u oblasti privatizacije malog obima i finansijskog sistema u 2002. godini, Crna Gora je dobila prilično dobru ocjenu, koja je približna ocjenama većine drugih zemalja u okruženju. Kategorija «liberalizacija cijena» je i u Crnoj Gori ocijenjena nešto lošije u 2002. godini, ali je već u 2003. godini dobila ocjenu 3-.

Kao rezultat prethodne uporedne analize ocjena u pojedinim oblastima u zemljama u regionu, zaključuje se da zemlje Zapadnog Balkana, a u okviru njih i Crna Gora, još uvijek značajno zaostaju za zemljama Centralne i Istočne Evrope u pogledu svog progressa u tranziciji⁶⁴. U skladu sa tim, u svim pomenutim zemljama je ostvarivan priliv stranih direktnih investicija (naročito u zemljama Centralne Evrope), što pokazuje visoku povezanost između postojanja tržišnih snaga unutar privrede i priliva SDI u zemlju, odnosno činejnice da što je ostvaren veći progres u pravcu uspostavljanja tržišne privrede, veći je i priliv stranih investicija i ekonomski rast (vidjeti tabelu 3).

⁶⁴ Ovo se zaključuje na osnovu istog izvještaja EBRD za 2002. godinu, koji pokazuje da je npr. u Mađarskoj šest, od analiziranih devet oblasti u tabeli ocijenjeno sa 4-, 4 ili 4+, dok su samo tri oblasti ocijenjene sa 3 ili 3+;

2. Evropske integracije i tokovi SDI

2.1 Značaj regionalnih sporazuma za priliv SDI

Za zemlje koje treba da privuku strane investitore, iznos SDI, nema uvijek najvažniju ulogu, već je mnogo važnije pitanje koliko su efikasno te investicije iskorišćene u zemlji i koliki je njihov doprinos ekonomskom razvoju. U većini država Centralne i Istočne Evrope, kao i na Zapadnom Balkanu, strane direktne investicije omogućavaju zatvaranje gepa koji postoji između niske domaće štednje i enormne potrebe za investicijama. Strane investicije, ukoliko su efikasno upotrebljene, ne samo da doprinose povećanju proizvodnje i poboljšanju stanja u realnom sektoru, nego takođe omogućavaju modernizaciju u većini sektora u privredi i transfer know-how. Pored toga, SDI imaju i druge pozitivne uticaje na privredu jedne zemlje u smislu povećanja zaposlenosti i produktivnosti rada, kao ukupne ponude u zemlji. Posledično, strane direktne investicije doprinose povećanju konkurentnosti privrede jedne zemlje i doprinose povećanju izvoza kroz olakšanje pristupa novim tržištima.

Iskustvo zemalja Centralne i Istočne Evrope pokazuje pozitivan uticaj SDI na povećanje izvozno orjentisane proizvodnje i rast BDP-a⁶⁵.

Jedan od bitnih faktora koji utiču na priliv SDI u zemlju ili region predstavlja postojanje sporazuma o integraciji u okviru regiona ili postojanje sporazuma o slobodnoj trgovini u slučaju zemalja Jugoistočne Evrope. Zemlje sklapaju ovakve vrste sporazuma jer očekuju određene prednosti od saradnje sa ostalim zemljama u regionu, odnosno očekuju povećanje trgovinske razmjene sa susjedima, kao i veće investicije. Na dugi rok, sporazumi o integraciji u regionu treba da doprinesu povećanju privrednog rasta kroz kombinovanje većih tržišta, intezivniju konkurenciju i efikasniju alokaciju resursa. Postojanje jednog integrisanog regiona koga karakteriše postojanje stabilnih institucija, slobodne trgovine i odsustvo carinskih i necarinskih barijera je veoma privlačno za strane investitore, što predstavlja «investment creation» efekat.

U poslednjih pet godina, više od polovine iznosa stranih direktnih investicija u zemlje Zapadnog Balkana je bilo usmjereno u Hrvatsku, dok je ostatak išao u preostalih pet zemalja. Ipak, kao što pokazuju tranzicioni indikatori u tabeli 1, proces tranzicije zemalja Zapadnog Balkana u tržišne privrede je još uvijek nekompletan i veliki broj investitora izbjegava ove zemlje, zbog čega je priliv SDI u

⁶⁵ Slučaj Mađarske, Češke i Poljske

ove zemlje na nedovoljnom nivou, ali ga karakteriše trend porasta u poslednje dvije godine (vidjeti tabelu 3). Najveći dio priliva po osnovu SDI, je u većini ovih država ostvaren po osnovu prihoda od privatizacije. Tako je na primjer, u 2000. godini, oko 1/3 priliva po osnovu SDI u Hrvatsku i 2/3 ovog priliva u Albaniju ostvareno prodajom banaka u državnom vlasništvu ili davanjem dozvola za mobilne operatore. Privatizacijom državnog telekoma u 2001. godini, Makedonija je u toj godini ostvarila priliv po osnovu SDI, koji je bio jednak ukupnom prilivu po tom osnovu u prethodnih deset godina. Isti slučaj je i u Crnoj Gori, gdje je ukupan iznos SDI u prvoj polovini 2005. godine (kao posledica privatizacije državnog telekoma) približan ukupnom prilivu od SDI u prethodne tri godine.

Tabela 3: Osnovni SDI indikatori u zemljama Jugoistočne i Centralne Evrope

Jugoistočna Evropa	Priliv SDI (u 000 €)		SDI po glavi stanovnika (u €)		SDI kao % BDP	
Zemlja	2003.	2004.	2003.	2004.	2003.	2004.
Albanija	157.700	280.167	51,2	85,3	2,9	4,4
Bosna i Hercegovina	337.600	478.720	101,6	168,2	7,0	10,1
Bugarska	1.850.500	2.278.200	237,2	292,1	10,0	11,0
Crna Gora	38.720	50.000	62,6	80,6	2,7	3,3
Hrvatska	1.695.400	698.000	381,7	157,9	6,6	3,5
Makedonija	83.451	125.083	41,7	62,5	2,2	5,9
Srbija	1.203.300	805.000	150,3	100,6	10,0	7,5
Rumunija	1.910.000	4.153.000	87,72	191,6	3,2	8,5
Centralna Evropa⁶⁶						
Češka	1.875.200	3.593.900	223,9	352,3	3,3	6,4
Mađarska	1.123.000	3.236.000	220,3	317,3	3,0	3,9
Poljska	3.798.000	9.439.000	98,4	245,8	2,2	5,6
Slovačka	571.000	-	93,8	-	1,8	-
Slovenija	300.300	662.100	150,0	331,1	1,0	2,4

⁶⁶ Za zemlje Jugoistočne Evrope, SDI su prikazane u neto iznosu (s obzirom da je ukupna priliv stranih direktnih investicija u ove zemlje približno isti neto iznosu, zbog veoma niskog odliva), dok je za 5 zemalja Centralne Evrope prikazan ukupna priliv po osnovu SDI, jer je u ovih pet zemalja priliv po osnovu SDI mnogo veći od neto iznosa, zbog odliva, odnosno činjenice da direktni investitori iz ovih zemalja sve više ulažu u inostranstvo.

Izvor: Centralne banke zemalja

Posmatrano po sektorima, u skoro svim zemljama Zapadnog Balkana, najveći priliv SDI je bio u sektorima prerađivačke industrije, finansijskog posredovanja, trgovine, telekomunikacija i transporta. Ipak, osnovno pitanje koje se dalje postavlja je kako dostići veći priliv stranih investicija u Crnu Goru i ostale zemlje Zapadnog Balkana? Uspjeh u tom pravcu će, svakako biti ostvaren kroz poboljšanje poslovnog okruženja i opšte klime za razvoj privatnog sektora, kao i kroz produbljivanje integracija u EU. Proces priključivanja EU, će svakako, kroz postepeno ispunjenje političkih, ekonomskih i pravnih kriterijuma za članstvo, doprinijeti stvaranju jednog stabilnog i atraktivnog regiona za strane investitore. Proces pridruživanja EU je uticao na povećanje SDI po glavi stanovnika u Rumuniji, Bugarskoj u posljednje dvije godine, kao dvije zemlje koje imaju status kandidata za članstvo u EU. SDI po glavi stanovnika je u posljednje dvije godine veći i u Hrvatskoj, kao zemlji koja je također dobila status zemlje kandidata u EU. Ove tri zemlje, kao kandidati za članstvo u EU su ostvarile najveći priliv SDI u ukupnom iznosu i po glavi stanovnika u posljednje tri godine. Pored toga, značajan priliv SDI po glavi stanovnika je, kao rezultat poboljšanja tranzicionih indikatora, u posljednje dvije godine ostvaren i u Srbiji, kao zemlji koja je tek na početku pregovora o stabilizaciji i pridruživanju za članstvo u EU.

2.2 Uticaj integracija u EU na tokove SDI i obratno

Pozitivan uticaj integracija u EU, u smislu priliva stranih direktnih investicija, se može opisati i na primjeru Irske i Španije. Nakon pristupanja EU 1973. godine, naglo je došlo do povećanja SDI u Irsku, koje su u velikoj mjeri doprinijele smanjenju nezaposlenosti u zemlji i povećanju izvoza, odnosno značajnom privrednom rastu. Poslije ulaska Španije u EU 1986. godine, u narednih šest godina je također je došlo do značajnog priliva stranih investicija, koje su doprinijele ostvarenju ubrzanog privrednog rasta od oko 2% godišnje (na realnom nivou). Ulaskom u EU, Austrije, Finske i Švedske 1995. godine, i ove zemlje su također postale mnogo atraktivnije za strane investitore, pri čemu one i dalje spadaju među glavne destinacije stranih investitora, kada su u pitanju «stare» članice EU ili EU-15.

Ulazak u EU, je također imao pozitivan uticaj na priliv SDI u deset zemalja koje su 2004. godine pristupile EU (vidjeti tabelu 3 za pet zemalja Centralne Evrope), pri čemu je povećanje SDI u ove zemlje ostvareno još od vremena njihovog početka pregovora za pristupanje EU. Tome je u velikoj mjeri doprinijela i brzina ekonomskih reformi, koje su tada ove tranzicione zemlje sprovodile, a što je bio važan uslov za ispunjenje postavljenih kriterijuma za članstvo u EU. Danas, kada su

ove zemlje članice EU, dalji priliv stranih investicija će imati veoma važnu ulogu u procesu dostizanja prosječnog nivoa ekonomskog razvoja koji postoji u EU-25.

Što se tiče zemalja Zapadnog Balkana, veoma važna komponenta njihovog procesa evropskih integracija je intenzivnija saradnja unutar regiona. Za ove zemlje trenutno ne postoji mogućnost ubrzanja aktivnosti u procesu pridruživanja Evropskoj uniji, ukoliko to nije istovremeno praćeno unapređenjem saradnje i integracije sa susjedima u okviru regiona. Za većinu zemalja Zapadnog Balkana, trgovina sa susjedima je veoma važna. U slučaju Crne Gore, najveći dio trgovinske razmjene u okviru regiona se obavlja sa Srbijom (31,5% izvoza roba i 30,3% uvoza), a zatim sa Hrvatskom (1,9% izvoza i 5,2% uvoza roba) i Bosnom i Hercegovinom (4,4% izvoza roba i 5,9% uvoza). Takođe, trgovina unutar regiona je veoma važna i za Srbiju, BiH i Makedoniju, gdje se učešće izvoza ovih zemalja u region kreće između 20% i 35%, dok zemlje u regionu učestvuju između 15% i 20% u ukupnom uvozu ove tri zemlje. U Hrvatskoj, a naročito u Albaniji, trgovina sa zemljama u regionu ima mnogo manje učešće u ukupnom uvozu i izvozu roba. Ipak, prostora za unapređenje trgovinskih odnosa u okviru regiona ima puno. Naime, u procesu ekonomskih integracija u regionu i dalje postoje brojne neekonomske prepreke kao što su nepotpuna politička stabilnost, nepostojanje određenih institucija, pretjerana birokratija, vizni režimi, veliki broj graničnih prelaza na veoma malom geografskom prostoru i sl. Pored toga, postoje i ekonomske barijere kao što su nizak nivo ekonomskih sloboda, veliki broj trgovinskih ograničenja, postojanje monopola, nerazvijena infrastruktura, siva ekonomija, niska kupovna moć stanovništva i sl. Određeni progres u smislu liberalizacije trgovine u regionu je postignut potpisivanjem i primjenom sporazuma o međusobnoj slobodnoj trgovini između sedam zemalja Jugoistočne Evrope⁶⁷ i Moldavije, čime je formirano tržište od oko 55 miliona ljudi u okviru koga se trgovina sa najvećim brojem proizvoda obavlja bez carinskih ograničenja.

Ovakav vid integracije zemalja u regionu, znači stvaranje jednog većeg zajedničkog tržišta koje će učiniti region atraktivnijim za strane investitore koji dolaze iz zemalja izvan regiona. Pri tome, zemlje koje će imati određene prednosti sa stanovišta lokacije, institucija i postojanja određenog nivoa funkcionisanja tržišne ekonomije će biti najprivlačnije za strane investitore. Trenutno, na Zapadnom Balkanu, u tom smislu prednjači Hrvatska, a očekuje se da će to biti i Srbija i Crna Gora, ukoliko se nastavi sa uspješnim sprovođenjem političkih i ekonomskih reformi. Pored toga, makroekonomska stabilnost u zemljama regiona je takođe veoma bitan preduslov za priliv direktnih stranih investicija. Moguće je da će postojanje sporazuma o slobodnoj trgovini (od kojih je većina stupila na snagu u 2004. godini) između zemalja u regionu takođe generisati različite dinamičke efekte koji će uticati na

⁶⁷ *Srbija i Crna Gora, Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Makedonija, Bugarska, Rumunija i Albanija*

tokove SDI. Proces integracija treba da vodi povećanju efikasnosti koja će dalje voditi većim stopama privrednog rasta zemalja u regionu u srednjem i dugom roku. Ovi dinamički benefiti treba da vode povećanju atraktivnosti integrisanog regiona, kao lokacije za domaće i strane investicije, naročito strane investicije u formi «Greenfield Investments». Pri tome, treba imati u vidu, da su pomenuti efekti na priliv SDI u region, opisani kao posledica dejstva sporazuma o slobodnoj trgovini u regionu. Međutim, tome se može dodati i činjenica da Crna Gora (odnosno Državna zajednica SCG) i ostale zemlje u regionu već sprovode i liberalizaciju svoje trgovine sa EU, kao veoma važnim trgovinskim partnerom. To znači da sporazumi o slobodnoj trgovini između EU i Crne Gore ili bilo koje druge zemlje Zapadnog Balkana, kao sporazumi između zemalja različitog stepena ekonomske razvijenosti, treba da imaju pozitivnu implikaciju na bilo koju zemlju u našem regionu koja je potpisala sporazum o slobodnoj trgovini sa EU, jer će to voditi i značajnom povećanju SDI iz EU u region.

Zaključak

Ispunjavanje ekonomskih kriterijuma za članstvo u EU se u velikoj mjeri podudara zadacima i ciljevima procesa tranzicije u Crnoj Gori i ostalim zemljama Zapadnog Balkana. Odlučno sprovođenje svih tranzicionih i reformskih procesa će aktivirati razvojne potencijale zemlje i omogućiti još veći priliv stranog kapitala i brži razvoj domaćeg privatnog sektora. To u krajnjoj liniji treba da doprinese povećanju proizvodnje roba i usluga, odnosno ukupne konkurentske sposobnosti crnogorske privrede i ubrzanom približavanju Crne Gore EU. Očekuje se, da bi ostvarenje realnog rasta BDP od najmanje 4% u narednih pet godina doprinio povećanju crnogorskog BDP per capita, koji bi se na taj način postepeno približavao prosječnom BDP per capita u EU. Realni rast BDP-a bi, pored smanjenja razlika u per capita dohotku, doprinio i smanjenju stope siromaštva i povećanju životnog standarda stanovništva.

Crnogorsku privredu, kao i privrede većine ostalih zemalja u regionu karakteriše veći realni rast uvoza u odnosu na realni rast BDP-a, usled visoke domaće potrošnje, odnosno tražnje. Zbog toga, jedan od ciljeva u reformskoj politici Crne Gore je smanjenje državne potrošnje sa jedne strane i stvaranje povoljne investicione klime za priliv stranih investicija kao i veća ulaganja domaćih investitora, s druge strane. Osim priliva stranog kapitala, povoljno poslovno okruženje znači i unos savremene tehnologije i menadžmenta u zemlju, obezbjeđenje izvoznih tržišta, kao i unapređenje poslovanja domaćih preduzeća. Pored toga, dodatne investicije u ljudski kapital, istraživanje i razvoj, treba da obezbijede povećanje proizvodnje roba i usluga u zemlji, odnosno izvozno orjentisane proizvodnje. Time bi se doprinijelo ostvarenju visoke stope rasta BDP-a, kao i povećanju konkurentnosti privreda Zapadnog Balkana. Uslov za to je i postojanje potpuno liberalne spoljnotrgovinske

razmjene, odnosno postojanje otvorene privrede i zdravog tržišnog ambijenta (prema ekonomskom kriterijumu iz Kopenhagena), koji će biti pogodni za strana ulaganja, ali i za otvaranje malih i srednjih preduzeća, kao veoma bitnog faktora povećanja zaposlenosti i proizvodnje. Pri tome je uvijek važno voditi računa o (i) ostvarenju bržeg rasta produktivnosti rada od troškova radne snage; (ii) o ostvarenju većih stopa rasta izvoza u srednjem i dugom roku u odnosu na stope rasta rashoda od dividendi koje će strani investitori primati kao rezultat svog ulaganja.

Sveukupno, kao efekat povećanja investicija, razvoja sektora malih i srednjih preduzeća, kao i izvozno orjentisane proizvodnje roba i usluga, Crna Gora i ostale zemlje Zapadnog Balkana u narednom srednjoročnom periodu mogu povećati stopu privrednog rasta, ali samo uz istovremeno dostizanje globalne konkurentnosti, prvenstveno na tržištu zemalja Evropske unije sa kojima se, inače, obavlja najveći dio spoljnotrgovinske razmjene.

Literatura:

1. Baily Martin Naily, Kirkegard Jacob Funk (2004): "Transforming the European Econom" Institute for International Economics, USA
2. EBRD 82002): "Transition report 2002," European bank for Reconstruction and Development, London
3. Institut za međunarodne odnose Hrvatske (2000) „Hrvatska i EU: koristi i troškovi integrisanja,“ Zagreb
4. Lehne Stefan (2004) "Has the"Hour of Europe" come at least? The EU's Strategy for the Balkans"
5. Mrak Mojmir (2005): "Naredna srednjoročna finansijska perspektiva EU" Ekonomski fakultet, Ljubljana
6. Tabellini Guido (2004): "Supply-side reforms in Europe: Can the Lisbon Strategy be repaired?" IGIER, Università Bocconi and CEPR
7. Vlada Republike Srbije-Kancelarija za pridruživanje EU (2005): „Nacionalna strategija Srbije za pristupanje Srbije i Crne Gore EU,“ Beograd
8. Wyplosy Charles (2003): „The Chalenges of a Wider and Deeper Europe,“ GIIS and CEPR
9. Zakharov Vladimir, Siniša Kušić (2003): "The Role of FDI in the EU Accession Process: the Case of the Western Balkan," Johann Wolfgang Goethe University Frankfurt am Main
10. Zaman Konstantin (2004): "EU Policies in-depth: The Internal Market" College of Europe, Brudge
11. <http://www.bis.org/cbanks.htm>

Ivana Vojinović*

Sistem javnih finansija u Evropskoj Uniji

Abstract

Since the establishment of the European Community, annual budget was aimed at financing both common institutions and policies. However, serious problems regarding budget planning and control during the 80-is created the need for finding the new model of EU public finances. Consequently, in 1988. year, the agreement reached between three European institutions: European Commission, Parliament and Counsel, resulted in the establishment of medium term financial framework in the form of *financial perspective*. Technical objectives of financial perspective are the following: strengthening of budgetary discipline, control of the EU expenditures growth, and provision of smooth enforcement of budgetary procedure via determining frameworks, within whose limits, annual budget is adopted. Conceptually, it supports priorities and objectives that are agreed on the political level and represent their financial expression in certain time period. So far, two financial perspectives, »Delors 1« for the period 1988-1992 and »Delors 2« for the period 1993-1999, were realized. At the moment, »Agenda 2000« for the period 2000-2006 is in force, while negotiations on the new financial perspective for the period 2007-2013 are on the track.

Key words: *EU public finance system, EU budget, financial perspective*

1. Zemlje članice u kontekstu finansiranja EU budžeta

U uvodu naglašena činjenica da budžetska politika Evropske Unije funkcioniše na različitim osnovama u odnosu na nacionalne politike, znači da zemlje članice istovremeno sprovode i finansiraju svoje ekonomske i političke aktivnosti u okviru dva različita sistema javnih finansija (nacionalni i evropski). Naime, članstvo u Evropskoj Uniji, između ostalog, zemljama članicama nameće i obavezu finansiranje zajedničkog EU budžeta. To znači da se svaka zemlja članica, shodno uspostavljenom mehanizmu funkcionisanja EU sistema javnih finansija, odriče određenog dijela svojih nacionalnih prihoda i ulaže ih u zajednički EU budžet, iz kojeg se potom vrši finansiranje zajedničkih EU politika. S obzirom na to da ne postoji srazmjera između visine uplaćenih sredstava u zajednički budžet i visine sredstava koje zemlja prima iz EU budžeta, sve zemlje članice nastoje da na kraju

* Institut za strateške studije i prognoze, POdgorica

budžetske godine ostvare pozitivnu neto finansijsku poziciju (tj. da iznos uplaćenih sredstava u EU budžet bude niži u odnosu na iznos sredstava koji je zemlja primila iz EU budžeta).

Tradicionalno, najveći iznos uplata dolazi iz razvijenih, starih zemalja članica. Tokom 2004. godine najveći bruto uplatioci u EU budžet bile su: Njemačka, Francuska, Italija i Velika Britanija, koje su pojedinačno uplatile sredstva u visini od oko 0,8%-0,9% nacionalnog GNI-a. U istoj godini 14 zemalja članica imale su pozitivnu neto finansijsku poziciju (EU 10, Španija, Irska, Portugalija i Grčka), dok su, sa druge strane, negativan EU budžetski balans ostvarile starije zemlje članice (Belgija, Luksemburg⁶⁸, Danska, Njemačka, Francuska, Italija, Holandija, Austrija, Finska, Švedska i Velika Britanija). Najveći neto korisnik EU budžeta bila je Grčka (2,52% GNI-a), a od novih zemalja članica Litvanija (2,13% GNI-a). Na kraju 2004. godine, najveći neto uplatilac sredstava u EU budžet bila je Holandija, s obziroma da je ostvarila negativnu neto budžetsku poziciju u iznosu od 0,44% nacionalnog GNI-a.

Nastavak rada bavi se samim konceptom i načinom funkcionisanja EU sistema javnih finansija.

2. Javne finansije u EU (finansijska perspektiva i godišnji budžet)

Sadašnji koncept javnih finansija EU karakteriše postojanje: *srednjoročne finansijske perspektive*, kojom je predviđen okvir potrošnje Unije u srednjoročnom periodu (5-7 godina) i *godišnjeg budžeta*, koji predstavlja instrument implementacije godišnjeg finansijskog plana, definisanog u srednjoročnom finansijskom okviru.

Dakle, *finansijska perspektiva* definiše strukturu i ukupni iznos budžeta, i stoga predstavlja ključni finansijski instrument srednjoročnog planiranja u EU. Ona ima obavezno dejstvo u odnosu na budžetsku proceduru⁶⁹, koja je odgovorna za usvajanje godišnjeg budžeta i svih njegovih karakteristika uz striktno poštovanje limita definisanih u finansijskoj perspektivi. To znači da finansijska perspektiva nije višegodišnji budžet, s obzirom da godišnja budžetska procedura i dalje ima suštinski značaj u determinisanju visine rashoda i u alokaciji sredstava između različitih rashodnih stavki. Finansijska perspektiva određuje: (1) tzv. *expeditures headings*, tj. maksimalne iznose glavnih rashodnih stavki, u okviru kojih se ostvaruje godišnja

⁶⁸ Ukoliko se uključe administrativni rashodi (koji su ovom prilikom isključeni iz računice), Belgija i Luksemburg su čisti neto korisnici EU budžeta.

⁶⁹ Osnova za budžetsku proceduru je član 272 Sporazuma o Evropskoj Zajednici

budžetska potrošnja⁷⁰ i (2) tzv. *ceiling*, tj. maksimalni iznos godišnjeg budžeta, koji ne smije da pređe maksimalni iznos »sopstvenih sredstava«. Finansijska perspektiva definiše ukupno odobrena sredstva za potrošnju na osnovu obaveza (*appropriations for commitments*), ukupno odobrena sredstva za potrošnju na osnovu uplata (*appropriations for payments*), kao i raspoloživu razliku/rezervu (*margin*)⁷¹ na nivou svih rashodnih stavki, ali i čitave finansijske perspektive. Ovim dokumentom ne samo da je čvrsto ograničena visina sredstava u zajedničkoj kasi, već je i onemogućeno da se sredstva koja su unaprijed određena za jednu namjenu, kasnije preliju u druge rashode. Finansijska perspektiva se usvaja na osnovu interinstitucionalnog dogovora, koji obuhvata tri evropske institucije: *Evropski Parlament, Komisiju i Savjet*. Kako bi nova finansijska perspektiva postala potpuno operativna na dan isteka dotadašnje, procedura pronalaženja dogovora između ovih institucija, obično započinje tri godine prije isteka tekuće finansijske perspektive⁷².

Konceptualni prioriteti, definisani u finansijskoj perspektivi iskazani su u okviru **godišnjeg budžeta**, koji se usvaja definisanom budžetskom procedurom i definiše precizne iznose rashoda namijenjene EU zajedničkim politikama u narednoj budžetskoj godini. Budžetska procedura obuhvata iste tri institucije kao i finansijska perspektiva⁷³. Procedura započinje tako što Komisija najprije priprema predlog budžeta, koji se potom po dva puta čita u Savjetu i Parlamentu. Na kraju budžetske procedure, interinstitucionalno dogovoreni budžet usvaja Parlament, koji takođe vrši i monitoring implementacije budžeta kroz svoj Komitet za budžetsku kontrolu. Po završetku budžetske godine, Evropsko revizorsko-auditorsko tijelo (ECA) ispituje dva pitanja i to: da li određene transakcije odgovaraju formalnim budžetskim i računovodstvenim propisima i, sa druge strane, ispituje i ocjenjuje izvršenje budžeta s tačke gledišta ekonomičnosti, djelotvornosti i uspješnosti. Završni račun budžeta razmatra Parlament.

Sadašnja finansijska perspektiva, tzv. Agenda 2000⁷⁴, definiše srednjoročni finansijski okvir za period 2000-2006. Ukupno odobrena sredstva za potrošnju po osnovu obaveza iznose 687,5 miliona eura. U sporazumu o Agendi 2000, zemlje članice su definisale osam konceptualnih prioriteta, iskazanih u pojedinim

⁷⁰ Rashodne stavke (*headings*) reflektuju osnovne političke prioritete Unije u posmatranom periodu.

⁷¹ Ona ostavlja prostor za eventualno nižu stopu rasta GNI-a od projektovane, koja bi smanjila raspoloživa EU sredstva, i sa druge strane omogućava modifikaciju iznosa pojedinih rashodnih stavki, kao i pokriće nepredviđenih rashoda.

⁷² Vremenski raspored usvajanja nove finansijske perspektive veoma je značajan za neometano finansiranje programa iz konkretnog okvira, s obzirom da pravna osnova za neke od programa prestaje u vrijeme isteka tekuće perspektive.

⁷³ Iako godišnja budžetska procedura za narednu budžetsku godinu zvanično teče od 1. septembra do 31. decembra tekuće budžetske godine, u praksi ona obično počinje u junu.

⁷⁴ Usvojena na Evropskom Samitu u Berlinu u martu 1999. godine.

rashodnim stavkama (headings-ima), i to: *poljoprivreda, strukturne aktivnosti, unutrašnje politike, spoljne aktivnosti, administracija, rezerve, predpristupna pomoć i kompenzacija*.

Tabela 1. Agenda 2000 (usklađena sa proširenjem na 25 država članica)

Odobrena sredstva za potrošnju na osnovu obaveza	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1. Poljoprivreda	40920	42800	43900	43770	44657	45677	45807
1a. Zajednička poljoprivredna politika ⁷⁵	36620	38480	29570	39430	38737	39602	39612
1b. Ruralni razvoj	4300	4320	4330	4340	5920	6075	6195
2. Strukturne aktivnosti	32045	31455	30865	30285	35665	36502	37940
Strukturni fondovi	29430	28840	28250	27670	30533	31835	32608
Fond za koheziju	2615	2615	2615	2615	5132	4667	5332
3. Unutrašnje politike⁷⁶	5930	6040	6150	6260	7877	8098	8212
4. Spoljne aktivnosti	4550	4560	4570	4580	4590	4600	4610
5. Administracija	4560	4600	4700	4800	5403	5558	5712
6. Rezerve	900	900	650	400	400	400	400
Monetarna rezerva	500	500	250	0	0	0	0
Rezerva za hitne intervencije	200	200	200	200	200	200	200
Garantna rezerva	200	200	200	200	200	200	200
7. Predpristupna pomoć	3120	3120	3120	3120	3120	3120	3120
SAPARD (poljoprivreda)	520	520	520	520			
ISPA (strukturni instrument za)	1040	1040	1040	1040			
PHARE (zemlje koje apliciraju)	1560	1560	1560	1560			
8. Kompenzacija⁷⁷					1273	1173	940
Ukupno odobrena sredstva za potrošnju na osnovu obaveza	92025	93475	93955	93215	102985	105128	106741
Ukupno odobrena sredstva za potrošnju na osnovu uplata	89600	91110	94220	94880	100800	101600	103840
Odobrena sredstva za potrošnju na osnovu uplata kao % GNI	1,07%	1,08%	1,11%	1,10%	1,08%	1,06%	1,06%
Raspoloživa razlika/rezerva kao % GNI	0,17%	0,16%	0,13%	0,14%	0,16%	0,18%	0,18%
Maksimum sopstvenih sredstava kao % GNI	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%

Napomena: iskazano u cijenama iz 1999. godine

Izvor: www.europa.eu.int

Najveći iznos sredstava (44.7% ili 307,5 milijardi eura) namijenjen je za ZPP, koja je tradicionalno i najveći EU potrošač, s obzirom da je u pogledu ove politike izvršen najveći transfer nadležnosti sa nacionalnog na EU nivo. Međutim, posljednjih godina dolazi do smanjenja učešća ZPP u ukupnim EU izdacima, zbog razvoja ostalih zajedničkih politika i potrebe stabilizacije poljoprivrednih rashoda⁷⁸.

⁷⁵ ZPP

⁷⁶ istraživanje, obrazovanje, transport, itd.

⁷⁷ Namijenjena novim zemljama članicama, u skladu sa Kopenhagenskim sporazumom. Svrha ove rashodne kategorije je da spriječi negativnu neto budžetsku poziciju pojedinih novih članica nakon pristupanja, koja može da nastane zbog asimetrične inkluzije u EU finansijski sistem (puna inkluzija na strani uplate u EU budžet prilikom pristupanja, uz postepenu inkluziju na strani isplata iz EU budžeta).

⁷⁸ Trenuto u EU, velika pažnja se poklanja ruralnom razvoju, te je stoga u okviru ukupnih poljoprivrednih izdataka za ovu namjenu izdvojeno preko 10%.

Strukturne aktivnosti učestvuju sa 34,1% ili 234,7 milijardi eura. Značajan izos sredstava za strukturnu politiku posljedica je činjenice da je i za nju postignut značajan konsenzus u EU koji se tiče implementacije i finansiranja na zajedničkom EU nivou.

3. Izvori finansiranja rashoda u EU

Finansiranje rashoda projektovanih u finansijskoj perspektivi i realizovanih u godišnjim budžetima zasnovano je na *Sistemu sopstvenih izvora* (*Own resource system*), koji je originalno zamišljen da osigura finansijsku samostalnost evropskih institucija i nesmetano finansiranje zajedničkih politika. Ovaj sistem, koji se definiše prilikom usvajanja svake finansijske perspektive, utvrđuje maksimalno dozvoljenu gornju granicu rashoda (*own resource ceiling*). Trenutni gornji limit iznosi 1,24% GNI-a EU. Ovako mala relativna veličina EU budžeta je razumljiva, uzimajući u obzir činjenicu da EU ne funkcioniše kao nacionalna država i stoga ne pokriva rashode, koji se odnose na obezbjeđenje suverenih funkcija, javnih usluga, socijalne sigurnosti i servisiranja javnog duga, kao što je to slučaj sa nezavisnim državama. Ukupne EU budžetske prihode određuju nadležne EU institucije, i to u strogoj saglasnosti sa principom ravnoteže, što znači da budžet ne smije da bude u deficitu. Naime, EU budžet je “rashodni budžet”, što znači da su rashodi izračunati prije proračuna prihoda koji su potrebni za njihovo finansiranje. Budžet je uvijek *ex ante* u balansu. Sistem sopstvenih izvora počiva na tri izvora finansiranja. To su: (1) **tradicionalna sredstva**⁷⁹, koja čine 11,6% ukupnih sredstava, i obuhvataju: *carine*, koje su razrezane na dobra (po osnovu Zajedničke carinske tarife) koja stižu iz zemalja van EU i ubiraju se prilikom stupanja na teritoriju EU, *dažbine* na uvoz poljoprivrednih proizvoda i šećera iz trećih zemalja. Kao posljedica snižavanja carinske tarife i proširenja Unije ovaj izvor više nije dovoljan za finansiranje EU budžeta. (2) **PDV doprinosi**⁸⁰, učestvuju sa 14,4% u ukupnim sredstvima. Uvođenje ove stavke bilo je povezano sa spoznajom da će se zbog različitih međunarodnih sporazuma, na dugi rok, carine smanjivati. Porez na promet javio se kao pogodna osnova za sticanje prihoda iz razloga što je prema pravnim propisima EU svaki građanin Unije dužan da plaća porez na promet i u principu upravo ova grupa poreza odlikava kupovnu moć zemalja članica. (3) **doprinosi zemalja članica srazmjerno relativnoj veličini njihovog GNI-a (tzv. GNI faktor)**, predstavljaju 73% ukupnih sredstava i koriste se za balansiranje budžetskih prihoda i rashoda, tj. finansiranje

⁷⁹ Ova sredstva u ime EU prikupljaju zemlje članice i zadržavaju 25% na ime kompenzacije troškova prikupljanja.

⁸⁰ Za utvrđivanje PDV doprinosa uzima se u obzir PDV baza zemalja članica, koja je u tu svrhu harmonizovana u skladu sa pravilima Komisije. Isti procenat primjenjuje se na harmonizovanu bazu svake zemlje članice. Međutim, postoji limit PDV baze na 50 % GNI-a svake zemlje članice.

onog dijela budžeta koji nije pokriven ostalim izvorima prihoda. GNI svake zemlje članice opterećen je istom procentnom stopom, koja je definisana pravilima Komisije⁸¹.

U okviru sopstvenih sredstava najprije se definišu iznosi tradicionalnih, pa potom PDV sredstava. Ostatak rashoda finansira se GNI faktorom. Drugim riječima, GNI faktor predstavlja rezidual koji kompenzira razliku između ukupnih rashoda i ostalih prihoda. U tom smislu, bilo koji manjak u tradicionalnim sredstvima je automatski, kroz prisustvo rezidualnog GNI faktora, nadoknađen kroz povećanje GNI faktora svih zemalja članica. U posljednje vrijeme, Sistem sopstvenih izvora pokazuje trend smanjenja učešća tradicionalnih sredstava i PDV doprinosa i povećano učešće GNI faktora. Ova izmjena u strukturi sistema finansiranja EU rashoda, kao i činjenica da mu nedostaje direktna veza sa EU građanima, otvorila je debatu o potrebi njegove reforme u budućnosti.

Specifičnost Sistema sopstvenih izvora je korektivni mehanizam namijenjen Velikoj Britaniji⁸², putem kojeg se ovoj zemlji članici isplaćuje "rabat" iz EU budžeta od strane ostalih zemalja članica. Veličina britanskog rabata⁸³, zavisno od godine, kreće se između 3 i 7 milijardi eura. Osnovni argument za rabat bio je, i dalje je činjenica da Velika Britanija prima relativno mali iznos poljoprivrednih subvencija, jer je taj sektor u ovoj državi relativno mali, iako plaća skoro isti iznos doprinosa u budžet kao razvijene zemlje članice (naročito PDV doprinosa u poređenju sa ostalim zemljama), n.pr. Francuska, koja je značajan primalac poljoprivrednih sredstava. Sve članice EU, uključujući i EU-10 daju svoj doprinos britanskom rabatu.

⁸¹ Postoje još neke kategorije prihoda, ali su one manje važne, n.pr porez koji plaćaju evropski službenici, bankarske kamate, doprinosi zemalja van EU namijenjeni finansiranju određenih programa (n.pr. istraživanje), nekorišćena finansijska podrška zajednice, kamate za kašnjenje u isplatama.

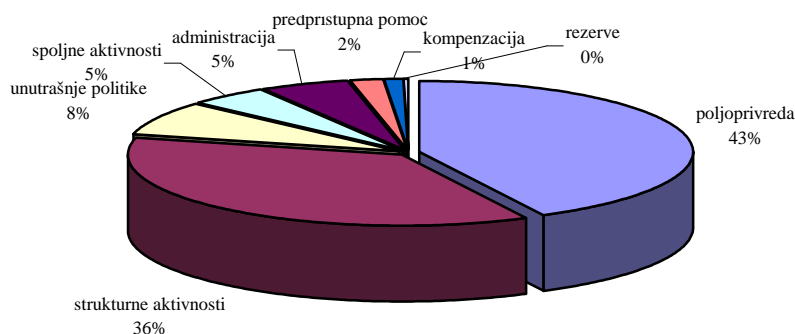
⁸² Velika Britanija se na Samitu u Fontenblou 1984. godine, poznatim uzvikom tadašnjeg premijera Margaret Tačer »Hoću svoj novac nazad«, nakon petogodišnjih pregovora izborila za rabat koji se već 20 godina jedino ovoj državi isplaćuje iz evropske kase. Na Berlinskom Samitu 1999. godine, Austija, Njemačka, Holandija i Švedska, zemlje koje najviše daju u budžet EU, osigurale su Sporazum kojim je njihov doprinos rabatu smanjen za 75%. To, međutim, znači da druge zemlje moraju da plaćaju više na ime rabata.

⁸³ Ova neravnoteža se računa kao razlika između procentualnog učešća Velike Britanije u EU rashodima i učešća Velike Britanije u ukupnim PDV i GNI uplatama u EU budžet. Razlika u procentnim poenima se, potom, množi ukupnim iznosom EU rashoda koji su alocirani zemljama članicama. Konačno, Velikoj Britaniji se nadoknađuje 66% ove budžetske neravnoteže.

Budžet za 2006. godinu

Preliminarni draft budžeta za 2006. godinu predviđa ukupno odobrena sredstva za potrošnju po osnovu obaveza u visini od 121,27 milijardi eura (1,09% GNI-a). Naredni grafik prikazuje njihovu strukturu.

Grafik 1. Učešće pojedinih stavki rashoda u ukupno odobrenim sredstvima po osnovu obaveza za 2006. godinu



Izvor: Preliminarni draft budžeta za 2006. godinu, Evropska Komisija, maj 2005.

Ukupno odobrena sredstva za potrošnju po osnovu uplata iznose 112,6 milijardi eura (1,02% GNI-a), što predstavlja rast od 6% u odnosu na budžet za 2005. godinu. Ovaj predlog definiše raspoloživu rezervu od 6,7 milijardi eura kod sredstava po osnovu uplata i 2,4 milijarde eura kod sredstava po osnovu obaveza.

4. Predlog Finansijske perspektive za period 2007-2013

Nova finansijska perspektiva predstavlja ispit EU u pogledu njene sposobnosti da ispuni postavljene ciljeve, integriše i učini ravnopravnim nove zemlje članice u odnosu na stare i promoviše održivi rast i razvoj. Naglasak nove finansijske perspektive u ekonomskom smislu trebalo bi da bude na: (1) ostvarivanju ekonomske i socijalne kohezije novih zemalja članica sa starima, (2) promociji održivog razvoja i (3) postepenoj reformi ZPP. Iako je učešće sredstava namijenjenih finansiranju političkih ciljeva Unije⁸⁴ značajno manje u odnosu na

⁸⁴To su: zajednička spoljna politika, zajednička bezbjedonosna i odbrambena politika, jačanje evropskog državljanstva i promocija koherentne uloge Evrope kao globalnog partnera i, naravno, dalje proširenje.

ekonomske, oni su ipak snažno naglašeni i ukazuju na intenciju Evrope da se izgradi kao jak politički subjekt u globalnim procesima.

Predlog je da finansijska perspektiva traje pet godina, kako bi se ostvarila sinhronizovanost u pogledu mandata Komisije i Evropskog Parlamenta. Izmjenu predstavlja i smanjenje broja rashodnih stavki na pet, što čini predlog nove finansijske perspektive jednostavnijim i manje rigidnim, jer manji broj rashodnih stavki ostavlja prostor za programe i projekte koji ne mogu biti precizno unaprijed definisani, te stoga ukazuje na veću fleksibilnost i efikasnost upotrebe resursa. Ukupan iznos odobrenih sredstava za potrošnju po osnovu obaveza u novoj finansijskoj perspektivi trebalo bi da iznosi 1,025 milijardi eura, što je oko 30% više u odnosu na tekuću finansijsku perspektivu. Sa druge strane, iznos odobrenih sredstava za potrošnju po osnovu uplata predviđen je da iznosi oko 0,929 milijardi eura (1,08%-1,23% GNI-a), što znači da je nešto veći u poređenju sa sadašnjom finansijskom perspektivom (1,06%-1,11% GNI-a). Rashodne stavke u novoj finansijskoj perspektivi za period 2007-2013 su sledeće:

1. Održivi razvoj, sastoji se iz dvije međusobno povezane podkomponente, i to: (1a) *konkurentnost za rast i zapošljavanje*⁸⁵ - Za ovu potkomponentu predviđa se značajno povećanje sredstava koja se tiču realizacije Lisabonske strategije⁸⁶. U poređenju sa nivoom iz 2006. godine, za "Lisabonsku" komponentu održivog razvoja predviđa se skoro trostruko povećanje do 2013. godine i dostizanje 1/3 sredstava namijenjenih održivom razvoju. Nesumnjivo je da je rast ove kategorije najbrži u odnosu na ostale budžetske stavke u predlogu nove finansijske perspektive, što jasno ukazuje na želju da se stimuliše održivi ekonomski rast u Evropi; i (1b) *kohezija za rast i zapošljavanje*⁸⁷ - Predviđa se relativno konstantni iznos sredstava za koheziju, ali na značajno većem nivou u poređenju sa sadašnjim periodom (povećanje od preko 10 milijardi eura u 2007. godini u odnosu na 2006. godinu). Kod alokacije ove podkomponente, principi solidarnosti i koncentracije sredstava u najmanje razvijenim regionima trebalo bi da budu i dalje zadržani (u tekućoj

⁸⁵ Rashodi za istraživanje i razvoj, inovacije, obrazovanje i trening, EU mreže, unutrašnje tržište i sl.

⁸⁶ Lisabonski cilj: «stvaranje maksimalno konkurentne privrede, zasnovane na znanju, koja je u stanju da obezbijedi održivi privredni rast sa novim i bolje plaćenim radnim mjestima i većom socijalnom kohezijom». Uspješnost Lisabonske strategije zavisi prije svega od podsticanja privrednog rasta kroz povećane investicije u inovacije, a koje prati socijalna odgovornost. Međutim, slabe performanse Lisabonske strategije u pogledu ispunjenja postavljenih ciljeva učinile su neminovnim njeno modifikovanje, tako da je broj ciljeva ka kojima je ona usmjerena reduciran i oni se svode na: privlačenje investicija i radne snage, transformisanje Evrope u društvo zasnovano na znanju i stvaranje više kvalitetnih radnih mjesta.

⁸⁷ Namijenjena za: podršku konvergencije najmanje razvijenih zemalja članica i regiona, komplementiranje EU strategije održivog razvoja i među-regionalnu kooperaciju.

perspektivi, najmanje razvijeni regioni primaju oko 70% sredstava namijenjenih koheziji)⁸⁸.

2. Očuvanje i upravljanje prirodnim resursima⁸⁹: Za ovu stavku ukupno je predviđeno 405 milijardi eura, od čega 72% ili 301 milijarde eura⁹⁰ za poljoprivredu. Najveći dio ove rashodne stavke odnosi se na reformu ZPP, ruralni razvoj nakon 2006. godine i novu zajedničku politiku ribarstva. Suština poljoprivredne reforme⁹¹ jeste postepeni prelazak sa subvencionisanja cijena poljoprivrednih proizvoda na proizvodno-neutralna direktna plaćanja poljoprivrednicima⁹².

3. Državljanstvo, sloboda, bezbjednost i pravda: Ova nova kategorija u ukupnom iznosu od 25 milijardi eura, predstavlja odgovore političkim izazovima EU u budućnosti (pravda, unutrašnji poslovi, zaštita granice, imigraciona i politika azila, javno zdravlje i zaštita potrošača, kultura, mladi, informisanost i dijalog sa građanstvom). Namjena ovih sredstava, čiji je rast predviđen tokom čitavog posmatranog perioda, jeste snaženje EU kao područja slobode, bezbjednosti i pravde, kroz pojednostavljenu strukturu baziranu na tri programa⁹³, čije će upravljanje biti u nadležnosti zemalja članica i koji bi trebalo da zamijene sve postojeće instrumente.

4. EU kao globalni partner : Kao i prethodna stavke i ova predstavlja odgovore političkim izazovima EU u budućnosti (stvaranja političke Unije podjednako jake kao i ekonomska Unija) i obuhvata: spoljne aktivnosti, uključujući predpristupne

⁸⁸ Ovdje se kao problematične izdvajaju dvije grupe regiona. Prvu grupu čine zemlje koje »prirodnim putem« gube pravo na strukturne fondove zbog dostignutog nivoa razvijenosti, pa je predlog da se njima u novoj finansijskoj perspektivi dodijeli tranzicioni status, tj. pružanje pomoći prije ukidanja prava na korišćenje strukturnih fondova. Druga grupa zemalja su one koje gube pravo na fondove zbog činjenice da se sa ulaskom 10 novih članica, EU GDP per capita smanjio za 8,7%, što povećava razliku između nerazvijenih i razvijenih zemalja i čini težim nerazvijenim zemljama da shodno statističkim podacima imaju pristup strukturnim fondovima.

⁸⁹ Pitanje zaštite životne sredine je od velikog značaja i Komisija predlaže povećanje sredstava u ovoj oblasti i uvođenje novog instrumenta koji će se baviti isključivo ovim pitanjem (»Život +«).

⁹⁰ Ovaj iznos reflektuje dogovor ostvaren na Briselskom Evropskom Samitu u oktobru 2002. godine.

⁹¹ Činjenica da je poljoprivreda stvorila samo 2,1% bruto dodate vrijednosti u EU u 2001. godini, a prima skoro polovinu dostupnih sredstava u EU budžetu, ostaje ključni problem u naporima da se dostignu ciljevi koji bi trebalo da stimulišu rast u Evropi.

⁹² Poljoprivredni lobi koji nije zainteresovan za poljoprivredne reforme stvara veliki pritisak u EU, koji uglavnom dolazi iz Francuske, Irske, Italije i Španije. Sa ulaskom novih zemalja članica, koji podrazumijeva značajniju ulogu poljoprivrede nego u EU-15, pravo glasa poljoprivrednog lobija će se još povećati.

⁹³ Tri programa: »Sloboda kretanja i solidarnost u oblastima spoljnih granica, azila i imigracije«, »Bezbjednost«, »Pravda i osnovna prava«.

instrumente⁹⁴, uključenje Evropskog razvojnog fonda (EFD) u EU budžet i tekuće rezerve namijenjene hitnim intervencijama i garancijama.

5. Administracija: Ova rashodna stavka obuhvata rashode evropskih institucija, izuzev Komisije⁹⁵, penzije i evropske škole.

Tabela 2. Finansijski okvir za period 2007-2013 (milioni eura, cijene iz 2004. godine)

Odobrena sredstva za potrošnju na osnovu obaveza	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Održivi rast	59675	62.795	65800	68235	70660	73715	76785
1a. konkurentnost za rast i zapošljavanje	12105	14390	16680	18965	21250	23540	25825
1b. kohezija za rast i zapošljavanje	47570	48405	49120	49270	49410	50175	50960
2. Očuvanje i upravljanje prirodnim resursima	57180	57900	58115	57980	57850	57825	57805
od toga: poljoprivreda- cjenovna podrška i direktne uplate	43500	43673	43354	43034	42714	42506	42293
3. Državljanstvo, sloboda, bezbjednost i pravda	1630	2015	2330	2645	2970	3295	3620
4. EU kao globalni partner	11400	12175	12945	13720	14495	15115	15740
5. Administracija	3675	3815	3950	4090	4225	4365	4500
Kompenzacija							
Ukupno odobrena sredstva za potrošnju na osnovu obaveza	133560	138700	143140	146670	150200	154315	158450
Ukupno odobrena sredstva za potrošnju na osnovu uplata	124600	13650	127700	126000	132400	138400	143100
Odobrena sredstva za potrošnju na osnovu uplata kao % GNI	1,15%	1,23%	1,12%	1,08%	1,11%	1,14%	1,15%
Raspoloživa razlika/rezerva kao % GNI	0,09%	0,01%	0,12%	0,16%	0,13%	0,10%	0,09%
Maksimum sopstvenih sredstava kao % GNI	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%

Izvor: www.europa.eu.int

Međutim, nova finansijska perspektiva je suočena sa određenim ograničenjima. Kao prvo, Briselskim sporazumom direktna pomoć za poljoprivredu fiksirana je do 2013. godine, tako da ovaj sporazum ozbiljno sužava prostor za promjene u strukturi budžetskih rashoda u novoj finansijskoj perspektivi u skladu sa Lisabonskom strategijom. Pored toga, sredstva namijenjena ekonomskoj i socijalnoj koheziji imaju ograničenje na EU i nacionalnom nivou. Naime, ukupan iznos sredstava za kohezione svrhe u EU budžetu limitiran je na 0,46% EU GDP-a od 1993. godine i to se može promijeniti samo konsenzusom u Komisiji, Parlamentu i EU Savjetu, a sa druge strane zemlje članice mogu da absorbju finansijsku podršku iz Strukturnog i

⁹⁴ S obzirom da predlog ne uključuje posebnu rashodnu kategoriju koja je namijenjena proširenju, što je bio slučaj sa tekućom finansijskom perspektivom, stvara se utisak da bi se dalje proširenje EU (ne računajući Rumuniju i Bugarsku) moglo usporiti.

⁹⁵ Nova karakteristika je da se Komisijini administrativni rashodi nalaze tačno ispod korespondentne operativne rashodne kategorije u okviru prethodne četiri rashodne stavke, a ne u okviru ove stavke.

Kohezionog fonda samo do 4% njihovog GDP-a⁹⁶. Obećanja oko budućeg proširenja, takođe, zahtijevaju finansijsku podršku⁹⁷, čak ako se dalje proširenje i odloži, EU će i dalje morati da obezbijedi određeni iznos finansijske podrške za proces proširenja u periodu 2007-2013. Uz sve ovo, EU se obavezala da postepeno poveća razvojnu pomoć za manje razvijene zemlje na Konferenciji o razvojnem finansiranju (Meksiko, mart 2002. godine).

6. Crna Gora u kontekstu pridruživanja EU

Već sada Crna Gora treba sebe da zamišlja članicom EU, iako je za spoljašnje posmatrače vidljivija njena smještenost (ne samo u geografskom smislu) na evropski istok. U tom smislu, tri kriterijuma - *politički, ekonomski i usvajanje pravnih tekovina EU*, nužno je ispuniti da bi se Crna Gora pridružila EU. U ekonomskom smislu, konsolidacija makroekonomske situacije u Crnoj Gori predstavlja dobru osnovu na putu ka evropskoj integraciji. Kada je riječ o finansijskoj podršci koju Crna Gora ima za pristup u EU, do kraja 2006. godine će koristiti 45,5 miliona eura, koji su predviđeni programom CARDS. U narednom periodu, do 2013. godine, Crna Gora će biti korisnik Instrumenta za pomoć pred pristupanje, tzv. IPA u svojstvu zemlje koja ima status potencijalnog kandidata za članstvo, a koji kumulativno za Srbiju, Crnu Goru, BiH i Albaniju iznosi svega 2,7 milijardi eura. Dodatno, ova sredstva Crna Gora neće moći da koristi za institucionalnu izgradnju sve dok ne dobije status kandidata za članstvo u EU. Smanjena finansijska podrška zajedno sa povećanim evroskepticizmom u pogledu otvorenosti ka prijemu novih zemalja u EU, naročito u uslovima odbijanja Ustava u Francuskoj i Holandiji i tekuće debate o novoj finansijskoj perspektivi, otežavaju put Crne Gore ka pristupanju Uniji.

Ukoliko dođe do procesa usporavanja širenja EU, to će imati tri posljedice: (a) izostaće pozitivni uticaj sve izvjesnije integracije na investitore; (b) Crna Gora će morati da se nametne kao kandidat u uslovima kada Unija ne pokazuje neki poseban entuzijazam da je primi u članstvo i sa skepsom gleda na njenu sposobnost da preuzme obaveze budućeg punopravnog člana, a i kada se smanjuje finansijska, pa i politička podrška; i (c) svakako moraće da se suoči sa nagomilanim

⁹⁶ Ovo ograničenje naročito je važno za nove zemlje članice, jer će se mnoge od njih naći iznad 4% limita zbog niskog nivoa GDP-a, što posljedično ograničava maksimalno moguću koncentraciju strukturne pomoći u ovim zemljama. Dodatno, uz ovo ograničenje, probleme sa absorpcijom alocirane strukturne pomoći (u okviru 4% limita) treba takođe uzeti u obzir, jer će nove zemlje članice imati poteškoća u ispunjavanju strogih kriterijuma kofinansiranja, programiranja i upravljanja strukturnim sredstvima koja su im alocirana.

⁹⁷ U 2007. godini Rumunija i Bugarska bi trebalo da uđu u EU, dok su pregovori sa Turskom i Hrvatskom započeti.

konstitucionalnim, političkim i privrednim problemima, koje će morati da rješava izvan konteksta evropske integracije.

Zaključak

Sporazum o novoj finansijskoj perspektivi za period 2007-2013, prije svega, zahtijeva ozbiljne pregovore sa novim zemljama članicama kao ravnopravnim partnerima o determinisanju zajedničkih EU ciljeva, ali, sa druge strane, predstavlja i ozbiljan izazov za stare zemlje članice da riješe probleme vezane za: nisku stopu ekonomskog rasta, visoku nezaposlenost i demokratski deficit. U tom smislu, razumjevanje sadržaja nove finansijske perspektive i njeno blagovremeno usvajanje od ključnog je značaja za pravilno prihvatanje izazova sa kojima će se proširena Evropa suočiti u budućnosti. Niske stope rasta ugrožavaju ispunjenje zajedničkih ekonomskih i političkih ciljeva EU, kao i ostvarenje nacionalnih ciljeva, kao što su zaposlenost i socijalna sigurnost. Ključni zadatak EU, u budućnosti trebalo bi da bude sprječavanje smanjenja njenog značaja kao jednog od najznačajnijih ekonomskih, trgovinskih i posljedično političkih snaga na svijetu. U tom smislu treba graditi Evropu koja neće biti svedena samo na zajedničko tržište, već će imati i snažnu socijalnu dimenziju i biti značajan politički subjekt.

Literatura

1. Mrak Mojmir, Rant Vasja: »Conceptual challenges of the enlarged EU and the New financial perspective«, Bančni vestnik, Ljubljana, maj 2004
2. Mrak Mojmir: »The concept of EU public finances«, Ekonomski fakultet, Ljubljana
3. Alesina Alberto, Perotti Roberto: »The European Union: a politicaly incorrect view«, IGIER Universita Bocconi and Harvard University, February 2004
4. Wyplosz Charles: »The challenges of wider and deeper Europe«, GIIIS and CEPR
5. Tabellini Guido, Wyplosz Charles: »Supply-side policy coordination in the European Union«, IGIER, CAE and CEPR
6. Gligorov Vladimir: "Delaying Integration", WIIW, July 2000
7. Labović Nina: "Institucionalano i ekonomsko povezivanje Crne Gore sa Evropskom Unijom", Miločerski ekonomski forum, septembar 2005
8. Vigvari Andraš, Raičević Božidar, Brnjaš Zvonko: "Osnovi teorije državnog budžeta i finansijski poslovi samouprava", Evropski pokret u Srbiji, Beograd; Prometej, Novi Sad, 2003
9. www.europa.eu.int
10. <http://epp.eurostat.cec.eu.int>

Jelena Zvizdojević*

Proširenje EU i uticaj na Zajedničku poljoprivrednu politiku

Abstract

Agriculture wasn't one of the starting points for European Union but it has become one of the most important areas regarding politics when EU had developed what is well known under CAP label. CAP derives on significance more and more mainly because it always gave less and collects more. This politics numerous reforms didn't bring forth some significant changes but GATT agreement and ten new east and south European states accession to EU asserts her fundamental change even firmly.

Key words: *European Union, Common Agricultural Policy, fiscal framework, Single Area Payment Scheme, budget, farms, employment, population, GDP, investments...*

Uvod

Zajednička poljoprivredna politika uvedena je osnivačkim dokumentima Evropske ekonomske zajednice iz 1957. godine.

Poljoprivreda nije bila jedna od polaznih tačaka za Evropsku uniju (EU), ali je postala jedna od najvažnijih oblasti u pogledu politike kada je EU razvila ono što je poznato pod nazivom ZPP.

Cilj Zajedničke poljoprivredne politike je da evropskim potrošačima obezbijedi razumne cijene poljoprivrednih proizvoda a proizvođačima odgovarajuće prihode, kroz zajedničke poljoprivredne tržišne organizacije i primjenu jedinstvenih cijena, finansijsku solidarnost i preferencijalni tretman poljoprivrednih proizvoda sa područja EU. Zajednička poljoprivredna politika je jedna od najvažnijih zajedničkih politika EU.

* Centar za aplikativna istraživanja i analize (CARA)

Zajednička poljoprivredna politika sve više dobija na značaju prvenstveno iz razloga što je uvijek malo davala, a puno ubirala. Gotovo pedeset godina Zajednička poljoprivredna politika je ubjedljivo najskuplja politika Unije, na koju se jedno vrijeme trošilo čak i 70% budžeta EU, a sada oko 50% ili malo niže. Mnogobrojne reforme ove politike nijesu donijele neke značajnije promjene, ali sporazum GATT⁹⁸ i ulazak deset novih zemalja istočne i južne Evrope još jače iziskuju njenu korjenitu promjenu.

Stanje u poljoprivrednom sektoru EU prije priključenja 10 novih država

Tokom pedesetih godina poljoprivreda je bila značajan faktor privreda tadašnjih članica Evropske ekonomske zajednice, sa prosječnim učešćem u GDP-u od oko 12,0%, a u radnoj snazi čak 17,4%. Ovi podaci pokazuju da je u odnosu na ostale sektore poljoprivreda bila mnogo manje efikasna, a time je 1955. godine poljoprivredno stanovništvo bilo znatno siromašnije nego gradsko. Dvije trećine farmi u tada šest zemalja EEZ su bile relativno male – više od 2/3 farmi su bile veličine 1-10 hektara, da bi krajem devedesetih prosječna veličina farmi u EU skočila na 17 hektara⁹⁹. Pored toga, niski obrazovni nivo zaposlenih u poljoprivredi uzrokovao je nisku kapitalnu vrijednost rada, odnosno niske dohotke u poljoprivredi.

U EU, prije priključenja 10 novih zemalja, u oblasti poljoprivrede bilo je oko 7 miliona zaposlenih, učešće poljoprivredne proizvodnje u GDP-u je bilo ispod 4%, a ona je činila 7% izvoza. U strukturi poljoprivredne proizvodnje po granama stočarstvo je stvaralo oko 40% ukupne vrijednosti poljoprivredne proizvodnje, voće i povrće oko 16%, a žitarice 9%.¹⁰⁰ Prosječna veličina farme u EU iznosila je oko 18 hektara. U južno-evropskim zemljama farme su znatno manje po veličini i vode ih stariji farmeri, dok farme u centralnoj i zapadnoj Evropi, vode uglavnom mlađi farmeri, a i proizvodnja ima više industrijski oblik.

⁹⁸ *General Agreement on Tariffs and Trade (Generalni sporazum o carinama i trgovini)*

⁹⁹ Izvor: Miroslav Prokopijević: »Uvod u Evropsku Uniju (radni naslov)«, glava 5 »Zajednička poljoprivredna politika«, Beograd 2005 (u štampi), str. 4-5

¹⁰⁰ Izvor: Miroslav Prokopijević: »Uvod u Evropsku Uniju (radni naslov)«, glava 5 »Zajednička poljoprivredna politika«, Beograd 2005 (u štampi), str. 2

Tabela 1. Prosječna veličina farme u 15 zemalja članica EU (ha)

Zemlja	1995	2000
Belgija	18,8	22,6
Danska	39,6	45,8
Njemačka	30,3	36,3
Grčka	4,5	4,4
Španija	19,7	20,3
Francuska	38,5	42,0
Irska	28,2	31,4
Italija	5,9	6,1
Luksemburg	39,7	45,5
Holandija	17,7	20,0
Austrija	15,4	17,0
Portugal	8,7	9,3
Finska	21,7	23,8
Švedska	34,4	37,8
Velika Britanija	70,1	67,7
EU 15	17,5	18,7

Izvor: Eurostat

Kao što se može vidjeti na osnovu tabele br. 1, prosječna veličina farme se povećala sa 17,5ha na 18,7ha u 15 zemalja Evropske Unije. Jedino je Grčka ostala skoro na istom nivou, dok je pad u prosječnoj veličini farme jedino zabilježen u Velikoj Britaniji.

S druge strane, u svim zemljama dolazi do pada broja farmi, što znači da možda dolazi do stvaranje kooperantskih odnosa među farmama, ili se male farme gase.

Tabela 2. Broj farmi u 15 zemalja članica EU

Zemlja	1980	1985	1987	1989	1993	1995	1997	2000
Belgija	115	98	93	85	76	71	67	62
Danska	123	92	87	81	74	69	63	58
Njemačka	850	741	705	654	606	567	534	472
Grčka	999	952	953	850	819	802	821	814
Španija	N/a	N/a	1792	1594	1384	1278	1208	1287
Francuska	1255	1057	982	924	801	735	680	664
Irska	224	220	217	171	159	153	148	142
Italija	2832	2801	2784	2665	2488	2482	2315	2152
Luksemburg	5	4	4	4	3	3	3	2
Holandija	149	136	132	125	120	113	108	102
Austrija	N/a	N/a	N/a	N/a	N/a	222	210	199
Portugal	767	N/a	636	599	489	451	417	416
Finska	N/a	N/a	N/a	N/a	N/a	101	91	81
Švedska	N/a	N/a	N/a	N/a	N/a	89	90	81
Velika Britanija	269	259	260	243	244	235	233	233

Izvor: Eurostat

Najveći pad broja farmi u periodu od 1980. godine do 2000. godine zabilježen je u Belgiji (za 53,9%), Danskoj (za 53,9%) i Francuskoj (52,9%).

Tabela 3. Učešće poljoprivrede u bruto nacionalnom dohotku (%)

Zemlja	1990	1996	2000	2001	2002
Belgija	2,1	1,1	1,3	1,3	1,0
Danska	4,2	2,5	2,6	2,7	1,8
Njemačka	1,1	0,8	1,2	1,2	0,8
Grčka	N/a	6,0	7,1	N/a	6,5
Španija	5,3	3,5	3,5	3,6	3,4
Francuska	3,7	2,0	2,8	2,9	2,1
Irska	6,1	4,1	3,2	3,0	2,0
Italija	3,4	2,7	2,8	2,8	2,3
Holandija	4,6	2,7	2,7	2,6	2,0
Austrija	3,3	2,5	2,6	2,7	1,8
Portugal	7,5	3,3	3,8	3,4	2,5
Finska	2,8	0,8	3,7	3,4	1,2
Švedska	0,7	0,5	1,9	1,9	0,6
Velika Britanija	1,1	0,9	1,0	0,9	0,7
EU 15	1,8	1,7	1,7	1,7	1,6

Izvor: Eurostat

Iz prethodne tabele može se zaključiti da je u svih 15 zemalja EU tokom posljednjih 12 godina došlo do pada učešća poljoprivrede u bruto nacionalnom dohotku. Očigledno je da su neke druge grane našle svoje mjesto na tržištu zemalja EU, i postale prioritet, bez obzira što se poljoprivreda »računala« kao prioritet.

Evropa 25 (dvadesetpetorice)

Evropska Unija se 1. maja 2004. godine proširila uključivši Kipar, Češku Republiku, Estoniju, Letoniju, Litvaniju, Mađarsku, Maltu, Poljsku, Slovačku i Sloveniju.¹⁰¹

Tabela 4. Evropska statistika prije i nakon priključenja 10 novih zemalja

	Stanovništvo (u mil)	BDP (u eurima)	Inflacija (u %)	Stopa nezap. (januar 2004)	Stopa zapos. (januar 2004)
EU 15	380,8	9.196	2,0	8,0	64,3
EU 25	454,9	9.613	2,0	9,0	62,9

Izvor: Eurostat 2004. godina

Ukupan BDP se povećao za svega 5%, što znači da je prosječan BDP po glavi stanovnika u cjelokupnoj EU opao za 10%. Samim tim, sadašnji BDP po glavi stanovnika čini oko 40% prosjeka dotadašnjih 15 članica.¹⁰² Među novim članicama kao bogatije se izdvajaju Slovenija i Kipar koje su dosegle 70% BDP prosjeka EU, dok je najsiromašnija Letonija čiji BDP čini 35% evropskog prosjeka.

Proširenjem EU 15 promijenjene su i još uvijek se mijenjaju institucije EU, proces donošenja odluka, finansije i politika. Stvoren je veliki pritisak na budžet EU, zajedničku poljoprivrednu politiku i brojne fondove. Zbog svih postojećih problema u priključenim državama, biće potrebne decenije da bi se u potpunosti ekonomski ujedinile. U periodu od 2001. do 2003. godine, Poljska, čije stanovništvo čini nešto više od svih novih članica, imala je prosječan fiskalni deficit od oko 6% više od deficita dozvoljenog Mاستrihtskim ugovorom. Nezaposlenost je u Poljskoj porasla sa 13% u 1995. godini na više od 20% u 2003. U Češkoj je nezaposlenost porasla sa 3,5% na više od 10%. Prema izveštaju o tranziciji za 2003. godinu prosječni trgovinski koeficijent (uvoz+izvoz) u odnosu na BDP (mjereno kupovnom snagom) u

¹⁰¹ Podaci brojnih istraživanja govore da je 30% stanovništva EU bilo protiv proširenja, jer su nove zemlje članice siromašnije i sa mnogo ekonomskih i drugih problema. Ipak, sve nove države članice ispunile su (u manjoj ili većoj mjeri) uslove za ulazak u Evropsku uniju poznate pod nazivom »Kopenhagenski kriterijum« koji podrazumijeva: vladavinu prava, demokratiju, poštovanje prava manjina, funkcionisanje tržišne ekonomije i sposobnost podnošenja kompetitivnih pritisaka i spremnost da se preuzmu sve obaveze vezane za članstvo (primjena pravila i politika- *acquis communautaire*).

¹⁰² Izvor: www.vreme.com

novim članicama EU dostizao je u 2002. godini više od 50% u odnosu na 35% u 1995. godini. To je približno nivou koji su imale najrazvijenije članice unije u 1995. godini (53%). U periodu od 1989. do 2003. godine ukupan priliv direktnih stranih investicija u buduće članice iznosio je 117 milijardi eura. Najveći dio je plasiran u Poljsku 42 milijarde, Češku 38 milijardi i Mađarsku 21 milijarda eura. U 2003. godini priliv direktnih stranih investicija iznosio je u Estoniji 8,3 % od BDP, 2,3% u Češkoj i 2,6% u Litvaniji. Najveći privredni problemi ovih zemalja zastupljeni su u sljedećim sektorima: energetika, teška industrija i poljoprivreda. Stare države članice Evropske unije planiraju da investiraju u nove države članice preko 40 milijardi eura u privredu između 2004. i 2006. godine. Nove članice moraju da plaćaju svoje doprinose za budžet, što će ovu sumu umanjiti za 10 milijardi eura godišnje.

Proširenje EU i poljoprivreda

Broj poljoprivrednika, ulaskom deset novih zemalja, se povećao za 70%, tačnije EU je dobila 4 miliona poljoprivrednika (dvostruko više od ukupnog broja poljoprivrednika SAD-a). U smanjivanju teškoća koje će se pojaviti, jer će se broj zaposlenih u poljoprivredi morati smanjiti, tranzicione zemlje će najvjerovatnije pristupiti metodama koje su koristile i zemlje EU15, kao što su npr. stipendije za djecu današnjih poljoprivrednika/farmera, kako bi na osnovu njih većina napustila poljoprivredni sektor.

U pregovorima tranzicionih zemalja, prije ulaska u EU, poljoprivreda je bila najobimnije poglavlje. Sa Rumunijom i Bugarskom pregovori o poljoprivredi još uvijek traju, dok su za 10 novih zemalja članica oni završeni u decembru 2002. godine. Međutim, mnogi analitičari ističu da nove zemlje članice nisu uspjele istaknuti nejednakost i neravnotežu u distribuciji ZPP.

Pretpristupnim mjerama poljoprivreda novih država članica prilagođena je evropskim standardima. Prilikom pristupanja EU za nove države članice je obezbijeden fond od 5,8 milijardi eura, kojim će se u naredne tri godine izvršiti dalja reforma poljoprivrednog sektora ovih država.

Poljoprivredni proizvođači zemalja novih članica imaju pun i neposredan pristup mjerama tržišta ZPP, koje pomažu stabilizaciji i povećanju njihovih prihoda, a postoji i specijalno usvojen paket o ruralnom razvoju za nove članice EU. Suma novca raspoloživa za njih je fiksirana na 5.100 miliona eura za period od 2004. do 2006. godine.

Nove članice EU će se postepeno uklapati u sistem direktnih plaćanja poljoprivrednicima između 2004. i 2013. godine. Direktne subvencije biće postepeno uvođene u periodu od 10 godina. Direktna plaćanja započeta od nivoa 25% u 2004. (u odnosu na nivo EU15), 2005. godine će se povećati na 30%, a u

2006. godini će porasti na 35%. I u narednim godinama se predviđa povećanje, da bi u 2013. godini data plaćanja dostigla nivo od 100%. Nove države članice imaju priliku da ova primanja povećaju na 55% u 2004. godini, 60% u 2005. godini i 65% u 2006. godini iz Fondova ruralnog razvoja novih zemalja članica i nacionalnih budžeta. Takođe, postoji opcija da se primijeni »pojednostavljena šema plaćanja« (eng. Single Area Payment Scheme (SAPS)), u periodu tranzicije, ukoliko nova država članica tako želi.¹⁰³

Tabela 5. Fazni razvoj direktnih plaćanja farmerima u novim članicama EU od 2004.

Godina	Direktna plaćanja od EU (od 100% EU stope)	Nacionalno finansiranje (% od pune EU stope)	Maksimum u % od pune stope EU
2004	25	30	55
2005	30	30	60
2006	35	30	65
2007	40	30	70
2008	50	30	80
2009	60	30	90
2010	70	30	100
2011	80	20	100
2012	90	10	100
2013	100	-	100

Izvor: Miroslav Prokopijević: »Uvod u Evropsku Uniju (radni naslov)«, glava 5 »Zajednička poljoprivredna politika«, Beograd 2005 (u štampi), str. 17, (originalan izvor: EU Enlargement, 2003, s. 2)

Kao što se može vidjeti iz tabele, najviši mogući iznos direktnih plaćanja poljoprivrednicima iz deset novih zemalja može se dostići tek 2010. godine.

Za svaku zemlju, pojedinačno, određene su i kvote, i to posebno za svaki proizvod. One se pretežno zasnivaju na umanjenoj proizvodnji. U oblasti veterinarske i fitosanitarne kontrole nove članice su dobile prelazne periode kako bi uspostavile standarde koji važe u drugim zemljama EU. Niz proizvoda koji podliježu tim kontrolama za određeni period, koji odredi EU, neće moći da se prodaju izvan zemlje porijekla.

¹⁰³ *Izvor: Miroslav Prokopijević: »Uvod u Evropsku Uniju (radni naslov)«, glava 5 »Zajednička poljoprivredna politika«, Beograd 2005 (u štampi), str. 16-17*

U okviru poljoprivrede novih zemalja članica, postoje mnoga »polu-egzistencijalna poljoprivredna dobra« u novim zemljama članicama, koje proizvode za sopstvenu upotrebu. Ali, takođe, prodaju dio svoje proizvodnje na različite načine.

Da bi im se pomoglo da se transformišu u tržišno održive jedinice, i da bi im se dala dodatna novčana podrška dok se posjed ne unaprijedi, ponuđene su određene mjere maksimuma od 1.000 eura godišnje po jednom »polu-egzistencijalnom poljoprivrednom dobru«. Takođe, postoji specijalna pomoć poljoprivrednim proizvođačima kako bi oni ispunili standarde Evropske Unije.

Sporazum o pristupanju EU, takođe kaže da će potrošnja Strukturnih fondova u novim članicama za period 2004 – 2006. godine, biti fiksirana na 21.900 miliona eura. Nove države članice će dostići nivo podrške ZPP koji se primenjuje u sadašnjoj EU, 2013. godine¹⁰⁴, što se može vidjeti i u tabeli br.5. Kako ova sredstva mogu biti dopunjena novcem za ruralni razvoj ili nacionalnim fondovima, sporazum o pristupanju treba da poljoprivrednicima novih zemalja članica i ruralnim oblastima obezbijedi dobro usmjerene i dobro finansirane mjere, kako bi se pomogao njihov prihod i razvoj.

Očekivanja

Nove države članice očekuje veliki rad na povećanju životnog standarda. Ukoliko bi BDP po glavi stanovnika rastao 2% brže u novim članicama nego u Francuskoj, tada bi Sloveniji trebalo 21 godina da je dostigne, a Litvaniji 57, a ako bi rast bio samo 1%, tada bi trebalo između 42 i 113 godina.

Ovo pokazuje koliko je velika razlika između starih i novih članica Evropske unije i koliko težak posao očekuje pridošle zemlje u dostizanju standarda i ekonomske stabilnosti dosadašnjih zemalja članica. Zbog navedenog predstavnici starih zemalja članica ističu da članstvo u Uniji pomaže samo ukoliko je nova država članica spremna sama sebi da pomogne, jer se pokazalo na primjeru nekih ranije primljenih zemalja članica da samo članstvo nije dovoljno za brz napredak siromašnijih zemalja. Tačnije, samim članstvom u EU nije zagarantovan razvoj i napredak. Finska je postala član 1995. godine, ali EU ipak nije doprinijela razvoju kompanije NOKIA, jer se ona do godine priključenja razvila zahvaljujući kontinuiranom ulaganju i poslovnoj strategiji.

Irska je primjer zemlje, koja je nakon ulaska u EU ostvarila visoke stope rasta GDP-a (najviše u zemljama EZ), uravnotežen budžet i tekući bilans, ali iz razloga što je vodila aktivnu industrijsku politiku, poboljšala konkurentnost, uvela niske poreze,

¹⁰⁴ Izvor: Eurobarometar

modernizovala industriju, znatno snizila troškove rada i ostvarila visoke stope rasta zaposlenosti. S druge strane, Grčka je zemlja koja je nakon ulaska u EU, smanjila stopu rasta GDP-a sa 4,7% na oko 1,5%, nije smanjila troškove rada, niti je povećala produktivnost, a vodila je politiku monetarne i fiskalne ekspanzije.

Literatura:

1. Mišćević Tanja: »ABC About European Union«, *Beograd* (2002)
2. Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, Republika Srbija »Poljoprivreda Srbije ka evropskim integracijama«, poglavlje »Zajednička poljoprivredna politika Evropske Unije«, (novembar 2004)
3. Pavićević Jelena, magistarski rad »Zajednička poljoprivredna politika Evropske unije«, (jul 2005)
4. Prokopijević Miroslav: »Uvod u Evropsku Uniju (radni naslov)«, Beograd (2005) (*u štampi*)
5. Prokopijević Miroslav, skripte i materijali za studente, Beogradska Otvorena Škola, *Beograd* (2002)
6. Swinnen Johan »Budgetary implications of enlargement: agricultur«, Centre for European Policy Studies, Brussels, CEPS Policy
7. Vajdenfeld Verner, Vesels Wolfgang »Evropa od A do Š«, Priručnik za evropsku integraciju, Beograd (2003)
8. www.europa.eu.int
9. www.econpapers.hhs.se
10. www.ekonomist.co.yu
11. www.vreme.com

Nina Drakić*

Poljoprivredna politika STO i izazovi pred Crnom Gorom u svijetlu pristupanja

Abstract

Agricultural trade barriers and producer subsidies inflict real costs, both on the countries that use these policies and on their trade partners. Trade barriers lower demand for trade partners' products, domestic subsidies can induce an oversupply of agricultural products which depresses world prices, and export subsidies create increased competition for producers in other countries.

Eliminating global agricultural policy distortions would result in an annual world welfare gain of \$56 billion. High protection for agricultural commodities in the form of tariffs continues to be the major factor restricting world trade.

One of the key goals of economic policy in Montenegro is joining World Trade Organization. In order to achieve this goal agricultural sector in Montenegro need comprehensive reforms. Having that in mind, this paper explains requirements that World Trade Organization member countries need to meet in agricultural policy, as well as its implications on agricultural policy reform in Montenegro.

Key words: *trade, agriculture, liberalization, tariffs, subsidies*

Uvod

Trgovina je kroz istoriju bila ograničavana u različitim zemljama na različite načine. Do 19. vijeka odluku o visini carinskih stopa, kao najčešće primjenjivanoj barijeri slobodnoj trgovini, donosile su vlade zemalja u bilateralnim pregovorima. Kao rezultat toga, isti uvozni proizvod vrlo često je bio carinjen po različitim stopama u zavisnosti od zemlje porijekla ocarinjenog proizvoda. Ovakav pristup je koštao puno sve zemlje učesnice međunarodne razmjene. Uslijedila je postepena liberalizacija spoljno-trgovinskih tokova i rast obima međunarodne razmjene. U posljednjoj deceniji prošlog vijeka ovaj trend rasta postaje još izraženiji tako da je u periodu 1990-1997 rastao po prosječnoj godišnjoj stopi od 6,5 %, dok je prosječna godišnja stopa rasta svjetskog GDP-a u istom periodu bila 2 %. Nije slučajno da je baš u ovoj

* USAID Projekat za pristupanje STO

deceniji, tačnije 1995.godine počela da funkcionise Svjetska trgovinska organizacija, nakon gotovo pola vijeka neuspjelih pokušaja njenog osnivanja.

Svjetska trgovinska organizacija (STO)¹⁰⁵ naslijedila je GATT, tj. Opšti sporazum o carinama i trgovini, koji je nastao neposredno poslije II svjetskog rata, i spada u najstarije međunarodne organizacije. Sva pravila u okviru GATT-a i Svjetske trgovinske organizacije su se formirala kroz multilateralne pregovore o trgovini – poznatije kao runde. Cilj ovih pregovora bio je jačanje pravila o vođenju međunarodne trgovine na ravnopravnoj i fer osnovi, kao i postizanje sporazuma o smanjenju prepreka u međunarodnoj trgovini. U okviru GATT-a održane su četiri runde pregovora: Dilanova runda pregovora, Kenedijeva runda, runda pregovora iz Tokija i Urugvajska runda pregovora. Kao rezultat poslednje Urugvajске runde nastala je Svjetske trgovinske organizacije. .

Povećanje životnog standarda populacija država članica, osiguravanje što veće zaposlenosti, omogućavanje stabilnog rasta realnih prihoda i efektivne tražnje na tržištima kao i povećanje proizvodnje i spoljnotrgovinske razmjene roba i usluga samo su neki od ciljeva osnivanja STO-a. Nastankom Svjetske trgovinske organizacije došlo je do opšteg snižavanja carinskih stopa, koje su se u prosjeku smanjile 38% za industrijske proizvode i 37% za poljoprivredne proizvode u razvijenim zemljama.

Poljoprivredna politika STO

Trgovina poljoprivrednim proizvodima u mnogim zemljama predstavlja važan dio ukupne ekonomske aktivnosti i igra važnu ulogu u domaćoj poljoprivrednoj proizvodnji i u zapošljavanju.

Do Urugvajске runde pregovora sektor poljoprivrede nije bio predmet pregovora jer su se pregovori uglavnom vodili oko pitanja vezanih za trgovinu industrijskim proizvodima. Iz tog razloga, postojalo je nekoliko važnih različitosti sa aspekta pravila koja su se primjenjivala na primarne poljoprivredne proizvode u odnosu na industrijske proizvode. U skladu sa GATT-om, zemljama članicama je bilo dopušteno da koriste izvozne subvencije za primarne poljoprivredne proizvode, dok su u isto vrijeme subvencije na industrijske proizvode bile zabranjene. GATT je takođe dozvoljavao zemljama članicama da pribjegavaju uvoznim ograničenjima tj. kvotama pod određenim uslovima.

Dakle, u praksi su primjenjivana mnoga necarinska ograničenja na uvoz bez bilo kakve efektivnosti i zakonske opravdanosti. Rezultat svega ovoga bilo je povećanje

¹⁰⁵ engl. World Trade Organization, WTO

prepreka trgovini poljoprivrednim proizvodima, uključujući: uvozne zabrane, kvote kojima se podešava miksimalan nivo uvoza, minimalne uvozne cijene i necarinske mjere podržavane od strane državnih trgovinskih preduzeća.

Većina zemalja posebno u razvijenom svijetu pribjegavala je podršci tržišnoj cijeni – cijene u poljoprivredi bile su administrativno podignute. Barijere uvozu trebale su da osiguraju da domaći proizvodi budu prodati. U većini slučajevima, povećanje domaće proizvodnje određenih poljoprivrednih proizvoda nije substituisalo uvoz već je rezultiralo u strukturnim viškovima. Izvozne subvencije su se povećavale u cilju eliminisanja viškova i na taj način gušile svjetske tržišne cijene.

Ovakvi poremećaji izazvani na tržištu stvorili su potrebu da trgovina poljoprivrednim proizvodima postane predmet Urugvajске runde pregovora. Tokom ove runde pregovora potpisan je Sporazum o poljoprivredi. Ovim sporazumom postavljene su osnove dugoročne reforme međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima i domaće politike u oblasti poljoprivrede, sa ciljem veće integracije ove oblasti u okvire tržišne ekonomije. Pravila koja regulišu trgovinu u oblasti poljoprivrede su postala čvršća, pružajući veću izvjesnost i stabilnost i izvoznicima i uvoznicima.

Suštinu Sporazuma o poljoprivredi čini klasifikacija svih mjera poljoprivredne politike koje podliježu obavezi smanjivanja i multilateralne kontrole u tri grupe:

- pristup tržištu, odnosno carinske koncesije;
- domaća podrška ili subvencija proizvodnje; i
- podsticanje izvoza.

Pristup tržištu

Glavni cilj koje su zemlje potpisnice Sporazuma o poljoprivredi željele da postignu promjenama u pogledu pristupa tržištu bio je stimulisanje investicija, proizvodnje i trgovine u oblasti poljoprivrede. Ovaj cilj moguće je ostvariti kroz:

- stvaranje pristupa tržištu poljoprivrednih proizvoda u uslovima veće transparentnosti, predvidivosti i konkurentnosti
- osnivanje i jačanje veza između nacionalnog i međunarodnog tržišta poljoprivrednih proizvoda
- oslanjanje više na tržište na kojem će rijetki resursi biti efikasnije korišćeni kako u sektoru poljoprivrede tako i u ekonomiji uopšte

Sporazumom o poljoprivredi je postavljen zahtjev da se postupkom tzv. “tarifikacije” sve necarinske mjere na granici, koje su otežavale pristup tržištu, zamijene carinama koje će pružiti isti nivo zaštite. Carine koje su dobijene

procesom tarifikacije, uključujući i postojeće carine na poljoprivredne proizvode morale su se smanjiti. U razvijenim zemljama smanjenje je trebalo da iznosi 36% i da bude sprovedeno za šest godina (1995-2000.), dok za zemlje u razvoju procenat smanjenja je trebao da iznosi 24% u roku od 10 godina (1995-2004.). Pored toga, minimalno smanjenje za svaki pojedinačni proizvod trebalo je da iznosi 15 % za razvijene zemlje, a 10 % za zemlje u razvoju. Od najmanje razvijenih zemlja nije se zahtijevalo da smanjuju svoje carinske stope.

Pored tzv. "tarifikacije" sporazumom se zahtijevalo održavanje postojećih mogućnosti pristupa tržištu kao i ustanovljavanje minimalnog pristupa po carinskim kvotama, i to po sniženim carinskim stopama, kada je pristup tržištu bio manji od 3% domaće potrošnje. Ove carinske kvote minimalnog pristupa tržištu morale su se povećati na 5% u periodu sprovođenja Sporazuma.

Odredbe o posebnim privremenim zaštitnim mjerama takođe predstavljaju dio Sporazuma. Ove odredbe se mogu primijeniti u slučaju kada su cijene uvezenih proizvoda, po cijenama preračunatim u domaću valutu ispod nekog određenog nivoa ili u slučaju naglog rasta uvoza. Takve zaštitne mjere sprovode se u obliku dodatne zaštite ali na transparentan i potpuno određen način. Sprovođenje zaštitnih mjera u slučaju naglog rasta uvoza zavisi od "uvozne prisutnosti" koja već postoji na tržištu odnosno tamo gdje uvoz već čini veliki dio domaće potrošnje pa će se i kod manjeg povećanja uvoza moći primijeniti zaštitne mjere.

U cilju olakšanja sprovođenja procesa tarifikacije u posebno osjetljivim situacijama u Sporazum je uvedena klauzula o "specijalnom tretmanu". Specijalni tretman dopušta zemlji da zadrži uvozne restrikcije sve do kraja razdoblja sprovođenja Sporazuma, ali naravno pod određenim brižljivo i striktno definisanim uslovima. Uslovi su:

- da je uvoz primarnih poljoprivrednih proizvoda i njihovih obrađenih i/ili prerađenih proizvoda bio manji od 3% u ukupnoj domaćoj potrošnji tih proizvoda u periodu od 1986-88.godine
- da tim proizvodima nisu odobravane izvozne subvencije počev od 1986.godine
- da se efektivne mjere ograničenja proizvodnje primjenjuju već na sami primarni poljoprivredni proizvod
- da je u prvoj godini sprovođenja sporazuma obezbijeđen minimalan pristup tržištu za takav poljoprivredni proizvod na nivou od 4% domaće potrošnje datog proizvoda i takav godišnji porast da se dostigne 8% na kraju perioda sprovođenja Sporazuma.

U slučaju bilo kakvog produženja nakon šeste godine, moraju biti preuzete dodatne obaveze.

Specijalni i diferencijalni tretman se primjenjuje na zemlje u razvoju, što je zajednički elemenat svih obaveza preuzetih u Urugvajskoj rundi i prema tome sadržan u svim područjima Sporazuma o poljoprivredi. Odredbe se primjenjuju na primarni poljoprivredni proizvod koji je glavni predmet trgovine na tradicionalnoj listi zemlje u razvoju koja se poziva na ovu klauzulu Sporazuma.

Domaća podrška

Sporazum o poljoprivredi razlikuje mjere domaće podrške koje izazivaju poremećaje u trgovini i one koje u većini slučajeva imaju minimalan uticaj na trgovinu. Mjere domaće podrške koje imaju minimalan uticaj na trgovinu tzv. "Green box" mjere isključivane su iz obaveza smanjenja domaće podrške. U "Green box" mjere uključuju se opšte vladine usluge (kao npr. istraživanje, kontrola bolesti i štetočina, usluge obučavanja, stručne i savjetodavne usluge, usluge inspekcije, marketinške i promotivne usluge, infrastrukturne usluge), direktna davanja proizvođačima koja utiču na rast njihovih prihoda, ali ne utiču na cijenu proizvodnje; pomoć za strukturalna prilagođavanja; i direktna plaćanja u okviru programa za zaštitu čovjekove okoline i programa regionalne pomoći. Takođe, iz obaveze smanjenja je isključeno i finansiranje određenih državnih programa kao što su: programi za ograničavanje proizvodnje tzv. "Blue box" mjere; pomoć koju odobrava vlada zemlje u razvoju na ime razvoja poljoprivrede i sela; svi ostali vidovi pomoći koji pokrivaju samo mali dio proizvodnje pojedinog poljoprivrednog proizvoda.

Sve ostale mjere domaće podrške koje predstavljaju direktnu podršku cijeni poljoprivrednog proizvoda ili se njima subvencionise cijena inputa svrstavaju se u "Amber box" mjere. Sporazum predviđa smanjenje ovih mjera podrške što zahtijeva prethodno izračunavanje ukupne zbirne mjere podrške (Total AMS – Total Aggregate Measurement of Support), kojom se označava u monetarnom obliku godišnji nivo podrške koja se ne može podvesti pod kategoriju "Green box" mjera. Sporazum obuhvata "*de minimis*" odredbu koja omogućava da se domaća podrška koja ne prelazi 5% ukupne vrijednosti proizvodnje ukupnog poljoprivrednog proizvoda ne uključuje u zbirnu mjeru podrške i stoga ne podliježe obavezi smanjenja. U slučaju zemalja u razvoju domaća podrška koja ne prelazi 10% ne ulazi u obračun zbirne mjere podrške.

Vrijednosti dobijene zbirne mjere podrške morale su se smanjiti po stopi od 20% za razvijene zemlje odnosno, od 13% za zemlje u razvoju, pri tom, rok za implementaciju iznosi 6 godina (1995-2000.) za razvijene zemlje i 10 godina (1995-2004.) za zemlje u razvoju.

Obaveze smanjenja

	Razvijene zemlje 6 godina: 1995 - 2000	Zemlje u razvoju 10 godina: 1995- 2004
Pristup tržištu		
Smanjenje prosječnog nivoa carinskih stopa za sve poljoprivredne proizvode	- 36%	- 24%
Minimalno smanjenje carinskih stopa po proizvodu	- 15%	- 10%
Domaća podrška		
Smanjenje zbirne mjere podrške	- 20%	- 13%
Izvozne subvencije		
Smanjenje vrijednost subvencija	- 36%	- 24%
Smanjenje količine subvencijog izvoza	- 21%	- 14%

Izvor: www.wto.org**Izvozne subvencije**

Izvozne subvencije u poljoprivredi nisu zabranjene, ali postoji obaveza da se one smanje za određeni procenat tokom perioda sprovođenja Sporazuma. Domaće subvencije na koje se odnosi navedena obaveza, obuhvata subvencije čije je odobravanje vezano za rezultate u izvozu, a finansiraju se iz budžeta, ili iz sredstava koja se obezbjeđuju posebnom odlukom javnih vlasti (npr. da se sredstva od prikupljene dažbine na poljoprivredne proizvode koriste za subvencionisanje izvoza poljoprivrednih proizvoda). Pri tome, bitan kriterijum je porijeklo sredstava, a ne subjekat koji vrši njihovu raspodjelu za svrhe subvencionisanja izvoza.

Po sporazumu, za navedene izvozne subvencije predviđeno je da se više neće širiti i da će se njihov nivo sniziti u odnosu na prosjek iz referentnog perioda 1986-1990. godine. Pri tome se obaveza smanjenja odnosi kako na smanjivanje izdataka u namjene subvencionisanja, tako i na količine subvencionisanog izvoza. Smanjenja su jednako raspoređena po godinama sprovođenja Sporazuma i za razvijene zemlje podrazumijevaju obavezu smanjivanja ukupnih sredstava koja su namijenjena izvoznom subvencionisanju za 36% u roku od 6 godina za razvijene zemlje, odnosno za 24% u roku od 10 godina za zemlje u razvoju. Što se tice količine subvencionisanog izvoza, obaveza njegovog smanjenja za razvijene zemlje iznosi

21% sa rokom sprovođenja od 6 godina, dok je za zemlje u razvoju ta obaveza definisana na nivou od 14 % i sa rokom sprovođenja od 10 godina.

Sporazum o poljoprivredi obavezuje sve članice da primjenjuju *Sporazumom o primjeni sanitarnih i fitosanitarnih mjera*. Riječ je o zasebnom sporazumu u okviru Urugvajске runde pregovora kojim su obuhvaćene mjere kojima se obezbjeđuje ispravnost hrane namijenjene ljudskoj ishrani (zdravstvena ispravnost namirnica), zaštita zdravlja životinja (sanitarne mjere) ili biljaka (fitosanitarne mjere). Sporazum priznaje da članice imaju pravo preduzimati sanitarne i fitosanitarne mjere, ali da ih smiju primjenjivati jedino u mjeri koja je potrebna za zdravlje ljudi, biljaka i životinja, a ne da se neopravdano i arbitrarno vrši diskriminacija između ugovornih strana koje imaju identične ili slične uslove.

U cilju usklađivanja sanitarnih i fitosanitarnih mjera na što širim osnovama, ugovornim stranama se preporučuje da svoje mjere temelje na međunarodnim standardima i preporukama, tamo gdje oni postoje. Međutim, ugovorne strane mogu uvoditi mjere koje rezultiraju višim standardima ako je to rezultat naučnih činjenica. Očekuje se da će ugovorne strane prihvatiti sanitarne i fitosanitarne mjere drugih članica kao pravovaljane, ako zemlja izvoznica dokaže zemlji uvoznici da njene mjere postižu stupanj zaštite kakav traži zemlja uvoznica. Sporazum uključuje odredbe o kontroli, inspekciji i postupku odobravanja, kao i zahtjev o transparentnosti, objavljivanju propisa nacionalnih istražnih punktova i postupaka izvještavanja.

Nastavak pregovora o poljoprivredi

Nakon Urugvajске runde pregovora došlo je do smanjenja carinskih stopa na poljoprivredne proizvode ali razvijene zemlje kao što su Amerika, EU, Kanada i Japan i dalje vode politiku visokih carinskih stopa. Ovakva politika razvijenih zemalja negativno utiče na tržišta manje razvijenih zemalja. Iz tog razloga, zemlje članice STO sastale su se novembra 2001. godine u Dohi, kako bi se saglasile o Agendi za razvoj. Sastanak u Dohi imao je za cilj uspostavljanje pravila u trgovini koja će obezbijediti bolji položaj zemljama u razvoju.

Runda pregovora iz Dohi predstavlja prvi ozbiljniji pokušaj međunarodne zajednice da smanji poljoprivredne subvencije i zaštitu koja postoji u razvijenim zemljama. Područja pregovora su proširena na međudnos trgovine i investicija, konkurencije i zaštite životne sredine. Ministarski sastanak Svjetske trgovinske organizacije u Dohi označio je velik pomak u pregovaračkoj dinamici STO-a, a i zemlje u razvoju su po prvi put zauzele aktivan i konstruktivan stav i time dobile važnu ulogu u oblikovanju ishoda predstojećih pregovora.. Prema procjenama Svjetske banke, bolji pristup svjetskim izvoznim tržištima donio bi siromašnim zemljama dodatnih 1,5 milijardi dolara prihoda u sljedećih 10 godina i povećao stopu rasta BDP-a za 0,5 %.

U septembru 2003. godine u Kankunu održana je Peta ministarska konferencija STO-a na kojoj je poljoprivreda bila jedna od oblasti pregovaranja, a koja je imala za cilj postizanje sporazuma "Doha runde". Ovi pregovori završeni su neuspjehom prvenstveno zbog nemogućnosti bogatih i siromašnih zemalja da se usaglasu oko pitanja vezanih za poljoprivredu. Za neuspjeh pregovora glavni krivci su SAD i EU, u kojima su subvencije najveće u svijetu, i koje nisu ispoštovale obaveze preuzete u Dohi. S druge strane, zemlje u razvoju nisu htjele da potpišu predloženi sporazum od strane razvijenih zemalja, jer su smatrale da je on u korist bogatih članica STO.

Na ministarskom sastanku u Kankunu, zemlje u razvoju su postavile poljoprivrednu liberalizaciju i smanjenje poljoprivrednih subvencija bogatih zemalja kao uslov za bilo kakav dogovor. Ove zemlje su prvenstveno kritikovale Zajedničku poljoprivrednu politiku EU koja odnosi skoro polovinu troškova EU, kao i visoke subvencije koje SAD daju farmerima, naročito proizvođačima pamuka.

U avgustu 2004. godine članica STO postigle su u Ženevi dogovor o ukidanju milijardi dolara poljoprivrednih subvencija, otvaranju tržišta za industrijske proizvode i nastavku razgovora o liberalizaciji svjetske trgovine. Poslije pet dana pregovora članice STO postigle su dogovor o usvajanju okvira kojim će se obnoviti pregovori o liberalizaciji svjetske trgovine u okviru Runde iz Dohe, koji su zapali u krizu nakon neuspjeha prije skoro godinu dana na konferenciji u Kankunu.

Usvojenim sporazumom se prvi put fiksira rok za ukidanje subvencija za izvoz poljoprivrednih proizvoda koje, kako se smatra, uništavaju poljoprivrednike iz zemalja "trećeg svijeta". Ključne članice STO, među kojima su SAD, EU, Brazil i Japan, dogovorile su se da ukinu izvozne subvencije, što je dugo bio zahtjev zemalja u razvoju, kao i da se smanji broj proizvoda čiji se izvoz štiti visokim barijerama.

Očekivanja su da će se sve stavke ovog sporazuma iz Ženeve ispuniti prije ministarskog sastanka STO u decembru 2005. godine u Hongkongu.

Reforma poljoprivredne politike u svijetlu pristupanja STO

Jedno od strateških opredjeljenja Crne Gore, definisano u dokumentu Agenda ekonomskih reformi je ulazak u Crne Gore u Svjetsku trgovinsku organizaciju. U skladu sa tim, Crna Gora treba da usmjeri sve razvojne politike u ovom pravcu. Proces pristupanja Crne Gore Svjetskoj trgovinskoj organizaciji je počeo 15. februara 2005. godine, a jedna od oblasti koja zahtijeva sveobuhvatnu reformu je poljoprivredna politika.

Kad je riječ o pokazateljima u oblasti poljoprivrede Crna Gora raspolaže sa 0,80 ha poljoprivrednih ili 0,29 ha obradivih površina po stanovniku, a što je znatno iznad raspoloživih površina većine evropskih zemalja. Ipak, navedeni resursi nijesu u dovoljnoj mjeri iskorišćeni i oni predstavljaju jednu od osnovnih pretpostavki ubrzanijeg razvoja. U Crnoj Gori postoji tradicija u bavljenju poljoprivredom i veliko interesovanje mladih preduzetnika da svoje preduzetničke ideje realizuju upravo u proizvodnji hrane. Istovremeno, postoje i određena ograničenja za ubrzaniji razvoj poljoprivrede: decenijsko zaostajanje, negativni efekti ukupne ekonomske situacije na poljoprivredu u posljednjih 10 godina, usitnjen posjed, zapostavljenost privatnog sektora tokom prethodnog perioda, relativno nizak stručni nivo proizvođača, nedovoljno izgrađena infrastruktura na seoskim područjima, nedovoljna primjena savremenih tehnologija u procesu proizvodnje i ograničenost prerađivačkih kapaciteta.

Kad je riječ o trgovinskoj politici u oblasti poljoprivrede, carinske stope na poljoprivredne proizvode u Crnoj Gori kreću se u rasponu od 0% do 30 %, dok prosječna stopa na ove proizvode iznosi 14,09%. Pored, ad valorem carine u Crnoj Gori primjenju se i posebne dažbine (prelevmani) kao i sezonske carinske stope. S obzirom da Svjetska trgovinska organizacija priznaje carine kao jedini legitimni instrument za zaštitu domaće proizvodnje mora se izvršiti tarifkacija tj. preračunavanje svih navedenih oblika zaštite u tarifne ekvivalente. Preračunavanjem se dobija da tarifni ekvivalenti¹⁰⁶ dostižu nivo od 155% za neke vrste dimljenog svinjskog mesa, 86% za svježe krastavce i kornišone, 64% za svježe grožđe, 66% na masline, tarifni ekvivalent na neke vrste preradevine od mesa je 45% dok na mlijeko i mliječne proizvode dostiže nivo od 54%.

U cilju ispunjavanja zahtijeva STO neopodno je smanjiti nivo carinske zaštite što će imati direktne posljedice na domaću privredu. Liberalizacija poljoprivrede će otežati kratkoročan položaj domaćih proizvođača tako da će na tržištu opstati samo proizvodi koji su cijenom i kvalitetom konkurentni na svjetskom tržištu. Zbog toga reforma poljoprivredne politike mora ići u pravcu jačanja tržišta i konkurentnosti crnogorskih proizvođača kako na domaćem tako i na svjetskom tržištu.

Na programe domaće podrške u Crnoj Gori u 2003.godini utrošeno je 9 miliona eura dok su u 2004.godini programi podrške iznosili 9,2 miliona eura. Od toga 7,08 miliona eura tih programa u 2003.godini i 7,21 milion eura u 2004. godini možemo svrstati u kategoriju Green box mjera prema kriterijumima STO Sporazuma o poljoprivredi i za ove programe ne postoji obaveza smanjenja. U kategoriju Amber box mjera koje podliježu obavezi smanjenja nakon pristupanja Svjetskoj trgovinskoj

¹⁰⁶ Izvor: USAID Projekat za pristupanje STO

organizaciji mogu se svrstati samo programi u 2003. i 2004. godini kojima se subvencionise proizvodnja duvana. Tako da Crna Gora neće imati poteškoća prilikom pristupanja STO kada su u pitanju programi domaće podrške.

Zaključak

Liberalizacija trgovine i povećanje otvorenosti ekonomije važno je za privredni razvoj Crne Gore i njeno buduće pridruživanje Evropskoj uniji i Svjetskoj trgovinskoj organizaciji. Snižavanje carinskih stopa, postepeno uklanjanje necarinskih barijera, smanjenje subvencija donijeće ekonomske koristi svima. Najveći dobitnici u svakom slučaju biće krajnji potrošači koji će zadržati dio svog potrošačkog viška.

Literatura

1. Babić Mate, Babić Ante: »Međunarodna ekonomija«, CIP, Zagreb, 2000
2. Bjelić Predrag »Svjetska trgovinska organizacija«, Prometej Beograd, 2002
3. Friedman Milton: »Sloboda izbora«, Global book, Novi sad, 1994
4. Halderman Michael, Nelson Michael: »The EU's CAP, the Doha Round and Developing Countries«, Institute of European Studies, 2004
5. Hoekman Bernard, Mattoo Aaditia, English Philip »Development, trade and the WTO«, The World Bank, 2002
6. Ingco Merlinda, Nash John »Agriculture and the WTO«, The World Bank, 2004
7. Milivojević Radmila, Kovačević Radovan: »Ekonomske aspekte carinske reforme u svijetlu pristupanja Svjetskoj trgovinskoj organizaciji«, SCEPP, mart 2004
8. Pavićević Jelena, Drakić Nina »STO i poljoprivreda«, MONET, Podgorica, 2005
9. Popović Tomislav (redaktor) "Svjetska trgovinska organizacija: Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora" Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996;
10. Ristić Milan "Međunarodna trgovinska saradnja i GATT kao njen instrument", Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 1998;
11. Vukotić Veselin, »Makroekonomski računi i modeli«, CID, Podgorica, 2001
12. World Trade Organization "Trading into the future -an introduction to the WTO" Geneva, 1999
13. www.delhrv.cec.eu.int
14. www.ekonomist.co.yu/magazin/em220
15. www.eudelyug.org/sr/eu_global_player/
16. www.iie.com

17. www.intracen.org
18. www.oneworld.net
19. www.poljoprivreda.info
20. www.wto.org

Tanja Bošković*

Politika carinske zaštite u svijetlu pristupanja STO

Abstract

Tariff rates are crucial instrument of trade policy. This paper covers several important issues related to the reforms in this area. First part of the paper explains the key features of tariffs as protection instrument: different policy takers and opposite economic interests; benefits and adverse effects; alternative measures of protection; dependence of tariff policy on the development priorities and the welfare effects, etc.

Paper explains main WTO requirements concerning protection policy such as primary role of tariffs, restricted set of non-tariff instruments, limited scope of safeguard measures, comparison on the legal development in the field until now, and an indication of further legislation changes necessary in the period of adjustment. It also gives main elements of the customs-reform strategy: choice and concentration of goals and priorities; criteria for preparation of the alternative scenarios; solving convergence problems; defining conditionality for alternative solutions and interdependence of relevant externalities.

The goal of the paper is to give recommendation for trade policy reform in our country necessary in order Montenegro to become member of the World Trade Organization.

Key words: *Trade liberalisation, Tariff rate, Policy-taker*

Uvod

Svijet sa kojim danas opet počinjemo da sarađujemo, nesumnjivo se promijenio, tokom godina naše izolacije. Velike promjene nijesu vezane samo za nove tehnologije, širenje tržišta i uvođenje modernih načina poslovanja. Tokom poslednjih godina, koncepcija liberalne i tržišno orjentisane ekonomije izgubila je svaku ozbiljniju alternativu i postala prihvaćena od gotovo svih država u svijetu. Jedan od ključnih koraka integracije Crne Gore u moderne međunarodne ekonomske odnose predstavlja članstvo u Svjetsku trgovinsku organizaciju. To je

* USAID WTO Accession Project

istovremeno i važan element podrške procesu unutrašnjih ekonomskih reformi, kao i neophodan korak u procesu pridruživanja Evropskoj uniji.

Shodno odredbama člana XII GATT-a¹, Republika Crna Gora je decembra 2004. godine pokrenula postupak učlanjenja u Svjetsku trgovinsku organizaciju. Model «dvostrukog kolosjeka», odobren od strane Evropske unije, takođe je pružio prostor za samostalan pristup Crne Gore ovoj organizaciji.

Svjetska trgovinska organizacija je jedna od najznačajnijih međunarodnih institucija koja reguliše trgovinu na internacionalnom nivou, i koja ulaže napore da se međunarodna trgovinska razmjena liberalizuje u što većoj mjeri.

U regionu Jugoistočne Evrope jedino Srbija i Crna Gora i Bosna i Hercegovina nijesu članice STO, a zajedno sa Rusijom, Ukrajinom i Bjelorusijom, i jedine u Evropi. Slovenija je postala članica 1995. godine, sa osnivanjem STO, Hrvatska 2000. godine nakon trogodišnjih pregovora, a Makedonija 2003. godine.

Iskustva su pokazala da liberalizovane privrede rastu brže, a da je ekonomski rast najbolje sredstvo eliminisanja siromaštva u jednom društvu. Prema analizama OECD, postojeće zaštitne politike razvijenih zemalja ograničavaju rast zemljama u razvoju nekoliko puta više nego što ga pomoć za razvoj povećava.

Svjetska trgovinska organizacija preuzela je ulogu od GATT (Opšteg sporazuma o carinama i trgovini), da potpomaže i reguliše proces liberalizacije savremene međunarodne trgovine kroz multilateralne pregovore. Pojam multilateralni pregovori o pristupu tržištu odnosi se na osam uzastopnih rundi pregovora u okviru STO (i GATT-a iz 1947. prije toga) koje su dovele do znatnog smanjenja carina koje primjenjuju razvijene zemlje, kao i na obaveze koje zemlje u razvoju preuzimaju u pogledu svojih carina. Međutim, još uvek postoji visok nivo zaštite u pojedinim industrijskim sektorima razvijenih zemalja (tekstilni proizvodi i odjeća) – carinski vrhovi i carinska eskalacija, kao i protekcionistička poljoprivredna politika koju sprovode neke od razvijenih zemalja.

Carine kao instrument zaštitne ekonomske politike

Carina, kao osnovni instrument zaštitne ekonomske politike, predstavlja dažbinu na uvoz, dio je poreskog sistema i način redistribucije dohotka. Istovremeno, carina je sredstvo ograničavanja trgovine, tako da ima dalekosežne efekte: na potrošače,

¹ “Svaka država ili posebna carinska teritorija, koja ima punu autonomiju u primjeni trgovinske politike može pristupiti STO pod uslovima koji su dogovoreni između te zemlje i članica STO”.

proizvođače, državu, regione, nacionalno bogatstvo i privredni razvoj. Uvođenje carine (ili povećanje carinske stope) na uvoz nekog proizvoda u odgovarajućem iznosu, prije svega, povećava cijenu tog proizvoda na domaćem tržištu. Stoga, direktni pozitivni efekti carina su: zaštita proizvođača i ubiranje poreskih prihoda, ali negativan efekat je gubitak na strani potrošača. Na duži rok, naravno, postoje i indirektni efekti, koji se uglavnom sastoje u gubitku efikasnosti.

Zbog toga što carina uglavnom ima za cilj da zaštiti domaću industriju od strane konkurencije, dobro je zapitati se pod kakvim uslovima bi carina bila uspješna u unapređenju domaće proizvodnje. Prvo i najvažnije, elastičnost domaće ponude bi trebalo da bude visoka, tako da mali porast cijena, koji podrazumijeva nisku carinsku stopu, dovodi do velikog porasta domaće proizvodnje. Jednostavno rečeno, ukoliko je domaća ponuda neelastična, praktično nema efekta jer zaštitna carina ne uspijeva u unapređenju domaće proizvodnje. Drugo, mada od manjeg praktičnog značaja, tražnja za proizvodom bi trebalo da bude cjenovno neelastična. Jer ukoliko je visoko elastična, tako da mali porast cijena dovodi do dramatičnog smanjenja tražnje za proizvodom, tražnja bi, nakon uvođenja carine, mogla da bude toliko mala da se zaštićena domaća industrija suočiti sa suženim tržištem, što je efekat suprotan željenom.

Ukoliko se carina uvede u velikoj zemlji, njeni efekti će biti slični upravo opisanim efektima, uz jednu značajnu napomenu: kad god velika zemlja, sa značajnim učešćem u svjetskoj trgovini, nudi više ili traži manje konkretnog proizvoda, svjetska cijena tog proizvoda se mijenja. Smanjenje svjetske cijene znači da se elastičnosti strane i domaće ponude i tražnje moraju uzeti u obzir prilikom analiziranja potencijalnog mikroekonomskog efekta carine.

Tendencije u međunarodnoj trgovini i pravila STO o zaštitnoj politici

Posle Urugvajске runde pregovora uslijedilo je smanjenje carinskih stopa u svijetu, što je posebno bilo uočljivo kod razvijenih zemalja. Međutim, carinska politika razvijenih zemalja (Kanada, Evropska unija, SAD i Japan) i dalje je obilježena visokim carinskim stopama u pojedinim sektorima (posebno istaknuti tzv. carinski vrhovi) i carinskom eskalacijom.¹⁰⁸

Oko 10% carinske skale ovih razvijenih zemalja i dalje je iznad 12% *ad valorem*, nakon cjelovite primjene Urugvajске runde i Opšte šeme preferencijala. Carinski vrhovi u ovim zemljama kreću se u intervalu od 350% do 900% za važne izvozne

¹⁰⁸ Carinska eskalacija podrazumijeva pojavu rasta carinskih stopa uporedo sa višim fazama prerade proizvoda. Dakle, na sirovine i manje obrađene proizvode zaračunava se carina po nižoj stopi nego što se zaračunava na više obrađene. Zemlje izvoznice primarnih proizvoda ističu da carinska eskalacija pruža veći stepen efektivne zaštite prerađivačkim industrijama zemalja uvoznica nego što bi pružale nominalne carinske stope.

proizvode zemalja u razvoju, posebno za hranu i obuču.¹⁰⁹ Ovakva situacija je posledica tzv. tarififikacije – odnosno procesa transformacije carinskih i necarinskih mjera zaštite na granici u carinski ekvivalent, što je rezultirao ekstremno visokim stopama, dostižući i 900%.

Tarifikacijom ranijih kvantitativnih ograničenja, dažbine i slične mjere necarinske zaštite su podigle carinske stope na nivoe koji u većini slučajeva prelaze 30%. EU primjenjuje dodatna opterećenja za živinsko meso, jaja i šećer. Industrija hrane u EU obuhvata oko 30% svih carinskih vrhova, u intervalu od 12% do 100%. U nekoliko slučajeva postoje dodatna opterećenja, kako bi se zaštitile prerađivačke industrijske grane od visokih cijena poljoprivrednih uvoznih inputa.

Skorašnju istoriju međunarodne trgovine karakteriše proces globalizacije, ekspanzija multinacionalnih kompanija i tendencija ka opštoj liberalizaciji raznih oblika međunarodne razmjene. Stvaranje Opšteg sporazuma o carinama i trgovini (GATT), praćeno osnivanjem Svjetske trgovinske organizacije, rezultiralo je jednoobraznim sistemom pravila za najveći dio međunarodne ekonomske razmene.

Metod ispoljavanja interesa država članica, naročito u sferi trgovinske politike, koristi razne forme zaštite, kojom su domaći proizvodi zaštićeni od strane, naročito nelojalne konkurencije. Instrumenti zaštite su carinske i necarinske mjere.

Međutim, zaštita se znatno razlikuje od protekcionizma uprkos činjenici da su “sredstva”, tj. instrumenti identični (carinske i necarinske mjere), odnosno:

zaštita ≠ protekcionizam

Protekcionizam implicira formulisanje ekonomske politike čiji je osnovni pristup da spriječi izlaganje domaćih proizvođača oštroj konkurenciji na međunarodnom tržištu, pa se u tom slučaju ovi instrumenti ne primjenjuju na transparentan način. Protekcionizam podrazumijeva njihovu skoro konstantnu upotrebu i, po pravilu, karakteriše ga odsustvo analize troškova i koristi (koja omogućava procijenu efekata primjene trgovinskih mjera na domaću privredu). Pored navedenog, u većini slučajeva primjena ovih instrumenata je povezana sa navodnim kulturnim, zdravstvenim i ekološkim razlozima. Takođe, a naročito u nedavnoj istoriji trgovinske politike, protekcionizam je značajno promovisan zloupotrebom tzv. vanrednih mjera zaštite trgovine, u koje spadaju antidampinške mjere, kompenzatorne carine, i hitne mjere zaštite.

¹⁰⁹ Carinski vrh (Tariff Peak) predstavlja jednu carinsku stopu ili malu grupu carina koje su naročito visoke, često čak i nekoliko puta veće od prosječne nominalne carine.

Na carinskoj teritoriji, mogu se dakle, kao mjere zaštite koristiti carine, kao favorizovana mera, i razne necarinske prepreke trgovini. Pojam necarinske mjere uključuje ograničenja na uvoz, izvoz, subvencionisanje proizvodnje i izvoza, kao i mjere sa sličnim efektima. Ovakve mjere se najšire definišu kao necarinske prepreke a postojeći sporazumi STO su postavili detaljna pravila i obaveze koje treba ispuniti prilikom njihovog uvođenja.

Upotreba carina u okviru STO je regulisana pravilima GATT-a koji pravi razliku između unutrašnjih i mjera na granici, pri čemu carine i necarinske mjere spadaju u kategoriju mjera na granici.

U skladu sa GATT-om, carine su visoko poželjan instrument za ograničavanje uvoza i članice STO imaju pravo da uvedu carine pod uslovom da ih primjenjuju na nediskriminatornoj osnovi. Primat koji su carine imale kao instrument za zaštitu pristupa tržištu dodatno je ojačan zahtjevima GATT-a da uvozne carine budu jedino sredstvo finansijskog opterećenja uvoza. Pored ovoga postoji i dodatni zahtjev da ukoliko se primjenjuju unutrašnje dažbine, iste moraju biti primenjene na nediskriminatornoj osnovi, kao i da carine i dažbine budu u vezi sa uvozom (ne mogu predstavljati skriveni oblik carinske zaštite).

Osnova za favorizovanje upotrebe carina jeste činjenica da one predstavljaju transparentne i mjerljive trgovinske prepreke. S druge strane, iako GATT ne zabranjuje upotrebu carina, niti ih ograničava u obimu, njihovo smanjenje je podsticano tokom više rundi trgovinskih pregovora. Rezultat tih pregovora su pojedinačne liste utvrđenih smanjenja carina za svaku državu članicu STO, odnosno tzv. *Lista koncesija*¹¹⁰. Kada se neki proizvod nađe na ovoj listi, carinska stopa koja je navedena za taj proizvod je "konsolidovana" u skladu sa STO, što znači da se ona ne može povećavati ukoliko se ne ispune određeni uslovi, tj. ne obave ponovni pregovori o već ustanovljenim koncesijama. Ponovno pregovaranje takođe podrazumijeva obezbijedjivanje kompenzantornih koncesija za druge proizvode. Ako se u svakom slučaju ne postigne sporazum, oštećene članice imaju pravo da povuku "u osnovi jednake koncesije", koje su ustanovljene sa članicom koja je inicirala ponovne pregovore.

GATT ne postavlja zahtjev za posebnom carinskom strukturom ni u nominalnom ni u efektivnom smislu. Stoga je svakoj članici STO omogućeno da ostvari onu

¹¹⁰ Termin koncesija korišćen je još u pregovorima za GATT, a kasnije u procesu pregovora sa STO, da zemlja kandidat prihvati gornju granicu carinske stope, ili da smanji na drugi način uvozna ograničenja, zauzvrat "koncesijama" zemalja članica, odnosno. beneficijama dobijenim sticanjem članstva.

carinsku strukturu koju smatra najpogodnijom za sprovođenje svojih ekonomskih ciljeva. Paralelno sa tim, svaka od članica može da ima na snazi carinsku eskalaciju i da poveća carine koje nijesu prethodno konsolidovane, pri čemu u slučaju konsolidovanih carina postoji pravna obaveza da se carine ne povećavaju iznad konsolidovanih nivoa.

Mnoge države, naročito one u razvoju, uspjele tokom prethodnih multilateralnih trgovinskih pregovora da postignu dogovor o tzv. "plafoniranim carinskim konsolidacijama", što praktično podrazumijeva konsolidaciju carina na nivou koji je iznad nivoa primijenjene stope. Na ovaj način, stvorena razlika je omogućavala da sprovede prilično fleksibilnu carinsku politiku, koja je naročito korisna u slučaju naglog priliva uvoza. Naime, u takvim slučajevima ove države s mogle da povećaju carine do nivoa konsolidovanih plafona, izbegavajući na taj način da pribjegavaju komplikovanim procedurama lansiranja drugih mjera odbrane trgovine.

Činjenicom da je GATT dao potpuni primat carinama kao instrumentu za zaštitu trgovine i unapređivao ovo pravilo kroz redovne runde trgovinskih pregovora, on je podjednako i istovremeno priznavao potrebu za sužavanjem mogućnosti članica da koriste necarinske prepreke. Postojeći sporazumi i mjere STO regulišu upotrebu sledećih necarinskih prepreka: kvantitativna ograničenja, državna trgovina, vladine nabavke, kontrola robe prije isporuke, devizna kontrola, nacionalni standardi i tehnički propisi, carinske procedure, pravila o porijeklu robe, objavljivanje trgovinskih propisa.

Zahtjevi novim kandidatima za članstvo u STO u pogledu carina

Za svaku državu koja pristupa STO od ključnog značaja je da od samog početka prihvati činjenicu da se svaki proces pristupanja odvija u skladu sa uslovima koje dogovore država koja pristupa i članice STO. To znači da se ovaj proces predominantno odvija u kontekstu pregovora, prije nego u kontekstu postavljenih pravila (većina zemalja koje su skoro pristupile morale su da prihvate više nivoe obaveza nego je to bio slučaj sa osnivačima STO). Shodno tome, kada se govori o carinskim pregovorima, svako od pristupanja je slučaj za sebe.

Pregovori o carinama se odvijaju na bilateralnoj osnovi i poverljivog su karaktera, a proces se nastavlja sve do postizanja potpunog sporazuma. Ova faza pristupanja uglavnom nastaje kada su ispitivanje ekonomskog sistema i trgovinskog režima zemlje koja pristupa obezbedili dovoljan broj informacija (na osnovu podnijetog Memoranduma o spoljnotrgovinskom režimu, nacionalnog zakonodavstva u oblasti trgovine, kao i kroz razmjenu odgovarajućih pitanja i odgovora). Država koja pristupa zatim podnosi prvu ponudu carinskih koncesija, a dalji razvoj je rezultat razgovora o ponudama, odnosno zahtjevima.

U skorašnjim pregovorima o pristupanju se od novih kandidata zahtijeva da učestvuju u tzv. inicijativi "nula za nulu", odnosno inicijativa za ukidanje carina za sledeće proizvode:

- pivo;
- pića od destilovanog alkohola;
- drvena pulpa;
- papir;
- nameštaj;
- proizvodi farmaceutske industrije;
- čelik;
- građevinska oprema;
- medicinska i poljoprivredna oprema;
- inicijativa za carinsku harmonizaciju za proizvode hemijske industrije i
- inicijativa u pogledu ukidanja carina za širok spektar proizvoda informacione tehnologije.

Važan modalitet pregovora je korišćenje "faznog" pristupa – fazno sprovođenje smanjivanja, što većini zemalja koje su nedavno pristupile nije bilo dozvoljeno da koriste – Panama je morala da se obaveže da će sprovesti dogovorena smanjenja carine za industrijske proizvode počev od dana pristupanja, Mongolija je isti uslov prihvatila za sve proizvode, a Kirgistan za sve poljoprivredne proizvode.

U nekim pregovorima su se javljali argumenti da treba izbegavati korišćenja specifičnih carina, jer one nijesu transparentne. Iako je korišćenje carinske kvote u vezi sa tzv. tarifikacijom bilo prihvaćeno tokom pregovora Urugvajске runde o poljoprivredi kao instrument za obezbeđivanje minimalnog/tekućeg pristupa, kada se kao rezultat konverzije necarinskih mjera u carine jave izuzetno visoke carine za mnoge poljoprivredne proizvode, isto pravo nije bilo dozvoljeno ni jednoj od zemalja koje su nedavno pristupile. Što se tiče ostalih dažbina i taksi, u listama svih zemalja koje su pristupile njihov iznos je nula. U pogledu carinskih vrhova, mnoge članice STO će zahtijevati da se oni znatno smanje uprkos činjenici da one postoje u carinskim listama mnogih velikih članica STO na nivoima koji su često iznad 100%. Jedan od glavnih zahtjeva tokom procesa pristupanja je da država koja pristupa treba da ponudi carinske koncesije koje su "komercijalno održive", "imaju značenje u trgovinskom smislu" ili "odgovaraju nivou ekonomskog razvoja", ali ne postoji nijedno pravilo niti referentni primjer u određivanju koji je nivo "odgovarajući".

Usklađivanje carinske politike Crne Gore sa pravilima STO

Imajući u vidu da STO priznaje carine kao jedini u potpunosti legitiman instrument za zaštitu domaće proizvodnje, zemljama koje pristupaju ovoj organizaciji se preporučuje da prije ulaska u pregovore sprovedu detaljnu analizu svojih ekonomskih performansi, a zatim da identifikuju nacionalne interese u pogledu razvoja, kako u oblasti industrije, tako i poljoprivrede.

Prije svega, moderna carinska politika treba da uvaži zahtjeve STO kao jedine globalne trgovinske organizacije, a da istovremeno pruži odgovarajuću zaštitu domaćoj privredi i da spriječi narušavanje pravila slobodne konkurencije i pojavu neravnopravnih uslova poslovanja.

U domaću carinsku politiku treba ugraditi sve instrumente carinske zaštite koji su legitimni u STO. Carinska politika treba da bude koncipirana tako da bude usklađena sa primjenom savremenih vancarinskih instrumenata zaštite, kao što su tehnički propisi i standardi (čime se štiti tržište od ulaska robe neodgovarajućeg kvaliteta), primjena zaštitne klauzule u slučaju naglog i neočekivanog rasta uvoza, zaštita u slučaju poremećaja platnog bilansa, itd.

Što se tiče carinske ponude, novi kandidat ima mogućnost da podnese ponudu gdje su (sve ili određene) carinske pozicije konsolidovane na nivou primijenjenih carina, zatim na nižem nivou od primijenjenih carina, ili na tzv. plafonskom nivou (koji je viši od nivoa primijenjene carine). U većini slučajeva, članice STO zahtjevaju od novih kandidata da slijede prvu opciju, kao i da pristanu na konsolidovanje znatnog broja carinskih stopa (što znači konsolidaciju svih pozicija carinske tarife, što nije slučaj sa većinom članica STO, osnivača ove organizacije).

Carinske koncesije u pregovorima za stupanje u članstvo STO predstavljaju ustupke – u formi sniženih/konsolidovanih carinskih stopa, koje je zemlja kandidat odobrila članicama STO. Cio proces započinje formiranjem liste inicijalne ponude koja je nadalje predmet dodatnih zahtjeva članica i odgovarajućih pregovora sa kandidatom.

Primjer Liste koncesija

HS	Opis	Tekuća carinska stopa	Gornja carinska stopa	Period implem entacije	Sektorske inicijative	Carinska stopa za SI
2208 20	- Alkoholna pića dobijena destilacijom vina, kljuka ili komine od grožđa:					
	- - u sudovima od 2 l ili manje:					
2208 20 12 00	- - - konjak	30			DS	0
2208 20 14 00	- - - armanjak	30			DS	0
2208 20 26 00	- - - grapa	30			DS	0
2208 20 27 00	- - - brendi	30			DS	0
	- - - ostalo:					
2208 20 29 10	- - - - vinjak	30			DS	0
2208 20 29 20	- - - - lozovača	30			DS	0
2208 20 29 30	- - - - komovica	30			DS	0
2208 20 29 90	- - - - ostalo	30			DS	0

Crna Gora će morati da predloži inicijalnu listu ponude koncesija imajući u vidu mrežu sporazuma o slobodnoj trgovini sa zemljama jugoistočne Evrope. Realno je očekivati da se ove zemlje neće javiti kao podnosioci zahtjeva u carinskim pregovorima naše zemlje sa STO. Slična je pretpostavka i za EU, sa kojom će se trgovinski odnosi regulisati u okviru Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju. Imajući to u vidu, glavni pregovori će se voditi sa tzv. MFN partnerima, odnosno sa zemljama sa kojima se trgovinska razmena odvija na osnovu klauzule najpovlašćenije nacije (MFN).

Kako je pristupanje svakog novog kandidata STO proces koji se odvija pod uslovima koji se dogovaraju između kandidata i članica STO, koncipiranje promjena naše nove carinske politike mora da pođe od prepoznavanja dvije cinjenice:

- da se pred nove kandidate skoro po pravilu postavljaju zahtjevi koji nijesu važili za zemlje osnivače ove organizacije (tzv. "STO plus" obaveze), i
- da je nerijetko novim kandidatima onemogućeno da se pozivaju na prava koja su sadržana u STO i koja su bila dostupna zemljama osnivačima STO.

Takođe, potrebno je imati u vidu i to da kod nas još uvijek nije postavljen adekvatan mehanizam mjera odbrane trgovine u skladu sa pravilima STO, što automatski znači da carina postaje jedini instrument zaštite na granici.

Na osnovu Zakona o Akcionom planu harmonizacije ekonomskih sistema država članica Državne zajednice Srbija i Crna Gora, u Državnoj zajednici Srbija i Crna Gora, su na snazi jedinstvene carinske stope za 93% robnih pozicija. Poslije izvođenog usaglašavanja, prosječna nominalna carinska stopa u Crnoj Gori se povećala sa 2,81% na 6,13%, a ranija disperzija carinskih stopa 1% -15 % se povećala na 1% -30%.

Predlogom novog Zakona o carinskoj tarifi urađeno je usaglašavanje Carinske tarife Crne Gore sa Konvencijom Svjetske carinske organizacije HS 2002. U osnovi se radi o harmonizaciji tarifnih oznaka i njihove nomenklature u okviru 6 cifara. EU je ovu harmonizaciju izvršila na 8 cifara, a predlog domaćeg propisa je obuhvatio 10 cifara, kako bi se uvažila specifičnost razdvajanja tarifnih oznaka.

Crnogorska tarifna nomenklatura je u ovom trenutku zasnovana na Harmonizovanom sistemu HS 96. Postoji 8554 tarifna stava i svi su na 10-cifrenom nivou. Sve stope su *ad valorem* u rasponu od 0% do 30%. Postoji 13 *ad valorem* carinskih grupa.

Disperzija carinska stopa

<i>Carinska stopa</i>	<i>Broj tarifnih stavova</i>	<i>U procentima</i>
0 %	175	2.04 %
1 %	3253	38.02 %
3 %	684	7.99 %
5 %	1555	18.17 %
7 %	85	0.99 %
8 %	289	3.37 %
10 %	1317	15.39 %
12 %	17	0.19 %
15 %	288	3.36 %
18 %	246	2.87 %
20 %	242	2.82 %
22 %	224	2.61 %
25 %	41	0.47 %
30 %	138	1.61 %
<i>Ukupno</i>	8554	100 %

Ako se imaju u vidu iskustva drugih zemalja u pogledu koncesija, može se zapaziti da je najveće smanjenje carinskih stopa bilo kod novih članica STO i to u industrijskom sektoru, dok su više carinske stope zadržane u poljoprivredi. Pristupivši u članstvo STO, u Hrvatskoj su prosječne carinske stope na industrijske proizvode smanjene sa 9,7 % na 6,5 %, a nakon prelaznog perioda od 2-5 godina na 5,34%. Za poljoprivredne proizvode prosječne carinske stope smanjene su sa 33,7 % na 25 %, dok će nakon prelaznog perioda od 7 godina biti smanjene na 16,4 %,

uključujući i carine na uvoz ribe i ribljih proizvoda, koje će biti smanjene sa 32,1 % na 15,5 %. Makedonija, koja je stupila u članstvo STO u 2003. godini, se obavezala da će u predviđenom periodu prilagođavanja sniziti prosječnu carinsku stopu na poljoprivredne proizvode do nivoa od 11,3%, odnosno na industrijske proizvode do nivoa od 6,2%.

Imajući u vidu obaveze koje će Crna Gora morati da preduzme ulaskom u ovu organizaciju, od posebnog značaja je da se procesu pristupanja priđe na organizovan i disciplinovan način, budući da se preuzimaju obaveze za dugi niz godina čime se automatski definiše karakter, sadržina i pravci nacionalne trgovinske politike. Svaka eventualna odstupanja ili izuzeća od preuzetih obaveza su predmet renegocijacija sa članicama STO (sa pratećim kompenzacijama za izgubljenu korist). Upavo iz ovog razloga proces prisupanja predstavlja složen i zahtijevan proces, koji zahtijeva postojanje razrađene pregovaračke strategije, snažnog analitičkog instrumentarija, razvijanje adekvatne institucionalne strukture i samim tim stvaranje jakih stručnih kapaciteta unutar administracije.

Zaključak

U zaštitnoj ekonomskoj politici carine imaju presudnu ulogu. Osnovne tendencije carinske politike u svijetu rezultat su pregovora u okviru Svjetske trgovinske organizacije i karakteriše ih tarifikacija ranijih kvantitativnih ograničenja i drugih necarinskih mera zaštite i opšte snižavanja carinskih stopa, ali uz postojanje tzv. carinskih vrhova, tj. najviših stopa za određene vrste proizvoda (poljoprivredni proizvodi, ugalj, čelik, tekstilni proizvodi itd.). Svjetska iskustva pokazuju da liberalizovane privrede rastu brže, a da se ekonomsko zaostajanje i socijalni problemi, uključujući siromaštvo, najlakše rešavaju u uslovima brzog rasta. Otuda program razvoja male otvorene privrede mora da uključi među svoje prioritete pripreme za pregovore sa STO, sa ciljem što brže ekonomske integracije i ukidanja prepreka u međunarodnoj trgovini.

Ipak, trgovinska liberalizacija na međunarodnom nivou zahteva više od smanjivanja carinskih stopa i prevođenja necarinskih barijera u carinske stope. Kada se snize carinske stope, ali se konkurencija guši na neki drugi način, ili ako se politika, procedure i pravila primenjuju nasumično, ili ako neki snabdevači imaju bolji tretman nego drugi, ekonomski model sa pozitivnim društvenim uticajem, kao posledicom trgovinske liberalizacije, lako može propasti. Zapravo, trgovinska liberalizacija gotovo izvjesno će imati negativne rezultate ako institucije, zakoni i politika za koje se podrazumeva da se nalaze u pozadini ovog ekonomskog modela ne postoje ili nijesu adekvatni.

Literatura

1. Babić Mate, Babić Ante, *Međunarodna ekonomija*, CIP, Zagreb, 2000
2. Bjelić Predrag, *Svjetska trgovinska organizacija*, Prometej, Beograd, 2002
3. Dornbusch, Rudiger, *Policy Making in the Open Economy*, Oxford University Press, 1988
4. Jovanović Gavrilović, Predrag, Kovač Oskar, Kovačević Mladen, Kozomora Jelena, Pelević Branislav, *Međunarodni ekonomski odnosi*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1997
5. Milivojević Radmila, Kovačević Radovan, *Ekonomski aspekti carinske reforme u svijetlu pristupanja Svjetskoj trgovinskoj organizaciji*, SCEPP, Beograd, 2004
6. Organization for Economic Co-operation and Development, *Open Markets Matter – The Benefits of Trade and Investment Liberalization*, OECD, Paris, 1998
7. Popović Tomislav, *Svjetska trgovinska organizacija: Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996
8. Roberts, Mark J, Tybout James R, *Direction in Development – Whan Makes Exports Boom*, The World Bank, Washington, D.C. 1997
9. Sektorska analiza trgovine, Institut za strateške studije i prognoze, 2003
10. Vukotić Veselin, *Makroekonomski računi i modeli*, CID, Podgorica, 2001
11. World Trade Organization: *Becoming a member of the WTO- The Accession Process*, www.wto.org/wto/about/accessions.htm.
12. World Trade Organization: *Trading into the future -an introduction to the WTO*, Geneva, 1999
13. WTO Official Documents, WTO, Geneva, 2000, 2001, 2002
14. Zubić Petrović, Snežana, Milivojević Radmila, Todorović Bojana, *Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996.

Anja Vrandečić*

Evropski sporazum o slobodnoj trgovini (EFTA¹¹¹) – Mogućnosti za Crnu Goru

Abstract

If we start from the fact that the main objective for the Montenegro is the EU membership, than we can see the agreement with EFTA as one of the steps towards that goal. First step would definitely be the membership in CEFTA, than EFTA, than WTO and finally EU. The most important thing during the climbing to EU is to take care of how much Montenegro gives at first three steps in order to save as much as possible for the negotiations with the EU. Since the Montenegro skipped first two steps and went directly to WTO, we tried to point out a few things that could be beneficial for Montenegro that only EFTA can provide.

Key words: Free trade, Intellectual property rights, European Economic Area, Organization for European Cooperation and Development.

Uvod

Ukoliko pođemo od činjenice da je glavni cilj Crne Gore članstvo u Evropskoj uniji, onda sporazum sa EFTA-om predstavlja korak ka ostvarenju tog cilja. Prvi korak bi bez sumnje bilo članstvo u organizaciji CEFTA¹¹², zatim EFTA, onda Svetska trgovinska organizacija (WTO¹¹³) i konačno članstvo u Evropskoj Uniji. Najznačajnija stvar na tom putu ka učlanjenju u EU jeste voditi računa koliko se Crna Gora daje u ostvarenju prva tri koraka u cilju očuvanja što je više moguće za pregovore sa EU. Obzirom sa je Crna Gora preskočila prva dva koraka i direktno otišla u WTO, pokušaću da istaknem nekoliko stvari koje mogu biti korisne za Crnu Goru, a koje jedino EFTA može da obezbedi.

1. O konvenciji

Evropski sporazum o slobodnoj trgovini je nastao konvencijom koja je potpisana u Stokholmu 4. januara 1960. godine. Danas, članice EFTA-e su Island, Linhenštajn,

* Institut za strateške studije i prognoze

¹¹¹ European Free Trade Agreement

¹¹² Central European Free Trade Agreement

¹¹³ World Trade Organization

Švajcarska i Norveška. Osnovni cilj ove asocijacije jeste da obezbedi okvir za liberalizaciju robne trgovine između zemalja članica. U cilju jačanja već prioriternih odnosa između zemalja članica EFTA-e i Evropske Unije, Evropska ekonomska oblast (EEA¹¹⁴), je zaključena ranih '90-tih. Ova oblast uspostavlja jedinstveno tržište za sve oblike trgovine, uključujući trgovinu uslugama i slobodno kretanje lica između i unutar Evropske Unije i zemalja članica EFTA-e, osim Švajcarske. Od ranih '90-tih zemlje članice EFTA-e su takođe radile na širenju trgovačkih veza sa partnerima iz Centralne i Istočne Evrope kao i oblasti Mediterana. Tri najskorija sporazuma, sa Meksikom, Singapurom i Čileom, obuhvataju ne samo robnu trgovinu, već i brojne nove oblasti kao što su investicije, trgovina uslugama i ostale tekuće oblasti trgovine. Drugi takođe važan aspekt razvoja predstavlja zaključenje seta bilateralnih sporazuma Švajcarske sa Evropskom Unijom 1999. godine. Ovi sporazumi obuhvataju širok spektar oblasti, uključujući kretanje lica, transport i tehničke barijere trgovini.

1.1 Inovirana konvencija

Inovirana konvencija iz 2002. godine uključuje nekoliko značajnih izmjena i novina, što znači sa sve članice EFTA-e sada imaju koristi od istih privilegovanih odnosa među sobom kao što imaju i sa Evropskom Unijom. Glavne oblasti u kojima je konvencija bila inovirana uključuju:

Opšte priznanje prilagođenosti oporezivanja – ovo obuhvata celokupne tehničke regulacije koje određuju zahtjeve koje proizvodi treba da ispune, a odnose se na sigurnost, zaštitu potrošača, zdravlje i životnu sredinu, kao i procedure za testiranje usklađenosti sa tim zahtjevima.

Prava intelektualne svojine – obuhvata autorska prava, kompjuterske programe i baze podataka, kao i susedska prava, zaštitne znakove za robe i usluge, geografske indikacije, industrijske dizajne, patente, topografije integrisanih strujnih kola i povjerljive informacije.

Kretanje ljudi, socijalna sigurnost i zajedničko priznavanje diploma – predstavlja slobodno kretanje lica otvaranjem tržišta rada zemalja članica EFTA-e, i odnosi se na radnike, samozaposlene i osobe koje iz nekih drugih izvora imaju dovoljno finansijskih sredstava, uključujući pod određenim uslovima, članove njihovih porodica.

Investicije i usluge – kretanje kapitala je oslobođeno bilo kakvih restrikcija. Pravni okvir investicija i trgovine uslugama sadrži posebna pravila koja se odnose na finansijska tržišta, najznačajnije je pravo zemalja članica EFTA-e da ograniče ponudu finansijskih usluga na svojim teritorijama iz razloga opreznosti i javne sigurnosti.

¹¹⁴ European Economic Area

Drumski i avio transport – Posebna pravila se odnose na usluge transporta. U oblasti *drumskog transporta*, konvencija EFTA-e sada omogućava postepeno recipročno otvaranje tržišta za transport osoba i roba drumom ili željeznicom između zemalja članica EFTA-e. Pravila *civilne avijacije* propisuju uslove po kojima će avionska kompanija zemlje koja je članica EFTA-e imati pristup tržištima avio transporta druge zemlje koja je takođe članica EFTA-e.

Javna nabavka – u oblasti javne nabavke, revidirana EFTA konvencija gradi poverenje EFTA država članica na osnovu WTO Sporazuma o Javnoj Nabavci¹¹⁵ (GPA), gde su sve EFTA članice ujeno i stranke. Takođe, konvencija prevazilazi pravila WTO proširenjem sektorske pokrivenosti. Ova proširena obuhvatnost uključuje: kupovine proizvoda i usluga uključujući usluge montiranja, operacije putem železnice, aktivne entitete u oblasti energije i električne energije i privatna preduzeća aktivna u oblasti pijaće vode, električne energije, urbanog transporta, luka i aerodroma u okviru EFTA zemalja.

Poljoprivreda – nije bilo pojedinačnih izmjena kada su u pitanju provizije i tretman poljoprivrednih proizvoda. Postojeće carinske dozvole za osnovne poljoprivredne proizvode su integrisane. dalje, pojedinačne EFTA države su uvele dodatne dozvole za određene poljoprivredne proizvode kao što je sir, određeno povrće (salata i krastavac), konji, ovčije i gušćije meso. Dodatno, trgovina semenjem poljoprivrednih proizvoda i organski proizvedenim proizvodima je značajno olakšana smanjenjem ili eliminisanjem brojnih tehničkih barijera uz ista pravila pod EEA sporazumom.

2. EEA – EFTA Zakonodavstvo i tehnike

EEA sporazum je baziran na **primarnoj legislativi** (*Rimski ugovor*) Evropske unije, kao i na budućoj **sekundarnoj legislativi** (EEA – relevantna regulativa, direktive, odluke i određeni nevezujući instrumenti koji su usvojeni od strane institucija Evropske Unije na tekućoj osnovi – poznati kao *acquis communautaire*). Prema tome, veliki dio EEA sporazuma je identičan za relevantne strane koje vode četiri slobode kako stoji u Rimskom ugovoru iz 1957. godine.

Dinamički aspekti sporazuma

Jedna od centralnih karakteristika EEA sporazuma je ta da se njena zajednička pravila konstantno ažuriraju dodavanjem nove EC legislative. Ovaj aspekt je od velike važnosti ako imamo u vidu veliki output legislative zajednice na unutrašnjem tržištu. Svakog meseca, mnogi EEA – relevantni delovi legislative se inkorporiraju u EEA sporazum odlukom EEA Zajedničkog Komiteta.

Donošenje odluka

¹¹⁵ World Trade Organization's Agreement on Government Procurement

Kad god je neki EEA pravni akt izmijenjen ili je neki novi prihvaćen od strane EU odgovarajuća izmjena treba da se izvrši u odgovarajućem aneksu EEA sporazuma. Ovo je veoma važno za održavanje **principa homogenosti** EEA. Izmjena EEA sporazuma treba da garantuje da je garantni tekst što je bliže moguće usvojenoj legislativi na strani EU, sa osvrtnom na dozvoljavanje simultane aplikacije u Zajednici i u EFTA državama. EEA EFTA države mogu tražiti konsultacije u vezi onog što ih brine. Ove države mogu da pregovaraju sa zajednicom o usvajanju legislative kada to zahtevaju posebne okolnosti i treba da se slože obe strane.

Oblikovanje politike

EEA EFTA države imaju mogućnost da utiču na oblikovanje EEA relevantne legislative tj. ponude za pripremu ili predpočetni stadijum od strane EU. Ova mogućnost se brižljivo čuva u EEA sporazumu kao pravo predstavnika država EEA EFTA da učestvuje u ekspertskim grupama Evropske Komisije, i da podnose EEA EFTA komentare na predstojeću legislativu. Dok zemlje EEA EFTA koriste te mogućnosti da aktivno oblikuju legislativu, one imaju mali uticaj na finalno odlučivanje u vezi legislative na strani EU. One ne mogu niti da sjede niti da glasaju u Evropskom Parlamentu ili Evropskom Konzilu ministara (ko-legislatori sa strane EU za najrelevantnije EEA zakonodavstvo) i stoga treba da inkorporiraju u EEA sporazum ono što je konačno odlučeno, ako ne nužno oblikovano, od strane drugih.

2.1. Institucionalni aspekti

Institucionalni aranžmani u okviru EEA sporazuma su svedeni u dvostubnu¹¹⁶ strukturu sa EEA EFTA institucijama koje se uparuju se sa onima u EU. Nezavisne odluke koje se odnose na EEA sporazum i njegovu primjenu predstavljaju joint venture i sprovode ih udružena tela.

Originalnom planu nedostaje EFTA Sud ili EFTA Nadzorni organ, i umesto toga postoji Evropski sud pravde i Evropska Komisija koje imaju te uloge. Međutim, za vrijeme pregovora za EEA sporazum, Evropski sud pravde je pismom obavestio Konzil Evropske unije da su odlučili da bi davanje snage EU institucijama u odnosu na države koje nisu članice EU bilo kršenje ugovora, i stoga je postojeći sporazum razvijen umesto toga.

Zajednička tela

EEA Zajednički komitet je odgovoran za tekući menadžment EEA sporazuma. To je forum u kojem se gledišta razmenjuju i odluke se donose konsenzusom u cilju inkorporacije legislative zajednice u EEA sporazum. **EEA Konzil**, kojeg čine strani

¹¹⁶ “two-pillar”

ministri država članica EU i EEA EFTA, obezbeđuje politički podsticaj za razvoj sporazuma kao i smernice za zajednički Komitet. **EEA zajednički parlamentarni komitet** (EEAJPC¹¹⁷) se sastoji od članova državnih parlamenata država članica EEA EFTA i članica Evropskog parlamenta (MEPs). Komitet doprinosi, kroz dijaloge i debate, boljem razumijevanju između Zajednice i država EFTA-e na poljima koja obuhvata sporazum. **EEA savetodavni komitet** se sastoji od članova EFTA savetodavnog komiteta i Ekonomskog i socijalnog komiteta EU. Komitet radi na jačanju kontakata između društvenih partnera na obe strane i kooperiše na organizovan i regularan način da opoveća obaveštenost i obezbedi input za ekonomske i socijalne aspekte EEA.

EEA EFTA tela (EEA EFTA stub)

Trajni komitet zemalja članica EFTA-e služi kao forum u kojem zemlje članice EEA EFTA konsultuju jedna drugu i dolaze u zajedničku poziciju prije nego što se sastanu u EEA zajedničkom komitetu. Čine ga predstavnici Norveške, Islanda i Linhenštajna kao i posmatrači iz Švajcarske i EFTA nadzornog organa. Dva važna tela postoje pod EEA EFTA stub. **EFTA nadzorni organ**, garantuje da EEA EFTA države ispunjavaju svoje obaveze po EEA sporazumu. Takođe, ovaj organ ima autoritet u odnosu na konkurenciju, državnu pomoć i javnu nabavku, odražavajući proširene kompetencije Evropske komisije u ovim oblastima unutar Zajednice. **EFTA Sud**, odgovara Sudu pravde Evropske zajednice u smislu koji se odnosi na zemlje članice EEA EFTA. Ovaj sud se bavi odlukama koje je EFTA nadzorni organ donio ukoliko je neka od zemalja članica prekršila neko pravilo koje se odnosi na implementaciju ili interpretaciju EEA pravila.

2.2. Evropska susedska politika

Evropska Unija je u procesu razvoja koherentnog političkog okvira za svoje novo susedstvo. Politika je usmerena na Ukrajinu, Belorusiju, Moldaviju, Rusiju, Jermeniju, Azerbejdžan, Gruziju i deset južnih mediteranskih zemalja, sa kojima EU trenutno deli spoljnje granice, nadamo se i na Srbiju i Crnu Goru. Države članice EEA EFTA dele ciljeve politike da bi sačuvale nove granične linije i promovisale demokratski i ekonomski razvoj u novom susedstvu.

3. Eksterni odnosi

Trenutno EFTA mreža se sastoji od četrnaest sporazuma o slobodnoj trgovini i sedam deklaracija o kooperaciji. O još nekoliko sporazuma se trenutno pregovara, uključujući one sa zemljama Srednjeg Istoka i Afrike. To je cilj politike EFTA-e

¹¹⁷ EEA Joint Parliamentary Committee

prema zemljama trećeg svijeta da bi zaštitila interese zemalja članica, da bi podržala i osnažila proces evropske i interregionalne integracije, i da doprinese naporima na svetskom nivou u cilju liberalizacije trgovine.

3.1 Odnosi EFTA-e prema trećim zemljama

Zajedničke deklaracije o kooperaciji (JDC¹¹⁸)

Zajedničke deklaracije o kooperaciji (JDC) predstavljaju prvi korak ka slobodnotrgovinskim odnosima između partnera i treba da:

- Promovišu skladan razvoj ekonomskih odnosa
- Stvore okruženje koje podržava privatno preduzetništvo, slobodnu konkurenciju i ekonomsku aktivnost koja je bazirana na tržišnim snagama
- Ispita načine i sredstva za ekspanziju i liberalizaciju trgovinskih odnosa

Bazirane su na zajedničkim koristima, nediskriminaciji i reciprocitetu i one obuhvataju kooperaciju u sledećim pitanjima u oblasti trgovine:

- Tehničke barijere trgovini
- Informacije o stranoj trgovini
- Konkurencija
- Tržišta javne nabavke
- Prava intelektualne svojine

One su takođe usmerene na poboljšanje uslova implementacije projekata koji su rezultat kooperacije privatnog sektora.

Sporazumi o slobodnoj trgovini (FTA¹¹⁹)

Kako zajedničke deklaracije o kooperaciji predstavljaju “pripremu” za Sporazum o slobodnoj trgovini, Sporazumi o slobodnoj trgovini (FTA) uspostavljaju oblast slobodne trgovine između partnera. Oni obezbeđuju slobodnu trgovinu industrijskih proizvoda, uključujući ribu i ostale morske proizvode i obezbeđuju trgovinske discipline i pravila sprečavanje restrikcija vezano za plaćanje koje se odnose na kretanje roba. Posebni aranžmani se odnose na proizvedene poljoprivredne proizvode, dok je trgovina osnovnih poljoprivrednih proizvoda obuhvaćena bilateralnim sporazumima.

¹¹⁸ Joint declarations on co-operation

¹¹⁹ Free trade agreement

Šta sadrže sporazumi o slobodnoj trgovini?

Svrha

Svi EFTA sporazumi o slobodnoj trgovini sa trećim zemljama obuhvaraju trgovinu industrijskih proizvoda, proizvedenih poljoprivrednih proizvoda i ribe. Oni uključuju trgovinske discipline kako i pravila konkurencije, zaštite intelektualne svojine kao i plaćanja i transfere. Trgovina osnovnim poljoprivrednim proizvodima je obuhvaćena bilateralnim sporazumima između pojedinačnih zemalja članica EFTA-e i pojedinačnih zemalja partnera.

Simetrija i asimetrija

EFTA sporazumi o slobodnoj trgovini sa nizom partnerskih zemalja su uspostavljeni da bi se uzeli u obzir različiti nivoi njihovog ekonomskog razvoja što pruža asimetričan pristup: dok zemlje članice EFTA-e ukidaju trgovinske barijere na ulasku u oblasti gde je sporazum na snazi, ili u toku relativno kratkog perioda tranzicije, zemlje partneri mogu da ih stavi u faze u toku dužeg perioda tranzicije, ostavljajući im potrebno vreme da prilagode svoju ekonomiju uslovima slobodne trgovine. Takav period može trajati do deset godina.

Pravila o poreklu

U sporazumima o slobodnoj trgovini, pravila o poreklu određuju zemlju porekla proizvoda, stoga ukazuju na to koji se proizvodi kvalifikuju za preferencijalni tretman prilikom pristupa na tržište. Proizvodi treba da budu ili “potpuno proizvedeni u zemlji porekla” (kao što su poljoprivredni proizvodi) ili “dovoljno obrađeni u zemlji porekla” da bi se mogli smatrati proizvodima domaćeg porekla. Globalizacija proizvodnih procesa je učinila identifikaciju zemlje porekla izuzetno kompleksnom, jer postoji vrlo malo proizvoda koji ne sadrže inpute stranog porekla. Jedna od glavnih funkcija pravila porekla jeste stoga da odrede do kojeg iznosa domaći proizvodi mogu da sadrže uvezene materijale iz zemlje izvan oblasti slobodne trgovine, a da pri tom ne izgube preferencijalni status. Unutar evropskog kontinenta, različiti sistemi pravila porekla su razvijeni. Oni obuhvataju trgovinu unutar EFTA-e, trgovinu između EFTA članica i EU kako i trgovinu između ova dva entiteta i njihove partnere u slobodnoj trgovini izvan EFTA-e i EU.

Proizvedeni poljoprivredni proizvodi

Većina EFTA sporazuma o slobodnoj trgovini sadrži protokol o *proizvedenim poljoprivrednim proizvodima*. Carine na ove proizvode reflektuju razliku između

domaće tržišne cene i svetske tržišne cene na bazi poljoprivredne komponente proizvoda. Carine na industrijsku komponentu su eliminisane. Svaka zemlja ima svoju listu proizvoda za koje daje takve ustupke svojim partnerima. Obzirom sa zemlje članice EFTA-e nemaju zajedničku poljoprivrednu politiku, *osnovni poljoprivredni proizvodi* su predmet bilateralnih sporazuma koji se zaključuju između svake zemlje članice EFTA-e i zemlje partnera paralelno sa glavnim sporazumom.

Riba i ostali morski proizvodi

Sektor ribarstva čini oko polovine ukupnog izvoza roba u Islandu i predstavlja glavni doprinos norveškoj ekonomiji (izvozi u više od 170 zemalja). Veliki dio ribljih i ostalih proizvoda mora iz zemalja članica EFTA-e ima koristi od trenutnog bez-carinskog pristupa meksičkom tržištu, dok su ostali riblji proizvodi predmet postepenog otklanjanja carina.

Tehničke regulacije

EFTA sporazumi o slobodnoj trgovini sadrže tri vrste odredbi tehničkih regulacija:

- Sporazum o slobodnoj trgovini koji je sklopljen sa Turskom sadrži informacionu proceduru draft tehničkih regulacija.
- Ostali sporazumi o slobodnoj trgovini, na primer sa Bugarskom i Marokom, ne sadrže takvu informacionu proceduru ali predviđaju konsultacije i kooperacije. Oni takođe predviđaju obaveštenja u skladu sa sporazumom WTO o tehničkim barijerama na trgovinu (TBT¹²⁰).
- Sporazumi o slobodnoj trgovini sa Meksikom, Singapurom i Čileom polaze od toga da prava i obaveze strana treba da budu vođene od strane sporazuma WTO o tehničkim barijerama na trgovinu. One utvrđuju oblasti za kooperaciju i pozivaju strane da olakšaju razmenu informacija. Kao što je slučaj sa drugom kategorijom ovih sporazuma, mehanizam konsultacije je uspostavljen za ove sporazume, i usmeren je na pronalaženje rešenja koja su u skladu sa sporazumom WTO o tehničkim barijerama na trgovinu.

Javna nabavka

Efikasna liberalizacija tržišta javnih nabavki je integralni cilj sporazuma. U sporazumima sa zemljama centralne i istočne Evrope, EFTA države su im dodelile asimetričan tretman za robu na nivou vlade u toku perioda tranzicije. U skorijim sporazumima, razmatra se dalja liberalizacija bazirana na principima reciprociteta, nediskriminaciji i transparentnosti. Zajedničkoj komisiji je poverena elaboracija

¹²⁰ WTO Agreement on Technical Barriers to Trade

pravila za osiguranje takve liberalizacije. Svi sporazumi – uz neke manje izuzetke – uključuju klauzulu po kojoj strane treba da teže da u budućnosti sklope sporazum svetske trgovinske organizacije o vladinim nabavkama.

Prava intelektualne svojine

Prava intelektualne svojine su prava koja ljudi imaju nad svojim izumima, uključujući literarna i umetnička dela kao i pronalaski i industrijski dizajn. EFTA države prate napretke u ovoj oblasti i teže da uključe provizije intelektualne svojine u svoje sporazume o slobodnoj trgovini do najvećih raspoloživih standarda. WTO sporazum o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine definiše nivoe zaštite i uspostavlja osnovne principe o nediskriminaciji: nacionalni tretman i tretman najomiljenije nacije. Zaštita intelektualne svojine u sporazumima o slobodnoj trgovini uključuje mere za osnaživanje tih prava protiv kršenja, falsifikovanja i piraterije, što je bazirano na principima najomiljenije nacije i nacionalnim tretmanom, u skladu sa sporazumom o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine.

Pravila konkurencije

Pravila konkurencije u EFTA sporazumima o slobodnoj trgovini su bazirana na pretpostavci da uklanjanje tradicionalnih barijera trgovini, kao što su carine i kvantitativne restrikcije, kao takve ne garantuju slobodnu trgovinu i pristup tržištu. Pravila konkurencije su predstavljena da bi osigurala da liberalizacija trgovine prema sporazumima nije ometana novim barijerama u obliku sporazuma između preduzeća čiji cilj ili efekat je da onemoguće ili ograniče konkurenciju.

Provizije na konkurenciju se takođe primjenjuju na aktivnosti javnih poduhvata i poduhvata u kojima partnerske zemlje dodjeljuju specijalna ili ekskluzivna prava, sve dok primjena pravila konkurencije ne ugrožavaju obavljanje određenih zadataka koji su dodijeljeni tim entitetima.

Državna pomoć

Neki EFTA sporazumi o slobodnoj trgovini prve generacije sadrže sadržajna i specifična pravila za dodjeljivanje državne pomoći javnim vlastima partnerskih država kao i pravila obavještanja i izvješćavanja. Cilj ovih provizija jeste da osiguraju da subvencije koje odobre takve vlasti privatnim entitetima ne ugrožavaju, ili prijete da ugroze konkurenciju između poduhvata.

Usluge i investicije

Većina EFTA sporazuma o slobodnoj trgovini sa evropskim zemljama i zemljama iz oblasti mediterana sadrži razvojnu klauzulu kada su u pitanju usluge i investicije u kojima strane stupaju u kooperaciju sa ciljem ostvarivanja postepene liberalizacije i zajedničkog otvaranja tržišta za investicije i trgovinu uslugama. EFTA države su bile aktivno uključene u liberalizaciju usluga i investicija u okviru Evropske ekonomske oblasti (EEA), organizacije za ekonomsku kooperaciju i razvoj (OECD) i svjetsku trgovinsku organizaciju (WTO). Sve EFTA države i većina njihovih slobodnotrgovinskih partnera su članovi WTO i stoga strane u Opštem sporazumu o trgovini uslugama i sporazumu o investicionim mjerama koje su povezane sa trgovinom. Svi skoriji sporazumi uključuju provizije na investicije, obuhvatajući koliko je to moguće, promociju, zaštitu, transfere i/ili uspostavljanje.

Zajednička komisija

Zajedničke komisije koje čine predstavnici EFTA država i odnosne zemlje partnera nadgledaju implementaciju svakog sporazuma o slobodnoj trgovini. Komisije mogu da uspostave podkomisije ako je neophodno da im pružaju pomoć u obavljanju posla, na primjer u oblasti carina i porijekla.

Arbitraža

Diplomatija ostaje fundamentalan princip za rješavanje sporova pod internacionalnim zakonima. isto važi i za sporove između EFTA država i njihovih partnera. EFTA sporazumi predviđaju da strane nastoje da riješe sve razlike između njih koje se odnose na interpretaciju i primjenu sporazuma direktnom konsultacijom i konsultacijama sa zajedničkom komisijom. Međutim, ovdje je postojao rastući internacionalni trend u poslednjoj dekadi u cilju uspostavljanja mehanizama za rješavanje sporova pod sporazumima o slobodnoj trgovini za slučajeve gdje zakažu diplomatska sredstva. Mehanizam za rješavanje sporova u okviru WTO je dobar dokaz ovog razvoja. Mehanizmi rješavanja sporova po načinu arbitraže su bili predstavljeni od strane EFTA zemalja u njihovim sporazumima o slobodnoj trgovini nakon 1997. godine.

3.2.Prvi trgovinski partneri EFTA članicama

EFTA države su potpisale sporazum o slobodnoj trgovini sa Turskom 1992. godine. Sporazum o slobodnoj trgovini sa Izraelom je potpisan 1993. godine da bi nadoknadio efekte uzrokovane sporazumima sa EC i SAD. Mađarska, Poljska i bivša Čehoslovačka republika su bile prvi partneri EFTA članica u slobodnoj trgovini među tranzicionim zemljama u centralnoj i istočnoj Evropi. Rumunije i

Bugarske su se pridružile istog dana. Sporazum o slobodnoj trgovini sa Slovenijom je stupio na snagu 1998. godine. Kao odgovor na zahtjev Slovenije za bližom kooperacijom sa EFTA-om, EFTA Konzil je u novembru 1995. godine odobrio princip o povećanoj kooperaciji, omogućavajući slovenačkim ekspertima da učestvuju u relevantnim EFTA komisijama. Prateći potpisivanje deklaracija o kooperaciji sa baltičkim zemljama u decembru 1991. godine, EFTA države su odigrale glavnu ulogu, u kolaboraciji sa EU, u obezbjeđivanju tehničke pomoći i obuke u oblastima carina, porijekla i statistike. Taj primjer, bi mogao da predstavlja poznatu putanju koja će voditi SCG. Većina EFTA država je zaključila bilateralne sporazume o slobodnoj trgovini sa novim nezavisnim baltičkim zemljama 1992. godine. EFTA sporazumi o slobodnoj trgovini sa Letonijom, Litvanijom i Estonijom su stupili na snagu 1996. i 1997. godine. 1. maja 2004. godine, Češka, Estonija, Mađarska, Litvanija, Letonija, Poljska, Slovačka i Slovenija su postale članice EU. Kao posljedica pridruženja, ove zemlje su prekinule toga dana sporazume koje su imale sa zemljama članicama EFTA-e.

3.3. Prema grancima Evrope i van njih

Zemlje EFTA su se obavezale da će dati značajan doprinos evropskim naporima da se uspostavi mir i stabilnost na Balkanu. EFTA obezbeđuje stipendije i značajnu tehničku pomoć u oblastima kao što su carine i pitanja porekla i statistika u Albaniji, Makedoniji, Hrvatskoj i Srbiji i Crnoj Gori u okviru zajedničkih deklaracija o saradnji (JDCs) koje su potpisane 1992., 1996. i 2000. godine, repsektivno. Preliminarna deklaracija o saradnji je potpisana sa EFTA-om u decembru 2000. godine, garantujući različit tretman proizvoda iz Srbije i Crne Gore na tržištima četiri zemlje članice.

Duh Konferencije iz Barselone kreira potrebne uslove za EFTA ekonomske aktere da učestvuju u budućoj Euro-Mediterranskoj zoni slobodne trgovine. Na osnovu njega, članice EFTA-e su potpisale deklaracije o saradnji sa Egiptom, Marokom i Tunisom 1995. godine, sa Jordanom i Libanom 1997. godine i Alžirskom 2002. godine. Pregovori sa Egiptom i Tunisom su u završnoj fazi.

4. EFTA tehnička kooperacija

EFTA tehnička kooperacija je u skladu sa principima za tehničku saradnju sa zemljama koje nisu članice EU, koje je reguliše odluka Savjeta EFTA-e. Balkan i zemlje Mediterana predstavljaju suštinu ovih aktivnosti. Značajna pažnja je posvećena i skorim prosperitetnim partnerima u drugim oblastima, uključujući i zemlje koje su na istočnim granicama proširene EU. U 2004. godini, budžet koji je alociran za tehničku pomoć iznosio je 1,6 miliona švajcarskih franaka. U ovaj iznos nisu uključeni bilateralni programi i projekti, ali oni nisu ni kordinisano od strane

EFTA zemlja članica. Aktivnosti su podeljene u dve kategorije: a) participacija EFTA u EU projektima i programima i b) projekti iz oblasti trgovinske politike i programi stipendija, koji su isključivo finansirani od strane EFTA.

4.1 EFTA učešće u EU projektima i programima

Koperacija se sada odnosi na tri glavne oblasti:

- Statistika
 - saradnja u okviru PHARE/CARDS
 - saradnja u okviru Mediteranskog regiona (MEDSTAT)
- Carine i pitanja porekla i,
- Projekti infrastrukture kvaliteta proizvoda u zemljama kandidatima za EU.

EU i EFTA zajednički finansiraju projekte koji promovišu kvalitetnu infrastrukturu u novim članicama EU i zemljama kandidatima kako bi obazbedili kvalitet i sigurnost proizvoda na internom tržištu. Zemlje koje mogu biti korisnici ove pomoći su Bugarska, Češka republika, Estonija, Mađarska, Latvija, Litvanija, Poljska, Rumunija, Slovačka i Slovenija. Nastavak programa za Bugarsku i Rumuniju se trenutno razmatra, kao i mogućnost uključivanja Hrvatske ukoliko ona postane zvanično zemlja kandidat za EU.

4.2. Aktivnosti koje su vezane za EFTA sporazume o slobodnoj trgovini i deklaracije o saradnju koje su finansirane isključivo od strane zemalja članica

Od ranih devdesetih, EFTA aktivno pregovara deklaracije o saradnji i sporazume o slobodnoj trgovini sa zemljama iz centralne i istočne Evrope i Mediterana. EFTA projekti tehničke saradnje su tradicionalno usmereni na pomoć partnerima u implementaciji ugovora o slobodnoj trgovini sa EFTA-om i pomoć partnerima sa kojima postoji sporazum o saradnji na pripremi odnosa slobodne trgovine. Budžet za 2004. godinu predviđa 500.000 švajcarskih franaka za EFTA projekte iz oblasti trgovinske politike i programe stipendiranja.

5. EFTA članice podaci o trgovini

Svetska trgovina se značajno povećala tokom zadnjih 10 do 15 godina. Između 1990. godine i 2003. godine, vrijednost svetske trgovine se više nego udvostručila. Prema podacima WTO, trgovina se značajno povećala u 2003. godini i bila je praćena više nego očekivanim ekonomskim rastom u Aziji i SAD-u. Povećanje od 2,5% svetskog outputa u 2003. godini dovelo je do povećanja svetske trgovine od 4,5%. Trgovina zemalja članica EFTA sa svetom je takođe bila okarakterisana sličnim trendom. U 2003. godini ukupna trgovina EFTA zemalja iznosila je 309 milijardi US dolara, što je 14% veće od nivoa u 2002. godini i predstavlja oko 2%

svetske trgovine. EFTA najznačajniji trgovinski partner je EU, koja je apsorbirala 69% EFTA izvoza u 2003. godini. Takođe, 78% uvoza u zemlje članice EFTA je iz EU. Drugi trgovinski partner EFTA je SAD, na koji ide 10% izvoza i oko 5% uvoza prema podacima za 2003. godinu. Preferencijalna trgovina u okviru ugovora o slobodnoj trgovini iznosi 7,6 milijardi US dolara u 2003. godini, i čini 2,5% ukupne trgovine EFTA zemalja. Kombinovano, 13 partnera sa kojima EFTA ima ugovore o slobodnoj trgovini čine četvrtog po veličini partnera EFTA u trgovinskog razmjeni. Očekuje se da će se preferencijalna trgovina u okviru ugovora o slobodnoj trgovini povećati u budućnosti, jer EFTA trenutno vrši pregovore sa brojem drugih zemalja (Kanada, Egipat, SACU i Tunis) i planira da upostavi ugovore o slobodnoj trgovini sa još nekim brojem zemalja.

U 2003. godini kombinovani GDP iznosio je 535 milijardi US dolara, dok je kominovani GDP per caputa (PPP) iznosio 24.244 US dolara. EFTA izvoz po glavi stanovnika u 2003. godini je iznosio 13.969 US dolara, što je najveći iznos koje je postigla neka regionalna grupa zemalja u toj godini.

6. Crnogorska trgovina sa EFTA zemljama

Analiza crnogorske spoljne trgovine po zemljama pokazuje da je trgovina sa EFT-om veoma niska. Ukoliko govorimo o izvozu, prema destinaciji, EFTA zemlje nisu dominantni partner u 2004. godini kao ni u prvoj polovini 2005. godine. Jedino izvoz u Švajcarsku čini 6,6% ukupnog izvoza u 2004. godini i oko 1,2% ukupnog izvoza u prvoj polovini 2005. godine (pogledati tabelu). U 2003. godini izvoz u Švajcarsku je bio značajno veći zbog činjenice da je izvoz aluminijuma bio usmeren isključivo u Švajcarsku gde je lociran najveći kupac aluminijuma (Glenkor) koji je zatim isporučivao aluminijum u Italiju, Grčku i Sloveniju koje imaju fabrike aluminijuma. Ipak, od 2004. godine aluminijum se izvozio i u Italiju, Grčku i Sloveniju a ne u Švajcarsku. Ovo objašnjava značajnu promenu u strukturi izvoza u 2004. godini u poređenju sa 2003. godinom, koja je čisto statističko pitanje. Ukoliko posmatramo ostale tri zemlje članice EFTA, crnogorski izvoz u ove zemlje gotovo je zanemarljiv.

Jedan od najznačajnijih stavku ugovora o slobodnoj trgovina sa EFT-om u poređenju sa EU jeste taj što oni omogućavaju slobodnu trgovinu sa Švajcarskom. Ukoliko analiziramo uvoz, Švajcarska je jedna od najznačajnijih partnera Crne Gore jer uvoz iz ove zemlje čini 1,7% ukupnog uvoza u 2003. godini i 2,5% od ukupnog uvoza roba u 2004. godini. U prvih šest meseci 2005. godine, uvoz iz ove zemlje je značajno povećan na 35,6 miliona € i činio je 9,16% od ukupnog uvoza u tom periodu. Uvoz iz ostalih EFTA zemalja je čini skoro 0% od ukupnog uvoza (pogledati tabelu).

Tabela 1: Izvoz u uvoz sa EFTA zemljama u 2004 i 2005 godini

Zemlja	Izvoz roba				Uvoz roba			
	2004		Jan-Jun 2005		2004		Jan-Jun 2005	
	€	kao % od ukupn og	€	kao % od ukupn og	€	kao % od ukupn og	u €	kao % od ukupn og
Švajcarska	25,114,000	6.60	2.384.000	1.2	20.585.000	2.53	35,593,000	9.16
Lihenštajn	2,120.3	0.05	0	0.0	661,806.2	0.08	461,883.1	0.12
Island	0	0.0	0	0.0	8,270	0.00	5,631.7	0.00
Norveška	0	0.0	0	0.0	580,816.9	0.07	28,575.8	0.00

Izvor: Centralna banka CG

7. Prednosti i nedostaci FTA sporazuma

7.1. Prednosti

Evropska ekonomska oblast (EEA) spaja 25 EU zemalja članica i tri EEA EFTA države (Island, Linhenštajn i Norvešku) u Interno tržište koje se vodi istim bazičnim pravilima. Pravila imaju za cilj da omoguće da se roba, usluge, kapital i ljudi slobodno kreću u okviru EEA u otvorenoj i kompetitivnoj oblasti, koncept koji se odnosi na četiri slobode. Cilj EEA Sporazuma je da “promoviše konstantno i balansirano ojačavanje trgovine i ekonomskih relacija između ugovornih strana...sa posebnim osvrtom na kreiranje **homogene** Evropske Ekonomske Oblasti”. EEA sporazum obezbeđuje jednake uslove za biznis u okviru celog internog tržišta kroz **pravila konkurencije i državne pomoći**. Takođe sadrži i **horizontalne obredbe** koje su relevantne konceptu četiri slobode, kao i saradnju izvan četiri slobode u takozvanim **bočnim oblastima**¹²¹. Kooperacija se sprovodi kroz opšte aktivnosti različitog tipa kao EEA EFTA učešće u EU programima. Prema gore pomenutim podacima, može se reći da je crnogorska trgovina sa EFTA zemljama pre nerazvijena nego što treba da se poboljša, posebno na strani izvoza.

Preliminarna deklaracija iz 2000. godine je popločala put budućem sporazumu o slobodnoj trgovini između EFTA-e i Srbije i Crne Gore. Ova deklaracija obavezuje asimetrični tretman Crnogorskih proizvoda na tržištima četiri zemlje članice EFTA-e. Na prvom zvaničnom sastanku radne grupe u septembru 2001. godine, EFTA je predstavila svoju obavezu u praćenju dinamike procesa liberalizacije trgovine Srbije i Crne Gore sa Evropskom Unijom.

Obzirom na simetriju i asimetriju, EFTA sporazum o slobodnoj trgovini sa Crnom Gorom kao partnerskom zemljom treba da bude zamišljen tako da uzima u obzir

¹²¹ Flanking areas

različit nivo ekonomskog razvoja obezbjeđujući time asimetričan pristup, dok EFTA države ukidaju trgovinske barijere na samom početku primene sporazuma ili u toku relativno kratkog perioda tranzicije – Crna Gora može sve to u fazama da obavlja u toku dugog perioda tranzicije i time dobija neophodno vreme da prilagodi svoju ekonomiju uslovima slobodne trgovine.

Važna prednost članstva Crne Gore u EFTA-i mogao bi da bude slobodan protok roba, usluga, kapitala i lica u otvorenom i konkurentskom okruženju. Kooperacija van četiri slobodne ekonomije je takođe važna nakon učlanjenja u EFTA-u. Ovo je posebno važno u sledećim oblastima: razvoj tehnologije, informacione usluge, obrazovanje, obuka i zapošljavanje mladih, preduzetništvo i civilna zaštita.

7.2. Nedostaci

Sa druge strane EEA sporazum ne obuhvata sledeće oblasti politike Evropske Unije: Zajednička poljoprivredna i politika u oblasti ribarstva (iako sporazum sadrži provizije na različite aspekte trgovine poljoprivrednim i ribljim proizvodima); Carinska unija; Zajednička trgovinska politika; Zajednička strana i politika bezbednosti; Sudstvo i domaći odnosi¹²² (iako su Island i Norveška dio Šengen mreže) i Monetarna unija (EMU). EEA EFTA države nisu prenijele nikakve nadležnosti na EEA institucije, a sve odluke na strani EEA i EFTA se donose jenoglasnošću.

8. Zaključak

Sporazum o slobodnoj trgovini sa EFTA-om je veoma važan za Crnu Goru jer može da obuhvati trgovinu industrijskim proizvodima, proizvedenim poljoprivrednim proizvodima i sl i da omogući slobodan protok roba, usluga, kapitala i lica između Crne Gore i zemalja članica EFTA-e.. Ovo može da uključi trgovinske discipline kao i pravila konkurencije, zaštitu intelektualne svojine, plaćanja i transfere.

Sporazum o slobodnoj trgovini sa EFTA-om obezbjeđuje uglavnom prednosti, što takođe obezbjeđuje članstvo u WTO kao i članstvo u Evropskoj Uniji. Međutim, slobodna trgovina sa EFTA-om znači mnogo veću sektorsku pokrivenost (na primjer, u oblasti javne nabavke), nego što je slučaj sa WTO. Dodatno, kako je već pomenuto, WTO sporazum o trgovinskim aspektima koji se odnose na prava intelektualne svojine (TRIPS¹²³) definiše minimalni nivo zaštite i uspostavlja osnovne principe o nediskriminaciji: nacionalni tretman i tretman najomiljenije

¹²² Justice and Home Affairs

¹²³ Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights

nacije (MFN¹²⁴). Međutim, EFTA sporazumi o slobodnoj trgovini nude mnogo više u toj oblasti i odnose se na zaštitu prava intelektualne svojine, uključuju mere za osnaživanje tih prava, zaštitu od falsifikovanja i piraterije, koje su bazirane na principima tretmana najomiljenije nacije i nacionalnom tretmanu, u skladu sa TRIPS sporazumom.

Literatura:

1. Derek Beach: "The Dynamics of European Integration: Why and When EU Institutions Matter (European Union S.)"
2. www.efta.int,
3. Stevanovic Sonja, diplomski rad "EU Institutions", Budimpešta 2004,
4. www.eftacourt.yu,
5. članak novine "blic" 22.03.2005,
6. vlada.cg.yu.

¹²⁴ Most Favored Nation

Andrijana Drobnjak*

Svjetska trgovinska organizacija – izazovi pristupanja

Abstract

The idea of integration is an ancient idea. There were many economical and political reasons for it. Current integration trends, creation of common legal and economic systems and globalization are very appealing to developed, as well as underdeveloped, countries. All want to be a part of that process. One of the products of integration, which certainly gathers the most attention, is the World Trade Organization (WTO). The creation of an efficient market economy and institutions within the economy are required conditions for a country to enter the “ranks” of the World Trade Organization. The accessing country must meet some criteria because their membership represents a “long-term project” that raises some issues, like transition and modernization of the entire society. The object of this commentary is to provide an overview on the creation of the WTO, its current situation, as well as to discuss the conditions that Serbia and Montenegro have to fulfill in the direction of accession.

Key words: *WTO, approach, harmonization, lows*

1. Hronologija nastanka

U okviru rada na stvaranju Medjunarodne trgovinske organizacije izmedju 23 zemlje su vodjeni pregovori o snižavanju i usaglašavanju carinskih stopa, razmjeni koncesija i otklanjanju odredjenih prepreka trgovini. Kao rezultat navedenog nastao je Opšti sporazum o carinama i trgovini (GATT) koji je trebao da bude privremenog karaktera. Medjutim, ovaj sporazum je 47 godina bio jedini akt kojim se ostvarivala medjunarodna trgovina.

U okviru GATT-a vodjeno je osam rundi pregovora. Prvih pet rundi, sprovedenih početkom šezdesetih godina, bile su posvećene snižavanju carina, da bi se u narednim pokrenula pitanja antidampinga. Dalje, tokom osamdesetih godina sprovođenje Urugvajске runde je predviđalo donošenje rješenja koje bi obuhvatilo cjelokupnu trgovinsku politiku, uključujući i trgovinu uslugama i intelektualnom svojinom.

* Centar za preduzetništvo i Ekonomski razvoj, Podgorica

Opšti sporazum o carinama i trgovini je 1995. godine zamijenila Svjetska trgovinska organizacija (STO). Opsjeg djelatnosti ove institucije je nešto širi u odnosu na GATT, jer je on regulisao trgovinu industrijskim robama u odnosu na STO koja u svojoj nadležnosti ima i usluge.

2. Aktuelno stanje Svjetske trgovinske organizacije

Svjetska trgovinska organizacija predstavlja instituciju pod čijim okriljem se uređuju međunarodni trgovinski odnosi pojedinih zemalja. Ona učestvuje u »stvaranju« poslovnog okruženja, koje će omogućiti slobodne trgovinske odnose sa partnerima iz okruženja i porast spoljno-trgovinske razmjene.

Cilj ove institucije je da se ostvari brži i kvalitetniji razvoj konkretne zemlje članice, ali uz preuzimanje obaveza predviđenih ugovorom. Samim tim, ona teži unapređenju slobodne trgovine, utičući na zemlje članice da ukinu uvozne carine i ostale barijere.

Shodno ciljevima ove institucije, moguće je uočiti tijesnu povezanost sa procesom globalizacije svjetske privrede. Naime, Svjetska trgovinska organizacija predstavlja »medjunarodno« tijelo koje nadgleda i sprovodi pravila internacionalne trgovine (sporazumi o slobodnoj trgovini), rješava sporove među vladama zemalja članica i organizuje pregovore o trgovini. Odluke ove institucije su konačne i sve njene članice treba da ih se pridržavaju.

Trgovina među pojedinim zemljama regulisana je velikim brojem sklopljenih sporazuma i to bilateralnih, multilateralnih (npr. NAFTA, Mercosur, CARICOM), dok jedna grupa sporazuma spada u okvir STO (nastali kao rezultat Urugvajске runde 1986 – 1994). Sporazumi su jedan vid ugovora između država potpisnica, koji svakoj državi daju određena prava i ograničavaju njihove postupke u određenim okvirima.

Box 1. Teorijsko tumačenje medjunarodne trgovine

Klasična ekonomska teorija tvrdi da je medjunarodna trgovina korisna za sve zemlje i zasniva se na ideji komparativnih prednosti - svaka zemlja treba da se opredijeli za proizvodnju onoga što najbolje uspijeva i samim tim razmjenjuje te proizvode za druge. Mada se priznaje da trgovina u svakoj ekonomiji stvara i »dobitnike« i »gubitnike«, teorijski se često ističe da »gubitnici« mogu da nadoknade gubitak iz neto dobiti. Međutim, ono što kaže teorija ne potvrđuje i svakodnevna praksa.

STO je institucija koja funkcioniše na osnovu određenih pravila i sporazuma koji se odnose na međunarodnu trgovinu robama, uslugama i izvršnu politiku zaštite prava intelektualne svojine. Samim tim, ova institucija ima oko 60 propisanih opštih sporazuma i »listu« obaveza koje svaka zemlja mora preuzeti (npr. visina carinske stope i otvorenosti tržišta za usluge).

3. Pristupanje Svjetskoj trgovinskoj organizaciji

Članstvo u STO je jedan od ključnih koraka integracije zemlje u moderne međunarodne ekonomske tokove i istovremeno važan elemenat podrške procesu unutrašnjih ekonomskih reformi. Takodje, on je neophodan korak u procesu pridruživanja i pristupanja Evropskoj uniji, odnosno važan elemenat razvojne strategije kako zemalja u tranziciji, tako i zemalja u razvoju.

Nakon osnivanja ove institucije otpočelo se sa procesom pristupanja, tako da danas ona ima 148 zemlje članice i oko 30 zemalja koje vode pregovore za eventualno priključenje. Samim pristupanjem STO, konkretna zemlja članica preuzima obaveze za dugi niz godina čime se definiše karakter, sadržaj i pravci trgovinske politike.

Svaka država ili posebna carinska teritorija koja ima svoju autonomnu spoljnotrgovinsku politiku, može postati članica STO. Vremenska dinamika procesa pristupanja u najvećoj mjeri zavisi od brzine sprovođenja unutrašnjih ekonomskih reformi u skladu sa propisanim pravilima. Potrebno je da se usklade zakoni i oblasti koji se odnose na carine i rad carinskih organa, necarinske propise koji uređuju pitanja uvoza i izvoza, usluge, druga ekonomska pitanja koja utiču na trgovinu.

3.1 Svjetska trgovinska organizacija i Srbija i Crna Gora

STO čini 148 zemalja članica, tako da ova institucija obuhvata 97% svjetske trgovine. U procesu pristupanja ovoj organizaciji je oko 30 zemalja među kojima se nalazi i Srbija i Crna Gora.

Evropska unija je jedan od najznačajnijih trgovinskih partnera Srbije i Crne Gore sa učešćem od gotovo polovine trgovine u obje republike. Shodno donesenim autonomnim trgovinskim mjerama Evropske zajednice omogućen je uvoz gotovo svih proizvoda koji potiču iz ove dvije Republike bez kvantitativnih ograničenja¹²⁵ i uz izuzeće od carina.

Ako detaljnije sagledamo «naizgled» jednu državu, koja tako i postoji i funkcioniše, ali ako udjemo u njenu srž «čini» se da su ipak to dvije odvojene države koje se

¹²⁵ Izuzetak čine juneće meso, vino i određeni riblji proizvodi

medjusobno razlikuju. Tako se sa jedne strane Srbija zalaže za uvođenje pretekcionističkih tarifa koje bi branile njenu poljoprivredu i industriju do ulaska u Evropu, dok je Crna Gora više okrenuta ka turizmu i otvaranju privrede. Sve ukazuje na bitne razlike koje postoje u ekonomskim interesima država.

Ako se hronološki pogledaju odnosi između ove dvije države stvari su se odvijale sledećim tokom. Ekonomska nezavisnost Srbije i Crne Gore 2000–te godine ogledala se u različitom zakonodavstvu i pravnoj regulativi. Ovo se osobito odražavalo na fiskalnu, monetarnu, spoljno-trgovinsku politiku, kao i finansijsko i tržište kapitala. U ovom periodu postojala je i razlika između ekonomskih sistema, koji su se zasnivali na različitim strateškim razvojnim konceptima. Međutim, potpisivanjem Beogradskog sporazuma, u martu 2003. godine, Srbija i Crna Gora prihvatile su obavezu uskladjivanja (harmonizovanja) ekonomskih sistema. Cilj medjusobnog uskladjivanja ekonomskih sistema je u prevazilaženju postojećih razlika prije svega u oblasti trgovine i carinske politike. Nakon ovoga dvije države su pristupile izradi Akcionog plana harmonizacije sa kojim se uređuju pitanja koja se odnose na slobodan protok ljudi, roba, usluga i kapitala.

Važan dio harmonizacije predstavlja i usaglašavanje carinskih sistema država i uslova koje je postavila Evropska Unija. Za 93% carinskih pozicija usaglašene su carinske stope koje se mogu primijeniti odmah, za oko 6,5% uz dinamičku primjenu od 18 do 24 mjeseca, dok je za 56 »strateških« poljoprivrednih proizvoda, odnosno 0,5% carinskih pozicija ponudjeno »specifično rješenje«¹²⁶. Pristup uskladjivanja je u potpunosti opravdan i činjenicom da na listi ekonomskih sloboda zemalja istočne Evrope prema visini poreza, carinama i slobodi trgovine Srbija i Crna Gora dijele poslednje mjesto sa Bjelorusijom.

U cilju liberalizacije trgovine, zaštite domaće proizvodnje i podsticaja ekonomskog rasta i razvoja primijenjen je Zakon o carinskoj tarifi. Ono što je bilo osnov za donošenje zakona je to što su se carinske stope razlikovale u okviru iste države (posebno kada se radi o poljoprivrednim i tekstilnim proizvodima) Zato je potrebno carine medjusobno uskladiti jer je crnogorska prosječna carina u oktobru 2002. godine bila na nivou od 3%, u Srbiji čak četiri puta veća, a u Evropi dva puta. Približavanje carinskih stopa je nužno da Srbija ne bi izgubila trku sa kvalitetnijim i agresivnim proizodjačima iz inostrantva, dok u slučaju Crne Gore povećanje carina dovodi do porasta cijena proizvoda što je i potencijalni pritisak na budžete porodica. U prilog navedenog postavlja se i pitanje da li bi harmonizovanje »trebalo« da ide u skladu sa evropskim standardima?

¹²⁶ »Specifičnim rješenjem« CG je utvrdila kvote za 56 »strateških« proizvoda koje ona ne proizvodi ili ne bar u dovoljnoj mjeri

Box 2. Plaćanja carinskih dažbina

Na podijeljenost dva ekonomska sistema ukazuje i interna carinska kontrola, tako da nema slobodnog protoka robe i novca između dvije republike. Uvoznici npr. luksuznog sapuna iz inostranstva u SCG moraju platiti jednu vrstu carinskih dažbina za uvoz u Srbiji, a potpuno druge carinske namete da bi ih Srbije uvezli u Crnu Goru.

Događaji u pojedinim zemljama, gdje su carinske stope visoke, ukazuju na činjenicu da se djelatnosti koje se bile zaštićene visokim carinama nijesu razvijale, jer nisu bili izložene konkurenciji. Crna Gora teži smanjivanju carinskih tarifa, tako da slobodno tržište stvara blagostanje. Međutim, često se dešava da niske carine kritikuju proizvođači koji traže zaštitu i više tarife. Ova teza je i opravdana riješima Miliona Fridmana, najuspješnijeg ekonomiste našeg doba, da su najveći protivnici slobodnog tržišta postojeće firme jer one ne žele konkurenciju. Zapitajmo se: da li su visoke carine na uvoz automobila spasile *Zastavu* iz Kragujevca, proizvođače tekstilnih proizvoda u Srbiji i Crnoj Gori, *Obod* sa Cetinja ... Ne, zapravo samo u onim sektorima u kojima su carine bile niske, prije svega zbog izlaganja konkurenciji, ostvaren je vidan napredak. Da povećanje carina pozitivno utiče na ekonomski razvoj ne bi Estonija, Luksemburg, Singapur težile njihovom smanjenju.

Box 3. Postojeće stanje

Mada u Srbiji i dalje postoji visoka zaštita poljoprivrednih i preradjevičkih proizvoda, ipak su carinske stope generalno snižene i pojednostavljene. Na ključne poljoprivredne proizvode uvedena je stopa od 30%, a također za značajan broj poljoprivrednih i industrijskih proizvoda uvedeni su varirajući prelevmani i dažbine kao alternativni oblik privremene zaštite.

Trgovinski režim Crne Gore karakterišu niske carine. Tako se one kreću od 0 do 5% za većinu proizvoda, da bi se na pojedine vrste žive stoke, pojedine vrste mesa i mesne preradjevine kretale i do 30%. I u jednoj i u drugoj državi ključni sektor razvoja predstavlja poljoprivreda. Primarna poljoprivredna proizvodnja (uključujući sektor šumarstva) predstavlja 21% BDP Srbije i 15,6% BDP Crne Gore.

Kako plan za harmonizaciju ekonomskih sistema Srbije i Crne Gore nije u potpunosti uspio, došlo je do usvajanja principa dvostrukog kolosjeka, i priznavanja dvije zasebne carinske teritorije. Srbija je napravila značajan korak podnijevši zahtjev za pristupanje STO, dok se u Crnoj Gori pristupilo kreiranju evropske agende Crne Gore.

U regionu jugoistočne Evrope jedino Srbija, Crna Gora i Bosna i Hercegovina nijesu članice ove organizacije. U decembru 2004. na osnovu donošenja odluke o razvoju modela dvostrukog »kolosjeka« podnešen je zahtjev za samostalni pristup Crne Gore Svjetske trgovinske organizacije, da bi u februaru 2005. godine ovaj zahtjev bo usvojen i data saglasnost za formiranje Radne grupe za pristupanje Crne Gore.

4. Zaključak

Stepen ispunjenja međunarodnih obaveza Srbije i Crne Gore, a tu je i »problem« koji se odnosi na nepostojanje jedinstvenih carina kao i neusvajanje velikog broja zakona u parlamentu (npr. Zakon o zaštiti životne sredine). Različiti interesi članica državne zajednice utiču da Srbija sa jakom poljoprivredom želi visoke carine za uvoz hrane iz inostranstva da bi zaštitila sopstvenu poljoprivrednu proizvodnju, dok Crna Gora želi niske carinske stope na uvoz prehrambenih proizvoda kako bi cijene u prodavnicama ostale niske.

SCG su upućene na Svjetsku trgovinsku organizaciju, ali će pristup ovom tržištu biti otežan. Ako uzmemo u obzir Crnu Goru, iskustvo dosadašnjeg procesa liberalizacije spoljne trgovine i kreiranja tržišne ekonomije je pretrpio nekoliko izmjena zakonskih okvira koji regulišu spoljnotrgovinsko poslovanje. Uredbom o carinskoj tarifi, donesenom u junu 2000. godine, prosječna carinska stopa je smanjena na 3%. Daljim uskladjivanjem zakonske regulative u aprilu 2003. godine na scenu je stupio Carinski zakon i Zakon o radu carinske službe. Donošenje navedenih zakona je od presudnog značaja za Crnu Goru i to definisanjem jedinstvenog carinskog područja i modernizacije rada carinske službe.

U daljem procesu uskladjivanja zakonske regulative sa propisima STO i EU, na nivou Srbije i Crne Gore potpisani su sporazumi o slobodnoj trgovini sa zemljama Jugoistočne Evrope od kojih je većina stupila na snagu. Usvajanje dodatne regulative, Zakona o spoljnoj trgovini i Zakona o slobodnim zonama, je doprinijelo još boljem sagledavanju i unapredjenju trenutne situacije. Donošenje ovih zakona treba da omogući uklanjanje barijera prilikom uvoza, smanjenje uvoznih dažbina i ukupnih troškove koje imaju crnogorski uvoznici.

Još jedna od alternativa koji stoji ispred nas je princip dvostrukog kolosjeka, što znači da će se države posebno boriti za svoju poziciju. Kakve efekte postojeće stanje nosi sa sobom ostaje nam da vidimo...

Literatura:

1. Predrag Jovanović Gavrilović, Oskar Kovač, Mladen Kovačević, Branislav Pelević (2001), »Medjunarodni ekonomski odnosi«, CID, Beograd.
2. Vukotić, Veselin (2002), »Makroekonomski računi i modeli«, CID, Podgorica
3. Institut za strateške studije i prognoze (2004), Montenegro Economic Trends #17, Montenegro
4. Labović, Nina (2004), »Promjene u strukturi crnogorske spoljne trgovine u procesu evropskih integracija«, Preduzetnička ekonomija
5. Godišnji izvještaji STO 1998 – 2003. godine
6. Mate Babić, Ante Babić (2000) »Medjunarodna ekonomija«, CIP, Zagreb

Milan Lakićević*
Milijana Novović*

Finansiranje preduzeća dugoročnim obveznicama

Abstract

This paper discusses some basic aspects of enterprise financing by issuing long-term bonds as an instrument of loan capital. For this purpose, it was necessary to explain the concept, basic characteristics and classifications of these financial instruments. A bond is an instrument of debt. Long-term bonds are traded on the capital market and they are interest instruments. The market value of the long-term bond equals the sum of the present value of interest periodical yield and the present value of the principal at the moment of bond maturity. Special attention is given to the calculation of the price of capital, raised by issuing long-term bonds. Enterprise financing by issuing bonds is very appreciative, because the company usually has the possibility to retire the bonds before the period of their maturity if this source of financing becomes very expensive, because of the decrease in market interest rates. The enterprise is also able to do repay one issue of matured bonds by issuing a new issue. This operation is called bond refinancing. The mechanism of bond refinancing is also explained in this paper.

Key words: *long-term bonds, interest, installment, yield to maturity, duration, discount interest rate, bond refinancing, financial leverage.*

Uvod

Kombinovanje različitih izvora finansiranja je problematika od izuzetnog značaja za proučavanje. U savremenoj praksi finansiranja, osnovni nosioci privredne aktivnosti – preduzeća, koriste različite oblike finansiranja to jest svoja poslovna sredstva finansiraju iz različitih izvora.

Svako preduzeće teži optimalnoj kombinaciji finansiranja kako bi uspješno poslovalo i obezbijedilo dalji rast i razvoj. Da bi se postigla željena finansijska struktura preduzeća, potrebno je na odgovarajući način kombinovati sopstvene i tuđe

* Ekonomski fakultet - Podgorica

* Ekonomski fakultet - Podgorica

izvore finansiranja. Potreba korišćenja tuđih izvora finansiranja uslovljenlja je ne samo činjenicom da preduzeće po pravilu ne može generisati dovoljno sopstvenih sredstava za finansiranje investicionih poduhvata, već i potrebom da se ostvari maksimalna rentabilnost u poslovanju. Taj efekat, poznat u literaturi kao pozitivni efekat finansijskog leveridža, moguće je ostvariti samo u slučaju kada je prosječna kamatna stopa na pozajmljene izvore manja od stope prinosa na ukupno uloženi kapital.

Cijena izvora finansiranja jeste važan, ali ne i jedini faktor pri odlučivanju o izboru oblika finansiranja. Pored toga, treba sagledati i obim potrebnih finansijskih sredstava, utvrditi momenat potrebe, maksimalno iskoristiti povoljne trendove konjunktura na finansijskom tržištu, anulirati negativne uticaje dekonjunktura i inflacije i minimizirati ukupni rizik poslovanja.

Teorija i praksa nude širok izbor mogućnosti finansiranja preduzeća. Jedan od načina je i finansiranje na tržištu kapitala emisijom dugoročnih obveznica, što je i predmet ovog rada.

Cijena dugoročnog duga

Kada govorimo o cijeni dugoročnog duga akcionarskog društva, onda prvenstveno mislimo na cijenu dugoročnih kredita i cijenu dugoročnih (korporativnih) obveznica. Dugoročni krediti predstavljaju klasičan oblik finansiranja akcionarskih društva i najčešće se radi o bankarskim kreditima koji se daju na vremenski period duži od jedne godine. Dugoročne obveznice koje emituju akcionarska društva u cilju finansiranja poslovanja, predstavljaju eksterni oblik finansiranja, kao i finansiranje putem dugoročnog kredita. Utvrđivanju cijene kapitala pribavljenog emisijom dugoročnih obveznica biće posvećena veća pažnja, s obzirom na činjenicu da se većina istraživanja vezanih za problematiku strukture kapitala vezuje za emisiju dugoročnih obveznica kao reprezentu dugoročnog duga. To naravno ne znači da je finansiranje korporacija putem korporacijskih obveznica važnije i dominantnije od klasičnog dugoročnog kreditiranja. Imajući u vidu da su karakteristike i jednog i drugog oblika finansiranja veoma slične i da je dugoročni kredit kao klasični instrument finansiranja temeljno obrađivan u ekonomskoj literaturi, naša pažnja biće usmjerena prema dugoročnim obveznicama.

Tržišna vrijednost dugoročnih obveznica

Tržišna vrijednost obveznica na finansijskom tržištu određena je odnosom ponude i tražnje, bez obzira na institucionalne mehanizme trgovine, tj. bez razlike da li se

obveznice kupuju i prodaju na berzi ili preko šaltera. Da bi investitor donio odluku o kupovini ili prodaji obveznica (investiranju ili dezinvestiranju) on mora poznavati njenu unutrašnju (imanentnu) vrijednost, koju će upoređivati sa tržišnom u cilju donošenja racionalne odluke.

Imanentna ili unutrašnja vrijednost obveznice određena je sadašnjom vrijednošću očekivanog toka gotovine. Tržišna vrijednost obveznice oscilovaće oko njene unutrašnje vrijednosti, a u uslovima perfektnog tržišta ove vrijednosti su izjednačene. Izvjesnost i visina očekivanog prinosa su dva dominantna faktora u određivanju cijene obveznice. Oni će zavisiti od efektivne kamatne stope, kreditne sposobnosti emitenta i karakteristika same obveznice.

Pod pretpostavkom da je unutrašnja vrijednost obveznice jednaka tržišnoj, utvrđivanje cijene obveznice je veoma jednostavno. Ona bi bila jednaka sadašnjoj vrijednosti fiksnih periodičnih prinosa na ime kamate u toku vijeka trajanja obveznice, uvećanoj za sadašnju vrijednost glavnice koja će biti naplaćena na dan dospijeca obveznice.

Diskontovanje kamate i glavnice vrši se tržišnom kamatnom stopom. To znači da od tržišne kamatne stope direktno zavisi cijena obveznice.

Matematički izraz za određivanje cijene obveznice bio bi:

$$P = \frac{I_1}{(1+i)} + \frac{I_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{I_n}{(1+i)^n} + \frac{F}{(1+i)^n}$$

gdje je:

P - cijena obveznice

$I_1 \dots I_n$ - periodični izdaci na ime kamate

i - diskontna stopa

F - nominalna vrijednost obveznice

n – rok dospijeca

Praksa funkcionisanja finansijskih tržišta postavila je nekoliko empirijskih pravila u pogledu cijena obveznica:

- Cijene obveznica su u obrnutoj srazmjeri sa tržišnim kamatnim stopama.
- Kamatne stope kod kratkoročnih obveznica osciliraju više nego kamatne stope kod dugoročnih obveznica.
- U skladu sa prethodnom tvrdnjom, oscilacije vrijednosti dugoročnih obveznica su veće nego kod kratkoročnih obveznica.

- Tržišna vrijednost obveznica je osjetljivija na promjenu tržišnih prinosa, ukoliko je kuponska stopa obveznice niža.
- Kamatna stopa raste u periodima inflacije, a pada u periodima deflacije.¹²⁷

Iz navedene jednačine za utvrđivanje tržišne vrijednost obveznice, pod pretpostavkom nepromjenjivog toka gotovine proizilazi da će se vrijednost obveznice mijenjati u obrnutoj srazmjeri sa promjenama u diskontnoj stopi (efektivna kamatna stopa).

Ukoliko emitovane obveznice imaju nominalnu vrijednost od 1.000 €, pri čemu je kamatna stopa 10% godišnje, godišnji iznos kamate biće 100€. Ova kuponska kamatna stopa predstavljaće adekvatnu mjeru prinosa samo u slučaju da je investitor kupio obveznicu po cijeni koja je jednaka paritetu, tj. ako je efektivna kamatna stopa jednaka kuponskoj. Ukoliko se tržišna kamatna stopa poveća sa 10% na 11%, cijena obveznice mora pasti na onaj nivo, koji će po novoj, povećanoj kamatnoj stopi (11%), dati prinos od 100 €. Ukoliko bi važio mehanizam varijabilnih kamatnih stopa, prinos na obveznicu bi se automatski povećao sa 100 na 110 € usled porasta kamatne stope sa 10 na 11%. Međutim, pošto je kuponska kamatna stopa fiksna i utvrđena u iznosu od 10%, tržišno usklađivanje može se izvršiti samo putem promjene tržišne vrijednosti obveznice. Nominalna cijena obveznice od 1.000 € nije više realna, jer daje prinos ispod nivoa određenog efektivnom kamatnom stopom. Da bi obveznica donijela prinos od 11% njena tržišna vrijednost mora biti smanjena na 909 €. Tržišna vrijednost obveznice pri kamatnoj stopi od 11% daje isti prinos kao nova obveznica nominalne vrijednosti 1.000 €, sa kuponskom stopom od 11%.

Obrnut slučaj imamo ukoliko tržišna kamatna stopa padne sa 10% na 9%. U tom slučaju tržišna vrijednost obveznice mora porasti na onaj nivo koji po sniženoj stopi prinosa (9%) daje isti iznos prinosa kao i nova obveznica emitovana sa kuponskom stopom od 9%. U našem slučaju tržišna vrijednost obveznice bi porasla sa 1.000 € na 1.111 €.

Prethodni primjer daje pojednostavljenu sliku izračunavanja tržišne stope prinosa, zato što ne uključuje u obzir vremensku dimenziju. Prilikom emisije obveznica mogu postojati različite strukture vremenskog obrasca vraćanja sredstava. Za to postoji metodologija koja uključuje vremensku komponentu priliva sredstava od obveznice u toku njenog vijeka trajanja.

Na osnovu ovog prinosa dobija se stopa prinosa do dospijeca (*yield to maturity*). Stopa prinosa do dospijeca je mjerilo koje dileri i brokeri najviše koriste kod kotacije obveznica.

¹²⁷ Duanl Graddy, Austin Spencer: «Managing Commercial Banks», 1999. god. str. 328-329.

Prinos do dospeljeća je interna stopa prinosa vlasnika, tj. korist koju će vlasnik dobiti od momenta kupovine do momenta dospeljeća obveznice.

Prinos do dospeljeća se izračunava kao diskontna stopa.

$$P = \frac{C}{(1 + y_{tm})} + \frac{C}{(1 + y_{tm})^2} + \dots + \frac{C}{(1 + y_{tm})^n} + \frac{F}{(1 + y_{tm})^n}$$

gdje je:

P - tržišna cijena obveznice,

F - nominalna cijena obveznice,

Y_{tm} - prinos do dospeljeća,

n - broj perioda,

C – kamata.

Prinos do dospeljeća je najpoznatija mjera prinosa obveznice, s obzirom na to da pokazuje koliko investitor može da zaradi od držanja obveznice.

Ostale mjere prinosa obveznice su:

- Kuponska stopa, tj. nominalna kamatna stopa,
- Tržišna stopa prinosa, tj. odnos kamate i tekuće tržišne cijene obveznice.

Prinos do dospeljeća ne određuje cijenu obveznice, već je naprotiv, izveden iz nje. Proizilazi, da dvije obveznice koje imaju istu nominalnu vrijednost i isti rok dospeljeća ne moraju imati i isti prinos do dospeljeća. One će imati isti prinos do dospeljeća samo u slučaju ako im se godišnje kamate podudaraju.

Za analizu investiranja u obveznice i donošenje odluke o kupovini ili prodaji, portfolio menadžeri često koriste pokazatelj poznat kao prosječno trajanje plaćanja (duration).

Prosječno trajanje plaćanja je jedna od najpoznatijih mjera rizika investiranja u obveznice i izračunava se na sledeći način:

$$D_{ur} = \frac{C/(1+r)}{P} + 2 \frac{C/(1+r)^2}{P} + \dots + n \frac{C/(1+r)^n}{P} + \frac{F/(1+r)^n}{P}$$

$$D_{ur} = \sum_{i=1}^n \frac{\frac{C_i}{(1+r)^i}}{P} + \frac{\frac{F}{(1+r)^n}}{P}$$

Trajanje se dobija stavljanjem u odnos sadašnje vrijednosti svakog očekivanog budućeg plaćanja sa njegovim učešćem u ukupnim plaćanjima.

Primjer:

C = 65 y = 5,93
 F = 100 P = 1035,67
 r = 5%
 n = 8.

Koliko je trajanje?

$$D_{ur} = \frac{65/(1,059)}{1035,67} + 2 \frac{65/(1,059)^2}{1035,67} + \dots + 8 \frac{65/(1,059)^8}{1035,67} + \frac{1000/(1,059)^8}{1035,67} = 6,51 \text{ god.}$$

Ako obveznice imaju serijsko dospijeće, vraćanje glavnice se kod njih ne vrši odjednom na kraju vijeka trajanja, nego postepeno u vidu periodičnih rata - anuiteta. Da bi se provjerila njihova tržišna vrijednost prvo treba izračunati godišnji anuitet. Iznos anuiteta se dobija množenjem nominalne vrijednosti obveznice sa anuitetskim faktorom za kamatnu stopu koju daje obveznica u periodu amortizacije. Anuitetski faktor je recipročna vrijednost diskontnog faktora, tako da se može dobiti i na taj način.

Formula i primjer obračuna je sledeći:

$$PVA = F \cdot \sum_{t=1}^n \frac{1}{(1+k)^t} \quad \text{ili} \quad PVA = F \cdot \frac{1}{k} \frac{1}{(1+k)^n}$$

gdje je:

PVA - sadašnja vrijednost anuiteta,
 k - kamatna stopa,
 n - vijek amortizacije obveznice,

F - nominalna vrijednost obveznice.

Uz pretpostavku da su kuponska kamatna stopa i efektivna kamatna stopa iste, tržišna vrijednost serijskih obveznica bi se izračunavala kao:

$$P = \frac{A}{(1+k)} + \dots + \frac{A}{(1+k)^n}$$

pri čemu je

P - tržišna cijena obveznice,

k - kamatna stopa,

n - broj perioda.

Cijena dugoročnih obveznica

Kada preduzeće pribavlja kapital emisijom obveznica moguće je diferencirati dva novčana toka. Jedan novčani tok odnosi se na primanja koja preduzeće ostvaruje prodajom obveznica investitorima. Drugi novčani tok odnosi se na plaćanja koja preduzeće ima po osnovu emitovanih obveznica, tj. na plaćanje kamate i glavnice po isteku roka dospeljeća. Imajući ovo u vidu, cijena dugoročnog duga bi bila ona kamatna stopa koja bi izjednačavala sadašnje vrijednosti ova dva novčana toka. Drugim riječima, cijena dugoročnog duga je ona diskontna stopa koja izjednačava tekuća neto primanja preduzeća iz emisije obveznica sa sadašnjom vrijednošću budućih izdataka na ime kamate i otplate glavnice duga, korigovana za očekivani efekat poreza na dobitak, kako bi se dobila cijena duga posle oporezivanja.

Jednačina za aproksimaciju cijene duga bi izgledala:

$$k_d = i(1 - p)$$

gdje je:

k_d - cijena duga posle poreza,

i – cijena duga prije poreza,

p- stopa poreza na dobitak.

Pošto se kamata tretira kao trošak koji se nadoknađuje iz dobitka prije oporezivanja, to će cijena duga posle oporezivanja biti niža od cijene duga prije oporezivanja. Zato se često kaže da fiskus plaća jedan dio kamate umjesto preduzeća. Međutim, ovaj pozitivni poreski efekat, preduzeće može ostvariti samo u slučaju kada rentabilno

posluje. Kod preduzeća koja posluju na donjoj granici rentabilnosti, ili sa gubitkom, ušteda u porezu je jednaka nuli. Tada je cijena kapitala jednaka tržišnoj kamatnoj stopi.

Primjer:

Preduzeće emituje obveznice nominalne vrijednosti 100 €, sanominalnom kamatom od 8%. Kamata se plaća godišnje. Ukoliko je efektivna kamatna stopa jednaka nominalnoj, tj. iznosi 8%, tada će se obveznice prodavati po cijeni od 100 €. Ukoliko je stopa poreza na dobitak 20% cijena duga posle oporezivanja biće

$$k_d = 0,08(1-0,20) = 0,064 \text{ odnosno } 6,4\%.$$

Cijena duga se ne odnosi na cijenu starog duga koji je već sadržan u postojećoj strukturi kapitala, već predstavlja marginalne troškove dodatnog duga.

U uslovima kada je stopa poreza na dobitak konstantna, cijena duga zavisiće od kamatne stope. Cijena duga će, u stvari, predstavljati internu stopu prinosa koju preduzeće mora ostvariti na ulaganja finansirana iz emisije obveznica, da ne bi došlo do smanjenja stope prinosa na sopstveni kapital (akcijski kapital).

Rentabilnost sopstvenog (akcijskog) kapitala ostaje nepromijenjena ako preduzeće na dodatna ulaganja, finansirana emisijom obveznica, ostvaruje stopu prinosa jednaku cijeni dugoročnog duga.

Utvrđivanje cijene duga kod obveznica koje se prodaju uz diskont, ili premiju, dosta je složeno. Ta cijena se može utvrditi na dva načina:

1. metodom aproksimacije i
2. metodom interne stope prinosa.¹²⁸

Kod određivanja cijene duga, kod metoda aproksimacije i kod metoda interne stope prinosa, osnovni problem je utvrditi tekuću kamatnu stopu.

Metodom aproksimacije tekuća kamatna stopa se dobija po formili:

$$i = \frac{C + \frac{V - P}{n}}{\frac{P + V}{2}}$$

¹²⁸ Prof. dr Milorad Ivanišević: «Obveznice i njihova tržišna vrednost», Knjigovodstvo 10/89, članak

gdje je:

C - godišnji iznos kamate,

V - nominalna vrijednost obveznice,

P - novčani priliv koji je preduzeće ostvarilo prodajom obveznica,

n - broj godina do dospjeća obveznice.

Primjer:

Emitovane su obveznice nominalne vrijednosti 100 €, sa kuponskom stopom od 8% godišnje i rokom dospjeća 10 godina. Obveznice su prodate po cijeni od 85 €

Metodom aproksimacije tekuća kamatna stopa bi bila:

$$i = \frac{8 + \frac{100 - 85}{10}}{\frac{85 + 100}{2}} = 10,2 \%$$

Cijena duga posle oporezivanja, uz uslov da je poreska stopa 20 %, će biti:

$$k_i = 0,102 (1 - 0,2) = 0,081 \quad \text{ili} \quad 8,1 \%$$

U ovom slučaju kamata će godišnje iznositi 10,2 €, s tim da će preduzeće efektivno plaćati kamatu od 8 €, a 2,2 € će se odnositi na amortizaciju diskonta.

Ukoliko bi novčani priliv po osnovu prodate obveznice u našem primjeru iznosio 115 €, tada bi tekuća kamatna stopa bila:

$$i = \frac{8 + \frac{100 - 85}{10}}{\frac{115 + 100}{2}} = 6 \%$$

Cijena kapitala nakon oporezivanja bila bi:

$$k_i = 0,06 (1 - 0,2) = 0,048 \quad \text{ili} \quad 4,8 \%$$

U ovom slučaju kamata će godišnje iznositi 6 €, s tim što će preduzeće efektivno plaćati kamatu od 8 €, a 2 € će se odnositi na amortizaciju premije.

Metod interne stope prinosa nalaže da se postupak koji se upotrebljava pri izračunavanju cijene kapitala koristi iterativno. Dakle potrebno je naći onu kamatnu

stopu, tj. internu stopu prinosa, koja će sadašnju vrijednost budućih novčanih izdataka izjednačiti sa sadašnjom vrijednošću novčanog priliva.

Interna stopa prinosa za neku investiciju je ona diskontna stopa koja izjednačava sadašnju vrijednost očekivanih novčanih izdataka sa sadašnjom vrijednošću očekivanih prinosa. Matematički, ona se prikazuje kao stopa r koja omogućava:

$$\sum_{t=0}^n \left[\frac{A_t}{(1+r)^t} \right] = 0 \quad (*)$$

gdje je:

A_t - novčani tok za razdoblje t , bilo da se radi o neto novčanom izdatku ili prilivu,
 n - posljednje razdoblje u kom se novčani tok ostvaruje¹²⁹.

Ovdje se radi o diskretnim novčanim tokovima koji se javljaju u pravilnim intervalima (godina, polugodište, mjesec...). Napomenimo da neki novčani tok može biti i 0, tj. da je neki od intervala preskočen.

Kada se početni novčani izdatak ili tok ostvaruje u vremenu $t = 0$, prethodni izraz se može napisati :

$$A_0 = \frac{A_1}{(1+r)} + \frac{A_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{A_n}{(1+r)^n}$$

Način utvrđivanja interne stope prinosa primjenom metoda linearne interpolacije objasnićemo na aproksimativnom primjeru.

Neka investicija zahtijeva novčani izdatak od 18.000 € (u vremenskom periodu $t = 0$). Investicija će obezbijediti novčane prilive od 5.600 € u narednih 5 godina (na kraju svake godine). Kolika je interna stopa rentabilnosti?

$$18000 = \frac{5600}{(1+r)} + \frac{5600}{(1+r)^2} + \dots + \frac{5600}{(1+r)^5}$$

Izračunavanje interne stope prinosa nalaže da se postupak koji se upotrebljava kod izračunavanja sadašnje vrijednosti koristi iterativno. U našem primjeru imamo konstantan niz novčanih tokova od 5.600 € godišnje za narednih 5 godim. Naš

¹²⁹ U opštem slučaju, mogu figurisati i neprekidni novčani tokovi koji se ne srijeću u našoj bankarskoj praksi.

zadatak je da pronađemo onu diskontnu stopu koja će izjednačiti sadašnju vrijednost budućih novčanih tokova (od po 5.600 € u narednih 5 godina) sa sadašnjim novčanim izdatkom od 18.000 €. Metodom pokušaja odabraćemo 2 diskontne stope i to od 16 % i 18 %.

Upotrebom odabranih diskontnih stopa, pomoću finansijskih tablica IV, dolazimo do sledećih rezultata:

Tabela br. 11: Utvrđivanje sadašnje vrijednosti niza novčanih tokova korišćenjem dvije odabrane diskontne stope

Diskontna stopa	Diskontni faktor	Godišnji novčani tok	Sadašnja vrijednost niza
18 %	3,1271	5600	17 512,32
16 %	3,2743	5600	18336,08

Upoređivanjem sadašnje vrijednosti niza novčanih tokova i početnog novčanog izdatka od 18.000 € vidimo da se interna stopa primisa između 16% i 18% i da je bliža stopi od 16% nego stopi od 18%. Da bi odredili stvarnu stopu (koja se nalazi između 16% i 17%), vršimo interpolaciju na sledeći način:

NSV(r) je lijeva strana jednačine (*), to jest, sadašnja vrijednost svih novčanih tokova, pa je:

Diskontna stopa	sadašnja vrijednost niza
r_1 16	NSV(r_1) 18336,08
r_2 17	NSV(r_2) 17916,08
razlika	
1 %	420

$$r = r_1 + \frac{r_2 - r_1}{NSV(r_1) - NSV(r_2)} NSV(r_1)$$

$$16\% + 0,8\% = 16,8\%$$

Prema tome, interna stopa prinosa potrebna da izjednači sadašnju vrijednost novčanih primanja sa sadašnjom vrijednošću novčanog izdatka, približno iznosi 16,8%. Interpolacija daje samo približne rezultate, zbog toga što uzima u obzir linearnu zavisnost. Kako veza između dvije diskontne stope pri utvrđivanju sadašnje

vrijednosti nije linearna, rezultati dobijeni na ovaj način su približni stvarnoj vrijednosti.

Problem nalaženja IRR-a se u praksi rešava pomoću nekog od softverskih paketa (npr. EXCEL), koji je izračunava sa velikom tačnošću.

Povlačenje obveznica prije roka dospjeća

Kada preduzeće otkupljuje obveznice prije njihovog roka dospjeća, riječ je o njihovom povlačenju ili amortizaciji. Povlačenje obveznica reguliše se prospektom o emisiji obveznica i obavlja se, ili kupovinom obveznica na sekundarnom tržištu, ili njihovim opozivom. Kupovina obveznica na sekundarnom tržištu zavisi od volje njihovih držaoca da ih ponude na prodaju, dok se opoziv obveznica vrši ili po unaprijed utvrđenom planu opoziva, ili lutrijskim izvlačenjem serijskih brojeva obveznica.

Preduzeća izdaju obveznice koje se ne mogu opozvati. Obveznice se najčešće ne mogu opozvati prije roka dospjeća obično u periodima niskih kamatnih stopa. Ukoliko je predviđena opoziv obveznica, cijena opoziva je često iznad nominalne vrijednosti i vremenom se smanjuje. Najčešće se cijena opoziva u prvim godinama trajanja obveznice određuje kao jednogodišnja kamata iznad nominalne vrijednosti obveznice. Tako, na primjer, ako je nominalna vrijednost obveznice 100 €, a kuponska stopa 15%, početna cijena opoziva će biti 115 €.

Postoje dvije vrste opoziva, u zavisnosti od mogućnosti njegovog izvršenja i to: neodloživi i odloživi opoziv. Neodloživi opoziv, jednostavno znači, da preduzeće može otkupiti emitovane obveznice po cijeni opoziva u svako doba. Osim što može biti odmah izvršen, opoziv može biti odložen za određeni vremenski period. Periodi odlaganja opoziva koji se najčešće koriste su 5 godina za javna preduzeća i 10 godina za korporacijske obveznice. Tokom perioda odlaganja, investitor je zaštićen od opoziva emitenta.

Mogućnost opoziva obveznica prije roka dospjeća daje preduzeću fleksibilnost u finansiranju. Ukoliko na finansijskom tržištu dođe do sniženja kamatnih stopa, ovaj izvor finansiranja za preduzeće postaje skup. Osim toga, kod preduzeća ne mora postojati konstantna potreba za sredstvima sve do konačnog dospjeća duga. Takođe, velike emisije obveznica je lakše povlačiti postepeno, nego odjednom, u ukupnom iznosu, na dan dospjeća.

Iako je mogućnost opoziva korisna za preduzeća koja emituju obveznice, ona djeluje na štetu investitora. Ako opadne kamatna stopa i obveznice se opozivaju prije roka dospjeća, investitori mogu ulagati u druge obveznice samo uz žrtvovanje prinosa do

dospijeca obveznice. Iz tog razloga i opoziv ima svoju cijenu. Ona se mjeri, u trenutku izdavanja obveznice, kao razlika između prinosa na obveznice koje podliježu opozivu i prinosa koji bi bio potreban da obveznice ne podliježu opozivu.

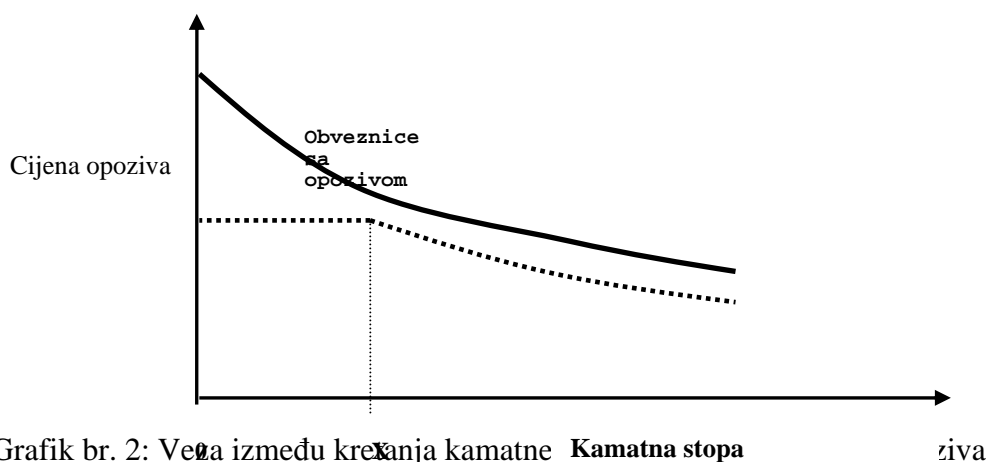
Ta vrijednost je određena odnosom ponude i tražnje na tržištu hartija od vrijednosti. Kada su kamatne stope visoke i kada se očekuje njihov pad, opoziv će imati značajnu vrijednost. Investitori neće biti zainteresovani da ulažu u ove hartije od vrijednosti ukoliko ne donose veći prinos od obveznica bez opoziva. Drugim riječima investitorima se mora dati naknada za rizik u slučaju da obveznice budu opozvane.

S druge strane, emitenti su voljni da plate premiju vjerujući da će kamatne stope opasti, čime će se stvoriti uslovi za refinansiranje emisije.

Kada su kamatne stope niske i kada se očekuje njihov rast, privilegija opoziva može imati tržišnu vrijednost, zbog toga što bi preduzeće platilo isti prinos kao i u slučaju kada ne bi imalo privilegiju opoziva.

Objavljivanje opoziva donosi investitorima informacije o budućnosti preduzeća. Promjena strukture kapitala usled povlačenja obveznica može donijeti investitorima informacije o kretanju budućeg profita. Usled povlačenja obveznica, odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala se pomjera u korist sopstvenog, što dovodi do pozitivnog signalizirajućeg efekta.

S obzirom na to da opoziv predstavlja određenu privilegiju za preduzeće, veoma je važno odrediti vrijednost ili cijenu opoziva. Vrijednost opoziva određena je varijansom budućih kamatnih stopa. Što je veća očekivana sloboda kretanja budućih kamatnih stopa, veća je i vrijednost opoziva. Ova uslovljenost se može i grafički predstaviti:



Grafik br. 2: Veza između kretanja kamatne stope i cijene opoziva

Pretpostavljamo da se opoziv odnosi samo na dati rok u budućnosti. Drugim riječima, mogućnost se može iskoristiti samo u određeno vrijeme - na navedeni rok. Na vertikalnoj osi je vrijednost obveznice, a na horizontalnoj kamatna stopa. Sa rastom kamatne stope, vrijednost obveznica bez prava opoziva se smanjuje, tj. ove vrijednosti se nalaze u inverznom odnosu. Obveznica sa opozivom je odozgo ograničena cijenom opoziva. U intervalu od 0 do x , razlika između vrijednosti obveznice s opozivom i bez opoziva predstavlja vrijednost opoziva na dan izvršenja. Ako su kamatne stope takve, da je vrijednost obveznice bez opoziva, manja od cijene opoziva, preduzeće neće izvršiti opoziv emisije. Kao posljedica toga, vrijednost obveznice sa opozivom jednaka je vrijednosti obveznice bez opoziva za kamatne stope više od x . Ključ po kojem se određuje vrijednost opoziva jeste vjerovatnoća da će kamatne stope biti niže od x na horizontalnoj osi, na dan izvršenja opoziva. To prije svega zavisi od varijanse rasporeda mogućih kamatnih stopa. Što je veća varijansa, veća je očekivana vrijednost e opoziva za preduzeće.

Uravnotežujući mehanizam kod vrednovanja je:

Obveznica sa opozivom = Obveznica bez opoziva - Opoziv

Kada se obveznice povlače u roku dospijea, diskont ili premija su već u cjelini amortizovani na teret redovnih rashoda, tako da se vrši samo isplata nominalne vrijednosti - glavnice. Problem nastaje kod obveznica koje se povlače prije roka dospijea, a koje su se prodavale uz premiju ili diskont.

Povlačenje obveznica je sastavni dio finansijske politike preduzeća. Ova operacija je obično regulisana prospektom o emisiji obveznica. U odsustvu informacija o rokovima i redosledu povlačenja obveznica, opravdano je smatrati da će one biti povučene o roku dospijea. Ako se odluka o povlačenju obveznica donese prije roka dospijea, obično se na toj transakciji ostvaruje dobitak ili gubitak. Dobitak i gubitak nastaju kao rezultat razlike između sadašnje vrijednosti obveznice i njene cijene povlačenja. Sadašnja vrijednost je jednaka vrijednosti obveznice na dan dospijea uvećanoj ili umanjenoj za neamortizovani iznos diskonta ili premije. Dobitak ili gubitak u tom slučaju predstavljaju razliku između iznosa pozajmljenih sredstava i sredstava potrebnih za izmirenje duga, ako su troškovi kamata tačno utvrđeni i alocirani na obračunske periode.

Refinansiranje obveznica

Refinansiranje obveznica predstavlja značajan instrument dugoročne finansijske politike. Pod refinansiranjem podrazumijevamo povlačenje jedne emisije obveznica

i zamjenu te emisije novom emisijom obveznica. Najvažniji kriterijum refinansiranja obveznica je profitabilnost.

Profitabilnost je moguće realizovati samo u slučaju ako su kamatne stope u trenutku refinansiranja niže od kamatnih stopa u trenutku izdavanja prethodne emisije obveznica. No, i drugi razlozi mogu motivisati preduzeće da izvrši refinansiranje. Ponekad će preduzeće izvršiti refinansiranje samo da bi eliminisalo prestroge ograničavajuće odredbe o izdavanju obveznica. Time se naravno, pretpostavlja da ograničavajuće odredbe u novom izdavanju obveznica neće biti prestroge.

Ako se refinansiranje vrši nakon dospelosti postojećih obveznica, tada emisija novih obveznica ne proizvodi preduzeću ni dobitak ni gubitak. Tada je sadašnja, odnosno knjigovodstvena vrijednost duga jednaka njegovoj nominalnoj vrijednosti na dan dospijeca.¹³⁰ Do problema dolazi onda kada se refundiranje duga vrši prije njegovog dospijeca. To se dešava obično u vrijeme opadanja efektivne kamatne stope, u čemu preduzeće vidi svoju šansu i mogućnost da snizi ukupne troškove finansiranja, pa čak i po cijenu plaćanja premije opoziva i dodatnih troškova vezanih za emitovanje novih obveznica.

Odluka o refinansiranju se može smatrati oblikom upravljanja kapitalom, jer na početku dolazi do novčanih izdataka koji se u kasnijem periodu potiru uštedama na kamatama. Tu uštedu predstavlja razlika između godišnjeg izdatka potrebnog za stare obveznice i neto izdatka potrebnog za nove obveznice, sa kojima se vrši refinansiranje.

Danas prevladava mišljenje da cijena dugoročnog duga na zadovoljavajući način aproksimira traženu diskontnu stopu. Postoje izvjesna neslaganja oko toga treba li koristiti cijenu duga prije oporezivanja, ili nakon oporezivanja. *Myron Gordon* smatra da je cijena duga prije oporezivanja odgovarajuća diskontna stopa. Smisao ove pretpostavke je u tvrdnji da su oportunitetni troškovi sredstava uključenih u refinansiranje jednaki onima koje traže investitori. Budući da investitori mogu ostvariti prinos na kupljene nove obveznice, najmanje u visini cijene kapitala prije oporezivanja, ova diskontna stopa odgovara oportunitetnom trošku. *Ofer* i *Target* pokazuju da to vrijedi samo ako se neto odliv novca pri refundiranju finansira novim hartijama od vrijednosti. Ako se dodatne obveznice izdaju, da bi se njihovom prodajom izvršio otkup prethodno emitovane serije obveznica, akcionari će uočiti dodatne poreske uštede, pa će relevantna diskontna stopa u tom slučaju biti cijena kapitala nakon poreza na dobitak.

¹³⁰ Prof. dr Dragan Krasulja: Poslovne finansije II dio, Ekonomski fakultet Beograd 1994, godina, str. 30

$$k = i (1 - p)$$

Osim ovakvog pristupa refinansiranju obveznica, među brojnim ekonomistima je prisutno i drugo gledište. Drugi način gledanja na problem refinansiranja je da se dupliraju izdaci za stare obveznice i nakon toga odredi priliv koji treba ostvariti od novih obveznica. Ako se nove obveznice mogu prodati tako da neto priliv od njihove prodaje premaši izdatke usled povlačenja starih obveznica po cijeni opoziva, refinansiranje je povoljno. Ako je refinansiranje povoljno, preduzeće će izdati nove obveznice sa većom sadašnjom vrijednošću od cijene opoziva starih obveznica. Budući da je tok budućih neto odliva novca isti, refinansiranje će prenijeti sadašnju vrijednost s dužnika na akcionare. Drugim riječima, korišćenje finansijskog leveridža ostaje isto, s tim što preduzeće mijenja jednu emisiju drugom. Na taj način dobija novac kojim pokriva razliku između prodajne cijene nove obveznice i cijene opoziva stare obveznice.

Preduzeće mora izabrati pravo vrijeme za izvođenje operacije refinansiranja. Ako je na finansijskom tržištu došlo do pada kamatne stope i ako se očekuje da će se opadanje nastaviti, menadžment preduzeća će vjerovatno odložiti refinansiranje, jer će kasnije obveznice moći prodati po nižim kamatnim stopama, što će operaciju refinansiranja učiniti još isplativijom. Odluka koja se tiče izbora pravog vremenskog trenutka mora se temeljiti na očekivanim kretanjima budućih kamatnih stopa. Kao rezultat tih očekivanja najčešće se koristi analiza disperzije i oblika rasporeda vjerovatnoće budućih kamatnih stopa.

Zaključak

Emitovanje korporativnih dugoročnih obveznica predstavlja značajan izvor finansiranja preduzeća. S obzirom na to da se radi o zajmovnim instrumentima, rizik investiranja u ove hartije od vrijednosti je po pravilu manji od rizika investiranja u akcije istog preduzeća. Zato je ovaj eksterni oblik finansiranja korporacija veoma atraktivan i interesantan potencijalnim investitorima.

Emisijom korporativnih obveznica preduzeće utiče na promjenu strukture kapitala, mijenjajući odnos sopstvenih i dugoročno pozajmljenih izvora. Osnovni cilj oblikovanja strukture kapitala je njena optimizacija. Optimalnom strukturom kapitala smatra se onaj odnos sopstvenog kapitala i dugoročnog duga koji maksimizira tržišnu vrijednost preduzeća i istovremeno minimizira prosječnu cijenu kapitala. Zato se utvrđivanje cijene kapitala pribavljenog emisijom dugoročnih obveznica smatra veoma važnim, kako sa aspekta rentabilnosti preduzeća, tako i sa aspekta uspostavljanja ciljne strukture kapitala.

Finansijska politika preduzeća uglavnom se zasniva na primjeni određenih načela i pravila finansiranja. Jedno od tih načela je i načelo elastičnosti, koje u suštini predstavlja nastojanje preduzeća da skuplje izvore finansiranja zamijeni jeftinijim izvorima. U tom kontekstu posmatra se i povlačenje obveznica prije njihovog roka dospjeća, odnosno refinansiranje obveznica.

Literatura:

1. Prof. dr Dragan Krasulja: «Poslovne finansije» II dio, Ekonomski fakultet Beograd 1994, godina.
2. Prof. dr. Milorad Ivanišević: «Obveznice i njihova tržišna vrednost», Knjigovodstvo 10/89, članak.
3. Duanl Graddy, Aust in Spencer: «Managing Commercial Banks», 1999.god.
4. Eugen Brigham, Louis Gapen, Michal Ehrhardt: «Financial Management Theory and Practice». The Dryden Press; 1999. god.
5. F. Weston, T. E. Copeland: «Managerial Finance», 8th Edition, The Dryden Press, Chichago, 1989. godina, str 387
6. James Van Horne: «Fundamentals of Financial Managements», Prentice Hall, 1989. god.

II dio

Korporativno upravljanje

Mirjana Kuljak*

Moralno-filozofske i teorijske osnove korporativnih ciljeva

Abstract

This work reviews moral, philosophical and theoretical foundations of corporate goals i.e. the normative aspects of the issue. In the focus of this aspect are various interpretations of firm's aims (its justifiable goals) in different social environments, along with establishment of moral and philosophical guidelines for firm governance. In addition, there is an overview of theoretical considerations of corporate ownership and control – whose corporations are, what are their aims and who manage them.

Key words:

Corporate goals, individualism, colectivism, solidarism, spontaneous order, teleology, liberalism, socialism, third way, evolutionary approach, constructivism, social contract, corporate social responsibility, ownership, control.

Uvod

Globalizacija poslovanja stavila je korporativno upravljanje u fokus istraživačkog i praktičnog interesovanja tokom posljednje decenije. S jedne strane, praksa korporativnog upravljanja razlikuje se od zemlje do zemlje, dok je sa druge strane, zbog jačanja globalnog tržišta kapitala, jasno izražena potreba za ujednačenijim konceptima i praksom u ovom domenu. U tom smislu, interesantno je razmotriti trajnije, moralno-filozofsko utemeljenje korporativnih ciljeva u različitim društvenim ambijentima, kao i teorijske osnove različitih vlasnickih rjesenja.

1. Moralno-filozofske osnove

Iako ekonomija i etika, kao nauke, imaju različit formalni predmet istraživanja, one imaju isti materijalni predmet istraživanja, a to je ljudsko ponašanje koje ima za cilj da zadovolji ljudske potrebe. Iako za normativni teorijski aspekt ciljeva firme, u smislu zadovoljavanja ljudskih potreba, sklad između teorije i stvarnog ponašanja firme nije u prvom planu, a

* *Ekonomski fakultet - Podgorica*

dovođenje u vezu načina upravljanja i mjera performansi firme za nju ne predstavlja kritičan test, sociološki i antropološki aspekt (socijalna filozofija) predstavljaju osnov ekonomije kao društvene nauke.

Pesch naglašava da "povremene analize u ekonomiji ostaju nepotpune, ukoliko ne uzmu u obzir ogroman značaj etičkih motiva i pravila" (Koslowski, 2000, str. 387.). Budući da ekonomska i politička pravila jednog društva imaju svoje trajno utemeljenje u moralu i savjesti njegovih građana, odnosno u njegovim kulturnim (civilizacijskim) vrijednostima, to svakako određuje i shvatanje svrhe postojanja firme kao osnovnog ekonomskog subjekta.

Kao što se bogatstvo jedne nacije ne mjeri samo ekonomskim pokazateljima, već ukupnošću njegovih kulturnih dostignuća, tako se i mjesto firme u društvu može posmatrati iz ugla njenog doprinosa ukupnom društvenom blagostanju, ma što se pod tim podrazumijevalo, i uprkos činjenici da se firma u ekonomskoj nauci tradicionalno posmatra kao ekonomski entitet. Ekonomska nauka ne može se posmatrati izolovano od etike, estetike i politike, kao što se ni firma ne može posmatrati odvojeno od čovjeka. Razlike u filozofskom poimanju stvarnosti odražavaju se i na oblikovanje konkurentskih kapitalističkih sistema. Novije razmatranje ovog problema dao je Michel Albert u radu *Capitalism vs. Capitalism*, 1993. godine.

Individualizam, kolektivizam i solidarizam, kao socijalno-filozofske projekcije etičkih normi, predstavljaju osnove različitih političkih i ekonomskih konceptualizacija društva. Dok kapitalizam slobodne tržišne ekonomije polazi od atomiziranih pojedinaca koji proizvode i razmjenjuju u ekonomiji koja je koordinirana tržišnim mehanizmom, socijalizam, sa druge strane, polazi od ekonomije kao od fizičkog organizma koji je koordiniran iz centra ("glave") države. Za razliku od ovih koncepcija, od kojih je jedna (socijalizam) praktično propala kao istorijski eksperiment, solidarizam društvo i ekonomiju ne posmatra ni kao mehaničku opštu uravnoteženost atomiziranih pojedinaca, niti kao fizički organizam (kolektiv) u kojem ljudi predstavljaju samo udove. Kako kaže Koslowski (2000, str. 388.), "ekonomija je moralni organizam u kojem njeni slobodni članovi zadržavaju svoj status slobodno djelujućih djelova", a ekonomski zadatak ne određuju niti samo pojedinci, niti samo društvo, već i pojedinci, i profesionalci, i firme, u moralno-organskom jedinstvu ekonomije. Ovakav koncept predstavlja osnov za kapitalizam socijalne tržišne ekonomije.

U ekonomskoj filozofiji, ova dva koncepta prepoznaju se iz dva ugla. Pristalice Hayek-ovog učenja ekonomiju shvataju kao "katalaksiju" - spontani poredak otkrivanja i učenja, koji nastaje preko tržišta na kojem pojedinci djeluju u okviru pravila zakona o vlasništvu, deliktu i ugovoru i u kojem se priznaje samo

subjektivna svrha pojedinca u ekonomiji. Nasuprot njima, Pesch insistira na teleološkoj prirodi ekonomije, čija je svrha da služi blagostanju nacije.

Ako se slobodna tržišna ekonomija shvata kao sistem u kojem se ukupna ekonomija kontroliše preko novčanih interesa vlasnika kapitala, onda solidarizam i socijalna tržišna ekonomija predstavljaju kritiku takvog društva, ali ne u toj mjeri da bi opravdavali direktno učestvovanje države u ekonomskim aktivnostima.

Iako zadatak teorije firme, odnosno ekonomske nauke uopšte, nije da pronalazi ono što je etički ispravno, ona mora etičke postulate uvažiti kao ekonomski relevantne, jer oni utiču na predmet istraživanja, koji treba da bude adekvatno razmotren. Tako, ako se uzme u obzir samo ekonomski princip u definisanju kompenzacije za ekonomsku aktivnost, kompenzacija se svodi na individualno apsolutno neograničeno ostvarivanje profita. Međutim, ako se ovom principu doda i etički princip, onda se ostvarivanje profita ograničava vrijednošću usluge koju ekonomska aktivnost obezbjeđuje. To znači da je pogrešna koncepcija po kojoj uvećavanje kapitala predstavlja jedinu svrhu ekonomije, a u kojoj je ekonomija shvaćena kao "katalaksija", ili, kako kaže Pesch, "... osnovni princip ekonomije ne može biti kapitalistički princip akumulacije i maksimizacije profita, već princip zadovoljavanja životnih potreba" (Koslowski, 2000, str. 376.).

Pesch-ov doprinos se, dalje, ogleda u tome što on odbacuje "mančesterski individualizam" potpuno slobodnog ekonomskog poretka. Ali, on priznaje da je sloboda jedan od elemenata nacionalnog blagostanja i da sve vrste slobode koje se mogu dovesti u vezu sa nacionalnim blagostanjem moraju biti sačuvane. Ipak, po njemu, sloboda nikada nije princip poretka jer je i njoj samoj potreban red i regulacija, ukoliko ne želi da preraste u puko nasumično odlučivanje. Regulatorni faktori koji treba da ispunjavaju ekonomski zadatak zadovoljavanja potreba preko vladavine principa i ekonomskog poretka su individualni moral, organizacije, profesionalna udruženja i država. Pesch posebno ističe samoregularajuću sposobnost profesionalnih udruženja u održavanju zdravog ekonomskog poretka i daje prioritet moralnim normama ponašanja, ekonomskoj etici i hrišćanskoj teologiji u odnosu na državne mjere i intervenciju.

Pesch-ova filozofija solidarizma razlikuje se od Hayek-ove filozofije "katalaksije" po tome što sistemu razmjene, koji treba da služi za stvaranje materijalnog bogatstva, dodaje kulturnu integraciju, koja zahtijeva modifikovanje tržišnog procesa, u skladu sa principom uzimanja pravedne kamate za davanje kredita. Kako T. Vestdam objašnjava, sholastička filozofija sve do XIX vijeka nije razmatrala pitanje socijalne pravde, jer se raspodjela faktora proizvodnje uzimala kao data u skladu sa filozofijom prirodnog prava (Koslowski, 2000, str. 395.). Ideju socijalne pravde uveo je Luigi Taparelli d'Azeglio kao razradu ideje pravedne razmjene u

formi ideje pravedne distribucije bogatstva. Neki autori (Wohlgemuth) i za Hayek-ov koncept "katalaksije" kažu da on podrazumijeva prijateljstvo i popuštanje. S druge strane, Pesch-u se zamjera (Norr) da nije svjestan da se koncept novca potpuno promijenio i da to zahtijeva ponovno razmatranje sholastičkog koncepta zelenaštva i prirodnog prava, koji omogućuje ne samo partnerstvo već i akcionarsko vlasništvo (finansijски kapitalizam).

Poredak koji se označava kao "poredak profesionalnih udruženja", u njemačkoj ekonomskoj tradiciji treba posmatrati iz teološkog ugla, koji preko društvene misije razvija shvatanje o "dobrom društvu". Takođe značajan uticaj na razmatranje problema ekonomske pravde imala je kasna španska sholastika. Ovo su bili osnovi za kasniju kritiku kapitalističkog društva u radovima Gundlach-a i Nell-Breuning-a. Oni ljudsko biće shvataju kao ličnost, a ne kao puku jedinku, primjerak ljudske vrste. Ličnost odlikuju slobodna volja i odgovornost, a za razvoj ličnosti potrebno je i društvo. Time su i društvene vrijednosti utkane u ličnost, što ograničava njegovu slobodnu volju, potrebe i šanse. Tako društvena dimenzija u hrišćanskoj društvenoj doktrini nije predstavljena samo brojnim interpersonalnim odnosima, već mnoštvom društvenih struktura u kojima ljudsko biće živi. To znači da su, po ovakvom shvatanju, i ponašanje firme i njeni ciljevi određeni sistemom društvenih vrijednosti.

Ako se ova ideja o društvenoj dimenziji uporedi sa institucionalnim pristupima, razlika je u tome što po hrišćanskom shvatanju postoji neotuđiva ličnost, a ne samo pojedinačna ličnost, a institucije su uključene u društvenu odgovornost da bi služile svim članovima društvene zajednice. U ekonomskoj oblasti to znači sljedeće - nema klasnih razlika, odnosno preduzetnici i zaposleni treba da budu zajedno granski organizovani bez miješanja države, a zaposleni treba da budu akcionari u firmama, kako bi premostili svoju poziciju pukih nadničara. U korporativnom upravljanju to se reflektuje kroz obavezno učešće zaposlenih u upravnim odborima firmi i kroz dvostruki karakter upravnih odbora – upravni i nadzorni odbor, odnosno kroz korporativne forme nakon Prvog svjetskog rata. Uticaj društvenih vrijednosti na korporativno organizovanje u Italiji i Njemačkoj 20-tih godina XX vijeka išao je čak do toga da su same države organizovale korporacije, kojima je upravljala državna vlada preko nacional-socijalističkih partija. Uprkos tome, konfliktni klasni interesi se nisu mogli izbjeći, što je nakon 1945.g. dovelo do toga da zaposleni prihvate sistem socijalne tržišne ekonomije.

Uprkos katoličkoj manjini u Njemačkoj, uticaj katoličke crkve na socijalnu politiku i ekonomiju bio je jak, jer je ona, za razliku od situacije u ostalim evropskim zemaljama, bila organizovanija od protestantskih socijalnih reformatora. Ovo je uticalo na razvoj ideje koja je još uvijek jaka, a to je ideja "trećeg puta" - između liberalizma i socijalizma.

Dok je socijaldemokratski revizionizam trebalo da dovede teoriju do ostvarive prakse, liberalni revizionizam je trebalo da odgovori na pitanja grešaka liberalne prakse (harmoniziranja ekonomskog i socijalnog svijeta preko nevidljive ruke tržišta). To se moglo učiniti na dva načina – prvo, da se umanje očekivanja od liberalizma ili da se unaprijedi praksa i, drugo – da se optužuje praksa, kako bi se istrajalo u vjerovanju u obećanja liberalne teorije. Primjer za prvi način predstavljaju ordoliberalna škola u Njemačkoj, sa istaknutom revizionističkom pretenzijom, i Keynes-ova škola u Velikoj Britaniji. Primjer za drugi način je ono što Haselbach (2000, str. 65.) naziva "mesijanskim liberalizmom", iako ne tvrdi da je ono što se naziva liberalnim revizionizmom uvijek bez mesijanskih karakteristika.

Mesijanski liberalizam i liberalni revizionizam razlikuju se po svojim eksplanatornim strategijama i po političkim preporukama. Revizionizam je odraz razočaranog liberalizma, oslobođen od ubjeđenja o početnoj stabilnoj harmoniji društva koje se organizuje na bazi tržišta. Revizionisti predlažu realniji pristup i manje utopijski pogled od svojih klasičnih prethodnika, posmatrajući tržište kao vještačku, istorijsku instituciju kojoj su potrebne stalne korekcije. Njihov skepticizam potiče od katoličkog mislioca Georg-a Sorel-a i, u Njemačkoj, od Carl-a Schmitt-a. On se u političkoj ekonomiji odrazio kroz iste poglede koje su, u određenoj mjeri, imali ordoliberalizam i fašizam između dva svjetska rata, a koji su se odnosili na pokušaje da se spasi društvo koje je bilo pritisnuto dubokom političkom i ekonomskom krizom.

Pobornici liberalne ideje (liberalne teologije ili mesijanskog liberalizma), sa druge strane, ne odustaju od ideje radikalne primjene tržišta, vjerujući, kao i ostale eshatološke teorije, u uskrsnuće "posljednje stvari" (kako F.Fukuyam-a objašnjava kraj istorije i posljednjeg čovjeka). Ovakvo vjerovanje predstavlja osnovni ekonomski motiv u scenariju trećeg puta, koji politički nastoji da se pozicionira između alternativa kapitalizma i socijalizma. Treći put ima za cilj tržišnu ekonomiju bez kapitalizma u sadašnjem obliku, bez koncentracije moći, bez monopola, bez socijalnog pitanja. Takođe, on se opire socijalizmu sve dok je koordinacija preko tržišta moguća bez nedostataka kapitalizma. Kao tržišno orijentisani antikapitalisti, zastupnici trećeg puta suprotstavljaju se socijalnoj državi blagostanja, smatrajući da je ona prvi korak ka kolektivizmu koji je nepotreban, ako političke mjere trećeg puta budu realizovane.

Kao politički izraz, treći put se ne svodi samo na ekonomski domen. On predstavlja pokušaj premošćavanja dualizma između modernosti i tradicije, liberalne demokratije i autoritarnog pravila, racionalizma i zavičaja. U ekonomskom smislu, on se oslanja na instituciju sitne privatne svojine, na kooperativni oblik tržišne ekonomije, odnosno na socijalni sloj koji predstavlja sitne buržuje. Odnos trećeg puta prema društvenim pokretima je individualistički, populistički i više orijentisan

ka političkoj desnici nego ljevici, iako se njegova linija djelovanja kreće između liberalizma, radničkog pokreta i teorija trećeg puta.

Politički okvir, kao odraz filozofsko-moralnih vrijednosti jednog društva, definiše granice u kojima se kreću ostale institucije društvenog sistema. Kada je riječ o korporativnom upravljanju i ciljevima firme, na značaj ovog pitanja može se ukazati sljedećim pitanjem – da li su ciljevi firme unaprijed određeni širim društvenim kontekstom ili su oni rezultat spontanog poretka? Odgovor na ovo pitanje zavisi od filozofsko-naučnog opredjeljenja, u smislu pozitivnog ili normativnog. U tom smislu, objašnjenje pojave institucija društvenog sistema, uopšte, a u ovom slučaju institucije korporativnog upravljanja, može pomoći u razjašnjenju suštine ciljeva firme u pojedinim sistemima korporativnog upravljanja.

Pojava institucija u literaturi se tumači na dva načina. Jedan se odnosi na spontani poredak, a drugi na svjesno definisanje pravila. Budući da se istraživanje u ovom radu odnosi na sisteme korporativnog upravljanja u Velikoj Britaniji, Njemačkoj i Evropskoj Uniji, teorijski osnov za objašnjenje nastanka postojećih institucija u njima predstavljaju Hayek-ov evolutivni pristup, kao pozitivne teorije institucionalnih promjena, s jedne strane, i ordoliberalni konstruktivistički pristup, kao normativne teorije institucionalnih promjena, sa druge strane.

U pogledu ekonomskog poretka, i Hayek i ordoliberali na sličan način opisuju tržišnu koordinaciju – kao spontanu interakciju u okviru pravila. Međutim, kada je riječ o institucionalnom poretku, kako navode Streit i Wohlgemuth, ordoliberali prave jasnu razliku:

... dok svakodnevni ekonomski procesi – tržišna "igra" – ne treba da budu planirani, ekonomski organizam ne bi trebalo da bude prepušten sličnoj vrsti spontanosti. Pretpostavlja se da su odgovarajuća pravila "igre" jasno postavljena, ona samo moraju biti postavljena i održavana, uz podršku jedne organizacije – države. "Laissez – faire" ka poretku pravila, tvrde ordoliberali, ne može da funkcioniše, to bi dovelo do "sputavanja države od strane privatnog interesa" (Eucken, 1932, str. 307.), što znači da bi konzistentnost pravila i neutralnost ustupili mjesto političkom aktivizmu i favoritizmu i da bi monopoli uskoro zavladali i tržištem i zakonskim poretkom društva (2000, str. 247.).

Ovakav stav Streit-a i Wohlgemuth-a posljedica je njihovog opiranja istorijskom determinizmu (ortodoksni marxisti, njemačka istorijska škola, Schumpeter), po kojem ekonomska moć, u konačnom, određuje političke akcije, a monopolizacija industrije je neizbježna, kao što je to i pad kapitalizma i nastanak socijalizma. Za razliku od njih, iako osuđuje istorijski determinizam, osnovni intelektualni podsticaj

koji Hayek-a navodi na evolutivno tumačenje nastanka institucija je ono što je on nazvao "racionalističkim konstruktivizmom". Po njemu, ideja da je čovjek kreirao svoju civilizaciju i njene institucije i da ih, zbog toga, može i mijenjati po svojoj želji, kako se to tumači u evropskoj kontinentalnoj tradiciji liberalizma, predstavlja "zloupotrebu razuma". Nasuprot tome, on polazi od britanske tradicije evolutivnog liberalizma, po kojoj se savremena civilizacija, sa svojim fino strukturiranim nivoima običaja, konvencija i zakonskih principa, gradi jedino kao neplanirani rezultat ljudske akcije, a ne kao ljudski projekat ili politička volja. Dakle, Hayek ne vjeruje da ljudska inteligencija i znanje mogu dizajnirati novi poredak. Njegovo shvatanje u skladu je sa polazištima neoinstitucionalne ekonomije od 90-tih godina XX vijeka, po kojima se institucije dijele na formalne i neformalne, i koje ne nastaju jedino kao rezultat osmišljenog racionalnog procesa i naučnih ubjeđenja, već i kao rezultat spontanijih psiholoških procesa i moralnih ubjeđenja. Ili, kako ističe North, "[J]edna sveobuhvatna teorija institucija mora analizirati kompleksne interakcije između ekonomskih, političkih i društvenih sfera koje dovode do institucionalnih promjena" (Eggertsson, 1996, str.63.). To znači da uski ekonomski pristup objašnjenju institucija mora biti prevaziđen interdisciplinarnim pristupom koji uključuje filozofiju, istoriju, antropologiju, psihologiju, sociologiju i politiku.

Uprkos standardnoj kritici koja se upućuje institucionalnoj analizi (nedostatak rigoroznosti i preciznosti, odnosno, nedostatak teorije), i koja, s pravom, ukazuje na nedovoljan stepen opšte preciznosti, mnoge pristalice institucionalne ekonomije tvrde da ona može steći deskriptivnu i prediktivnu sposobnost u određenim oblastima, kao i sposobnost da uoči bitne elemente kompleksne stvarnosti. Svakako da bi istraživanje ciljeva firme u različitim sistemima korporativnog upravljanja na bazi ovog, teorijski i empirijski nedovršenog, istraživačkog programa predstavljalo sveobuhvatan pristup problemu, ali je to istovremeno i istraživački zadatak koji je vrlo kompleksan za definisanje.

Ukoliko istraživanje ciljeva firme pokaže da među firmama u različitim institucionalnim ambijentima ne postoji bitna razlika, onda se treba opet vratiti onim teorijama koje u objašnjenju ekonomske stvarnosti ekonomsku sferu nadređuju ostalim sferama društvenog života, i koje joj pripisuju univerzalistički karakter. U tom smislu rad Hilferdinga iz 1910.g., *Finance Capital*, predstavlja osnov za objašnjenje savremenih ekonomskih globalnih procesa i ciljeva firme u uslovima globalnih ekonomskih tokova. U mjeri u kojoj napreduje globalizacija finansijskih tržišta, mijenja se i finansijska i vlasnička struktura firmi, a time i njihovi ciljevi, koji postaju sve više determinisani globalnim, a sve manje nacionalnim institucionalnim ambijentom, odnosno koje sve više kontroliše tržište kapitala, a sve manje pojedinačni vlasnici. Ovome u prilog ide talas spajanja i kupovine firmi na globalnom nivou, koji je kulminirao 90-tih godina XX vijeka.

Kada se filozofski i političko-ekonomski pogled na ulogu tržišta i države prevede na oblike demokratije, onda se on reflektuje kroz sljedeća tri osnovna tipa demokratije: reprezentativna, državna i participativna demokratija. Uloga pojedinca, firme, države i drugih društvenih aktera u ovim oblicima demokratije, kao i njihovo uključivanje u društveni život, je različita i u osnovi zavisi od tokova informacija. Svakako da participativni tip predstavlja najaktivniji oblik demokratije, a iz ugla firme, kao subjekta koji kontroliše resurse, to znači da firma treba da polaže društvu račune o upotrebi resursa. U kojoj mjeri će to zaista i biti tako, to zavisi od društvenog sistema vrijednosti ili, kako to objašnjava teorija legitimeteta, "organizacije mogu nastaviti da postoje jedino onda kada društvo u kojem one bitišu procjenjuje da organizacija funkcioniše u skladu sa sistemom vrijednosti koji je u skladu sa sistemom vrijednosti toga društva" (Gray, Owen, Adams, 1996, str. 46.).

Novija istraživanja su pokazala (Shleifer, Vishny, 1997.) da je, istorijski posmatrano, politički pritisak jednako važan za razvoj korporativnih sistema, koliko i ekonomski (u smislu pritiska koji potiče od konkurencije na tržištu proizvoda). Tako su zakoni koji se odnose na korporacije definisani u političkom procesu kreiranja institucija, što se vidi iz razlika koje danas postoje među različitim sistemima korporativnog upravljanja, a koje ne proističu samo iz različite pravne tradicije. Ove razlike odražavaju postojeći odnos ekonomskih snaga u jednoj zemlji, što je u Britaniji finansijski centar, City, a u Njemačkoj su to banke.

Kada je riječ o odgovornosti za vođenje firme, ona se odnosi na dvije vrste obaveza – obaveza da se preduzimaju određene aktivnosti (upravljanje resursima) i obaveza da se polažu računi o preduzetim aktivnostima (godišnji izvještaji i finansijski izvještaji). Osnovni elementi odgovornosti proizilaze iz odnosa između direktora i akcionara, koje društvo definiše zakonima (pravo akcionara i drugih "stejkholdera" na informisanje) i neformalnim pravilima. Zbog toga je korporativno upravljanje određeno ukupnim vrijednostima jednog društva, u zavisnosti od toga kakvu ulogu društvo dodjeljuje firmi, odnosno, kakav je "ugovor" između države, pojedinca, firme, prirodne sredine i drugih "stejkholdera".

U tradiciji "društvenih ugovora" (Rawls, 1972.), u političkoj filozofiji, društvo se posmatra kao serija pojedinačnih "društvenih ugovora" između članova društva i samog društva. Ovi ugovori mogu imati zakonsku formu i nezakonsku formu (moralni ili prirodni ugovori), pri čemu su prvi formalno definisani, a drugi su određeni vladajućom društvenom etikom, vrijednostima i principima. I jedni i drugi predstavljaju osnov iz kojeg "ugovorne" strane vuku određena prava, pa i pravo na informisanje o korporativnom upravljanju.

Prava i obaveze, definisani zakonom, predstavljaju minimum pravila (prava i obaveza) po kojima bi trebalo svako, pa i firme, da se ponašaju. Iako zakon definiše obaveze, on rijetko predviđa i obavezu da se izvještava o izvršenim obavezama (na pr. o zaštiti na radu, o jednakim pravima za sve zaposlene, o pravima invalida rada itd.), tako da to ostaje moralna obaveza, koja obično nije zadovoljavajuća jer počiva samo na zakonskom minimumu i dobrovoljnosti.

Za razliku od zakonskih prava i obaveza, koje je relativno lako definisati, nezakonska prava i obaveze (prirodna i moralna) je mnogo teže postaviti na jedinstven način. Zbog toga se u literaturi srijeće podjela na kvazi-zakonska i filozofska prava i obaveze. Kvazi-zakonska pravila odnose se na kodekse ponašanja raznih organizacija (uobičajeno u anglo-saksonskim zemljama, ali i Agenda 21 sa Samita Zemlje u Rio de Žaneiru 1992.g.), izjave autoritativnih tijela (industrijskih udruženja, privrednih komora, Ujedinjenih nacija) i polu-obavezujući dogovori unutar samih firmi (izjave o misiji, politika firme, izjave direktora firmi, definisani ciljevi itd.).

Filozofska prava i obaveze je najteže definisati i ona ne postoje u formalnom obliku. Za jednu vrstu ovih pravila može se reći da su apsolutna u prostoru i vremenu, dok su druga relativna. Filozofska pravila se mogu "uspostaviti" jedino putem razgovora, obrazovanja i dogovora, aktivnom demokratijom kao moralnom osnovom na kojoj se organizuje društvo i od koje se polazi kada se definišu tokovi informacija koji su potrebni za redefinisane društva. Osnovni izvor ovih informacija su izvještaji koje objavljuju firme. Za sada, oni su uglavnom finansijski i upućeni su najmoćnijoj društvenoj grupi, čime predstavljaju izvor anti-demokratije.

Po konceptu "društvene odgovornosti firme" odgovornost firme obuhvata zakonsku, kvazi-zakonsku i filozofsku (prirodnu/moralnu) odgovornost. Ili, kako kaže Geddes (1992, str. 216.):

Društvena revizija se najbolje može shvatiti kao reakcija na konvencionalne računovodstvene principe i praksu. Oni su usmjereni na finansijsku vitalnost i profitabilnost pojedinačnog ekonomskog preduzeća, paradigmatiku kapitalističku firmu. Nasuprot tome, društvena revizija predlaže širu finansijsku i ekonomsku perspektivu, koja seže izvan pojedinačnog preduzeća, na primjer do lokalne ekonomije čiji je ono dio, ili do raznih vrsta organizacija, kao što su to državne agencije. Shodno tome, društvena revizija pored, ili umjesto, finansijske profitabilnosti postavlja i druge ciljeve ... Štoviše, društvena revizija pokušava da obuhvati ne samo ekonomske i novčane varijable, već - kao što joj ime govori - i društvene, uključujući i one koje nije moguće novčano kvantifikovati.

Ali, shvatanje društvene odgovornosti firme (njene suštine i obima) zavisi od pogleda na život i od shvatanja kakav bi svijet trebalo da bude. U tom smislu, različite društvene grupe različito gledaju na odnos društvo - firma, odnosno na pitanje društvene odgovornosti firme. Poznati doprinosi u ovoj oblasti, 80-tih i 90-tih godina XX vijeka, obuhvataju radove Bailey-a, Kempner-a, Lehman-a, Mathews-a, Perks-a, Tinker-a. Različite stavove u odnosu na ovo pitanje prezentiraju pristalice sljedećih osnovnih grupa: "prvobitne kapitaliste", praktičare, pristalice društvenog ugovora, društvene ekologe, socijaliste, radikalne feministe i tvrde ekologe (Gray et. al., 1996, str. 56-62.).

Pogled na svijet i shvatanje uloge korporacija u društvu "prvobitni kapitalisti" obično objašnjavaju Friedman-ovim (1970, str. 122.) stavom, po kojem:

U slobodnom preduzeću, sistemu privatne svojine, izvršni direktor korporacije radi za vlasnika biznisa. On je direktno odgovoran svojim poslodavcima. Ta odgovornost sastoji se u vođenju biznisa u skladu sa njihovim željama, a što je, obično, da se zaradi što više novca, uz poštovanje osnovnih društvenih pravila, kako zakonskih, tako i etičko-običajnih.

Po ovom shvatanju, koje svoj izraz vidi u najvećem dijelu računovodstvene i finansijske teorije i prakse, osnovni ciljevi firme su ekonomska efikasnost i stvaranje profita.

Praktičari malo revidiraju prethodni stav i smatraju da ekonomsko bogatstvo i stabilnost na duži rok mogu da se ostvare jedino uz prihvatanje određenih (najčešće minimalnih) društvenih obaveza. Međutim, često su šire društvene vrijednosti u konfliktu sa čisto ekonomskim, i među njima je teško uspostaviti ravnotežu. Tako su osnovne vrijednosti koje se dovode u vezu sa sistemom tržišne ekonomije efikasnost, sloboda, inovacije, decentralizacija, podsticaj, individualno postignuće, dok se vrijednosti koje se odnose na socijalna i politička prava odnose na jednake šanse, pravo pojedinca da učestvuje u donošenju važnih odluka koje se tiču njegovog života, pravo na određene standarde u obrazovanju, zdravlju, privatnosti i dostojanstvu. Ima mišljenja po kojima će, ukoliko firme ne vode računa o društvenim funkcijama, neko drugi, obično država, preuzeti ovu ulogu kroz minimum socijalnog zakonodavstva.

Pristalice društvenog ugovora, pak, smatraju da kompanije, kao i druge organizacije, postoje voljom društva i da zbog toga moraju voditi računa o njegovim željama. Tako opstanak i razvoj kompanija zavise od toga u kojoj su mjeri njihovi rezultati društveno prihvatljivi, kao i od raspodjele ekonomskih, socijalnih i političkih koristi

na grupe od kojih potiče njihova moć. Znači, ciljevi firme se proširuju sa vlasničkih (finansijskih) na društvene i javne.

Društveni ekolozi predstavljaju grupu čiji je domen interesovanja čovjekova životna sredina, u najširem smislu riječi. Budući da smatraju da kompanije izazivaju socijalne i ekološke probleme zbog toga što nešto nije u redu sa ekonomskim procesima, oni se zalažu za popravljavanje ekonomskih procesa, kako bi se kvalitet ljudskog života popravio ili bar ostao isti. Ovo shvatanje slijedi logiku entropije, po kojoj sistem nije održiv ukoliko se u njega ne dovodi spoljna energija, a to za industrijski način života znači da kada industrija iscrpi resurse iz sistema u kojem funkcioniše (iz njegovih podsistema), onda su joj je za opstanak potrebni resursi iz vanjskih sistema (i njihovih podsistema). Kraj sistema je neminovan, unatoč čovjekovom protivljenju kroz osmišljene, humane i mjerljive promjene. Jedino što ovdje nije izvjesno je dan kada će se to desiti. To znači da korporacije ostvaruju profit na račun drugih podsistema društva u kojem funkcionišu ili na račun drugih sistema koji postoje paralelno sa njihovim.

Socijalisti smatraju da je dominacija kapitala nad socijalnim, ekonomskim i političkim životom štetna, zbog čega se zalažu za promjenu oblika vlasništva i struktura u društvu. Ne dovodeći u pitanje civilizacijski značaj obrazovanja, bogatstva i istraživanja, oni smatraju da treba revidirati ciljeve kojima oni treba da služe. Ti ciljevi odnose se na razvoj životnog stila u kojem su materijalne stvari od sekundarnog, a ne primarnog značaja. Takođe, podupirući svoj stav, oni ističu da čovjek nije samo ekonomsko, već i socijalno i kulturno biće, što znači da tehnologija ne može da se definiše jedino preko ekonomskih kategorija (vlasništva i kontrole nad sredstvima za proizvodnju), već ona predstavlja izazov i za političku prirodu društvenih i kulturnih institucija, koje treba da suoče društvenu hijerarhiju sa zahtjevima za priznavanjem jednakosti i ravnopravnim korišćenjem dostignuća do kojih je došlo čovječanstvo. Po ovom shvatanju, postojeće poslovno izvještavanje (finansijsko, socijalno i ono koje se odnosi na životnu sredinu) je pod velikim znakom pitanja, jer ono izvještava o stanju stvari koje strukturno ne može da dovede do promjene životnog stila.

Suština životne filozofije radikalnih feminista je u njihovoj percepciji da svijet (njegovi ekonomski, socijalni, politički i poslovni sistemi) funkcioniše po izrazito "muškim" vrijednostima - agresiji, tradicionalnom uspjehu, postignuću, konfliktu, konkurenciji i sl. Zbog toga svijet ne prihvata pozive za saosjećanjem, ljubavi, saradnjom i ostalim "ženskim" vrijednostima. Rješenje problema radikalni feministi vide u integraciji racionalnog, intuitivnog i emotivnog, u ravnoteži između djelatnog i kontemplativnog, u spremnosti da se drugi čeka sa prihvatanjem, kao i da se agresivno konfrontira. To bi bila mješavina materijalnog i duhovnog, logike i imaginacije (Hines, 1992, str. 337.). Po ovakvom shvatanju, ciljevi firme trebalo bi

da obuhvate sve sfere ljudskog bića. To bi stvorilo problem razlikovanja firme od svijeta u kojem postoji, odnosno, firma bi postala svijet u malom koji bi bio predmet multidisciplinarnog istraživanja.

Tvrdi ekolozi imaju sličan pogled na svijet kao i radikalni feministi. Okosnicu njihovog stava čini shvatanje da ljudska bića nemaju veća prava na postojanje od bilo kojeg drugog oblika života, jer je svijet povezan odnosima između živog i mrtvog, duhovnog i materijalnog, humanog i nehumanog. Njihova osnovna zamjerka postojećem svijetu je dominacija onih kulturnih faktora (antropocentrizma, nacionalizma, sebičnosti, ideologija itd.) koji firme doživljavaju kao subjekte kojima treba upravljati na bazi principa rasta, efikasnosti i vlasničkih prava. Budući da tvrde ekolozi smatraju da je ljudski rod već imao svoju šansu i da je došao red na druge žive vrste da se izbave od čovjekove dominacije, oni su skeptični ne samo u pogledu ekonomske održivosti, već i održivosti ljudske vrste uopšte.

Iz ugla uticaja kulture na obrasce ciljnog ponašanja firmi, značajan je višedecenijski rad Hofstede-a (2005.), koji ističe razlike u nacionalnim kulturnim modelima i ukazuje na posljedice ovih modela na poslovno ponašanje, kao i na šanse širih evropskih integracija. On kulturne karakteristike analizira iz ugla četiri dimenzije – distance u odnosu na moć, izbjegavanja neizvjesnosti, individualizma-kolektivizma, muško-ženske osobine (i, alternativno, dugoročne orijentacije). Tako, po njemu, upoređujući britansku i njemačku kulturu uopšte, a time i poslovnu kulturu, može se zaključiti da su obje kulture jednake u pogledu preovladavanja muških kulturnih karakteristika i velike distance od centara moći, dok je britanska kultura više individualistička od njemačke i izrazito naklonjena prihvatanju rizika, za razliku od njemačke kulture u kojoj je izraženo izbjegavanje rizika. Sto se tiče dugoročne orijentacije, njemačka kultura je manje kratkoročno orijentisana od britanske.

Međutim, McSweeney (2002.) i Sondergaard (1994, 2001.) su iznijeli ozbiljne metodološke primjedbe na Hofstede-ov rad, dovodeći u pitanje pretpostavke njegovog istraživanja (da svaka mikro-lokacija reprezentuje tipične nacionalne karakteristike; da su ispitanici trajno 'mentalno programirani' u smislu tri odvojena tipa kulture – organizacione kulture, kulture pojedinih zanimanja i nacionalne kulture; da se osnovne dimenzije nacionalnih kultura mogu identifikovati analizom različitih odgovora na upitnike; da je kulturni obrazac koji se identifikuje na radnom mjestu isti i u drugim situacijama).

Ovim primjedbama Sondergaard dodaje još dvije – da prikazi nisu adekvatni instrumenti za mjerenje kulture i da četiri dimenzije, koje je Hofstede uzeo u obzir, ne mogu da pokriju cijeli problem.

Iz različitih filozofskih pogleda na svijet slijedi da ekonomski imperativ nameće pitanje kompromisa sa ostalim vrijednostima. Pomenuti filozofski pogledi se

razlikuju po stepenu u kojem opravdavaju kompromise između različitih vrijednosti - od onih koji u potpunosti daju prednost ekonomskim vrijednostima ("prvobitni kapitalisti"), do onih koji ne nalaze moralno opravdanje za bilo kakve kompromise sa ostalim vrijednostima (tvrdi ekolozi). Da li će firme biti isključivo ekonomski subjekt ili će predstavljati i ostale vrijednosti, to zavisi od mišljenja i odnosa snaga koje će preovladati, ali, kako bi rekli tvrde ekolozi, i od faktora koje čovjek ne može da kontroliše.

Odnos društva i firme, iz filozofskog ugla, nije nimalo jednostavan. Štoviše, u savremenim globalnim tokovima on dobija na kompleksnosti i značaju. Civilizacijski prostor se "sužava", uz mogućnosti divergentnih, asimilacijskih ili konvergentnih odnosa između različitih civilizacija. U pojedinim društvima ekonomija dominira društvom i u njima korporacije svoju moć vuku iz dominacije nad ostalim sferama društvenog života, dok je u drugim društvima ekonomija podređena politici. Zbog toga i prostor za razvoj teorija vlasništva i kontrole nad korporacijama treba posmatrati kroz prizmu razvoja društvenih institucija koje određuju svrhu korporacija i njihovih ciljeva u savremenim društvima.

2. Teorijske osnove

Pitanje odvajanja vlasništva i kontrole, odnosno pitanje – ko kontroliše korporacije, trajno je prisutno u savremenim društvenim naukama i ono je predmet interesovanja različitih naučnih disciplina i političkih perspektiva. Iz ugla ekonomske nauke važno je istaći da i ovim povodom dolaze do izražaja razlike koje su prisutne između organizacione ekonomije i teorije organizacije, čija se osnovna linija razdvajanja nalazi u značaju kojem one daju pojmovima efikasnosti i moći u tretiranju problema organizacije.

Mnogi naučnici koji se bave društvenim naukama brane stav da se društvo iz osnova promijenilo usljed dominacije velikih korporacija nad ekonomijom. Po njima, savremeno društvo ima malo što zajedničkog sa modelima kapitalizma koje su u XIX i početkom XX vijeka razvili klasici, neoklasici i marksistički ekonomisti (prije pojave savremenih korporacija). Zbog toga oni smatraju da ove teorije treba da budu modifikovane, ne toliko radi njihove unutrašnje nekonzistentnosti, već zbog njihove neupotrebljivosti usljed promijenjenih okolnosti. Oni savremeni kapitalizam nazivaju "menadžerskim" (Chandler), "korporativnim" (McDermott, Marris i Mueller), "monopolskim" (Baran i Sweezy), "organizovanim" i "dezorganizovanim" (Offe, Lash, Urry). Neki idu i dalje (Galbraith, Bell, Scott, Mintzberg, Perrow), objašnjavajući da usljed tehnoloških i organizacionih promjena savremeno društvo treba zvati "industrijskim", "post-industrijskim" ili "društvom organizacija", a ne kapitalističkim (Rowlinson, 1997, str. 161.).

Kad je riječ o "menadžerijalizmu", onda se misli na dominaciju menadžera nad savremenim korporacijama, ali ne u normativnom smislu davanja podrške ili legitimiteta ovakvim pojavama, već u pozitivnom i deskriptivnom smislu činjeničnog stanja (Thompson i McHugh, 1990, str. 18-19.) Iz ugla ciljeva firme, odvajanje vlasništva i kontrole znači da menadžeri sprovode ciljeve koji se bitno razlikuju od ciljeva koje bi sprovodili vlasnici korporacije. U svom fundamentalnom radu u oblasti poslovne istorije, *The Visible Hand*, Chandler je menadžerijalističku tezu izložio na sljedeći način: "preduzeće kojeg kontrolišu njegovi menadžeri, adekvatno se može poistovjetiti sa menadžerskim, a sistem kojim dominiraju ovakve firme zove se menadžerski kapitalizam" (Rowlinson, 1997, str. 162.). On je ovu karakteristiku pripisao i ostalim zapadnim društvima i Japanu.

Oponentni menadžerskog shvatanja smatraju, pak, da odvajanje vlasništva i kontrole nije opšte prirode i da su u situacijama gdje ono i postoji, menadžeri izloženi pritisku da izvršavaju ciljeve koji su, manje ili više, isti kao i ciljevi koje bi ostvarivao i vlasnik firme. Štoviše, pristalice Smith-ovog shvatanja smatraju da, osim u slučajevima garantovane monopolske pozicije, menadžerske firme, zbog nemarnosti i rasipništva, ne mogu da konkurišu firmama koje kontrolišu vlasnici. Međutim, za savremene menadžerijaliste savremena dominacija menadžerski kontrolisanih korporacija dovodi u pitanje Smith-ovo objašnjenje i davanje legitimiteta savremenim kapitalističkim ekonomijama.

Korijeni savremenog menadžerijalizma mogu se naći još u radovima samog Marx-a i marksista, a kasnije kod evolutivnih socijalista (Eduard Bernstein) i kod evolutivnih i institucionalnih ekonomista (Veblen i Commons). U literaturi su poznata dva rada koja jasno prezentiraju menadžerijalističke teze. To su *The Modern Corporation and Private Property*, pravnika Adolf-a Berle-a i ekonomiste Gardiner-a Means-a, iz 1932.g, i *The Managerial Revolution*, političkog filozofa James-a Burnham-a, iz 1941.g. Berle i Means su u svom empirijskom istraživanju nastavili ideju Veblenovog rada, kritikujući korporacije koje su tada počele da se pojavljuju. Iz ugla istraživačke tradicije, oni su kombinovali pravo i ekonomiju, što predstavlja osnov institucionalne ekonomije.

U svom istraživanju Berle i Means su identifikovali pet tipova kontrole nad korporacijama, od kojih tri imaju pravni osnov koji se bazira na pravu glasa nad većinskim dijelom akcija korporacije. Prvi oblik kontrole predstavljaju privatne porodične firme sa skoro potpunim posjedovanjem akcija firme, drugi je posjedovanje većinskog paketa akcija, a treći je kontrola preko pravnih mehanizama bez većinskog vlasništva ("piramidalno" vlasništvo posjedovanja većinskog paketa akcija firme koja dalje posjeduje većinski paket akcija druge firme). Ali, kako Berle i Means kažu, za većinu korporacija kontrola ne počiva na pravnom osnovu, već na

strateškoj poziciji, i to preko menadžerske kontrole nad manjinskim vlasnicima akcija ili preko skoro apsolutne kontrole menadžera, u slučaju široko disperziranog vlasništva. To znači da su velike korporacije čije se akcije javno kotiraju odvojene od efektivne kontrole. Takav "korporativni sistem", kojeg opisuju i Veblen i Commons, nije u skladu sa osnovnim pretpostavkama klasičnih i neoklasičnih ekonomista. To dovodi u pitanje tezu o tome da menadžeri zatupaju interese vlasnika u pogledu efikasnosti firme, što ima svoje pozitivne i normative posljedice. Osnovni stavovi menadžerijalizma, koje je postavio Means, sadržani su u sljedećoj formulaciji Stigler-a i Friedland-a:

Ubjeđenje da ekonomija nije više stvarno konkurentna; ubjeđenje da su vlasništvo i kontrola potpuno odvojeni u većini velikih korporacija; strateška uloga gigantskih korporacija u ekonomiji; početak mjerenja koncentracije proizvodnje na bazi popisa; i ubjeđenje da cijene velikih korporacija ne reaguju na uslove ponude i tražnje (administrirane cijene). (1983, str. 258-9.).

Stigler i Friedland smatraju da većina ekonomista "nastavlja sa primjenom teorije maksimiziranja profita", kao da rad Berle-a i Means-a nije napisan (1983, str. 259.). Ali, ipak, biheviorističke, menadžerske i agencijske teorije firme nastale su kao odgovor na menadžerijalistički izazov ortodoksnoj ekonomskoj teoriji, a Berle i Means se mogu smatrati prvima koji su ukazali na agencijski problem, preko odnosa tipova vlasništva i kontrole korporacija van njih samih.

Međutim, kreator pojma "menadžerska revolucija" bio je Burnham, koji ga primjenjuje na suštinu menadžerske kontrole unutar samih korporacija i velikih (državnih) birokratija, uopšte. On smatra da su menadžeri sposobni da uspješno kontrolišu firmu, zbog svojeg specifičnog znanja i pristupa informacijama unutar organizacije. Takođe, on je tvrdio da će do menadžerske revolucije doći u svim društvima, bez obzira na to da li su ona kapitalistička, socijalistička ili fašistička, i to prije u sovjetskoj Rusiji i nacističkoj Njemačkoj. On to objašnjava time što se prelaz iz kapitalističkog u menadžerijalističko društvo dešava u onom momentu kada "ograničenu kapitalističku državu" zamijeni "neograničena menadžerska država" koja u potpunosti ukida ostatke kapitalističkih vlasničkih prava, koji još uvijek, mada minimalno, ograničavaju menadžere u kapitalističkoj državi (Rowlinson, 1997, str. 165.).

Osnovna razlika između Berle-ovog i Means-ovog pristupa, sa jedne strane, i Burnham-ovog pristupa, sa druge, je u tome što se u prvom pristupu različiti tipovi kontrole izvedu iz različitih zakonskih oblika vlasništva, a u drugom iz stvarne kontrole nad proizvodnjom. Zbog toga Burnham sugerše da se u izučavanju promjena unutar firme koriste sociološka istraživanja, kao što je to slučaj sa

Chandler-ovim istorijskim istraživanjima o internim organizacionim strukturama industrijskih preduzeća (*Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise; The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business, Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*). Za razliku od njega, Berle i Means koriste statistički pristup (empirijska provjera hipoteza izvedenih na bazi određenog modela) izučavanju problema razdvajanja vlasništva i kontrole, bez teorije o uzrocima i posljedicama ove pojave. Oba pristupa koriste se u literaturi, kako "za" tako i "protiv" menadžerijalizma, tako da se ne može reći da su rasprave o menadžerijalizmu samo odraz metodoloških razlika između ekonomije i sociologije.

Interesantnu podjelu literature o menadžerijalizmu i ciljevima firme kojima upravljaju menadžeri dao je Nichols (1969.). Prvu grupu čine klasni (engl. sectional, prev. M.K.) menadžerijalisti, po kojima menadžerska kontrola ima negativne efekte na firmu, jer menadžeri koriste svoju moć za ostvarivanje sopstvenih klasnih interesa. U drugoj grupi su neklasni (engl. non-sectional, prev. M.K.) menadžerijalisti koji tvrde da će menadžeri, kada se oslobode ograničenja koja postavljaju vlasnici, biti podstaknuti da koriste moć na način koji je društveno odgovoran.

Ipak, kritike ovih stavova dolaze iz različitih pravaca. Marksistički kritičari menadžerijalizma tvrde da je kontrola nad korporacijama podređena klasnim interesima vlasnika. Nasuprot njima, mišljenje koje dijele matični (engl. mainstream, prev. M.K.) ekonomisti je da uprkos podjeli vlasništva i kontrole, menadžeri ne mogu efikasno da kontrolišu firmu u interesu vlasnika, zbog kombinovanog pritiska tržišta proizvoda, rada i kapitala.

Diskusija po ovom pitanju između organizacionih ekonomista i teoretičara organizacije je konfuzna. Uzrok je dijelom u tome što ekonomisti skoro sve sociologe i teoretičare organizacije vide kao menadžerijaliste. Pored toga, oni izjednačavaju menadžerijaliste sa klasnim menadžerijalistima. Ako još ekonomisti i teoretičari organizacije jedni druge vide kao teorijski dijametralno suprotne, onda dijalog nije moguć. To bi značilo da se matični organizacioni ekonomisti protive menadžerijalizmu, sa jedne strane, a da ga suočavajući se sa radikalnim sociolozima i teoretičarima organizacije, s druge, strane ipak podržavaju.

Ovaj konfuzni dijalog, Rowlinson (1997, str. 168.) je pokušao da sistematizuje i objasni preko tipologije teorija, na sljedeći način:



Slika 1. Shvatanja menadžerijalizma

Neklasni antimenadžerijalizam odnosi se na osporavanja menadžerijalizma od strane vodećih organizacionih ekonomista. Oni prihvataju menadžerijalističku kritiku koja ukazuje na neadekvatnosti u neoklasičnoj teoriji firme – da je firma puka formula između tržišta proizvoda i tržišta faktora proizvodnje, ali oni naglašavaju specifičnu prirodu ograničenja sa tržišta kapitala i rada koja su menadžerima nametnuta, a koja mogu biti interna i eksterna. Organizacioni ekonomisti uglavnom odbacuju menadžerijalističko shvatanje, po kojem vlasnici velikih korporacija nemaju skoro nikakvu kontrolu nad poslovanjem korporacije. Suprotno tome, oni tvrde da je odvajanje kontrole od vlasništva upravo uslovljeno efikasnošću, a ne uzurpacijom moći vlasnika.

Iako su kritike na račun neoklasične teorije firme počele sa menadžerijalistima, odgovori koji su na njih uslijedili od strane biheviorističkih i menadžerskih teorija, kao i od organizacionih ekonomista, ne znače prihvatanje ovih kritika. Menadžerska teorija u analizi menadžerskih motiva polazi od pretpostavki neoklasične teorije (maksimiziranja ciljeva) i ona se može primijeniti i na klasičnu kapitalističku firmu i na menadžerski kontrolisanu firmu.

Demsetz (1997, str. 1-15.) ukazuje na opasnost da menadžerijalizam stvara konfuziju između firme kao teorijske konstrukcije i firme koja je postojala u XIX vijeku, odnosno kao da neoklasični model odgovara tipu firme koji je nekada postojao, a koji je sada prevaziđen velikom korporacijom. To skreće pažnju sa činjenice da je neoklasični model uvijek bio samo teorijska konstrukcija, bez pretenzija da realno predstavi firmu. Tako bi se moglo zaključiti da su Berle i Means napravili grešku što su pogrešno locirali konkretne rezultate istraživanja. Oni su uporedili model firme u neoklasičnoj teoriji cijena sa empirijskom stvarnosti postojećih korporacija, kako bi dokazali da je prvi oblik firme zamijenjen drugim oblikom, a u suštini, prvi oblik je uvijek bio samo teorijska konstrukcija.

Iz ugla biheviorističke teorije, zadovoljavajući ciljevi ne odnose se samo na firme koje kontrolišu menadžeri. Sve se firme suočavaju sa neizvjesnošću, što znači da su sve primorane ne da maksimiziraju, već da ostvaruju zadovoljavajuće ciljeve. Ni Marris i Mueller (1980.), kao menadžerijalisti, nisu sigurni u pogledu toga da li pitanje maksimizirajućeg ili zadovoljavajućeg treba postaviti teorijski ili empirijski. Ako se prihvati da je to empirijsko pitanje, onda je zaključak da jedino menadžerski kontrolisane firme idu na zadovoljavajuće, pa time zahtijevaju menadžerske ili biheviorističke modele za objašnjenje njihovog ponašanja.

Iako su menadžerske teorije firme dijelom nastale kao odgovor na menadžerijalističku kritiku neoklasične teorije, glavni doprinos ovih teorija poznat je pod nazivom "menadžerska ekonomija" i ona nije sinonim za menadžerijalizam. To znači da prihvatanje postojanja menadžerske diskrecije ne znači da ona postoji u onolikom stepenu koji bi zahtijevao njeno uključivanje u model firme, što bi dalje značilo da je korporativna ekonomija naslijedila kapitalizam, uz odlučujući uticaj korporativnog menadžmenta na ostvarivanje cilja. Primjer koji ovo ilustruje je Williamson-ova verzija ekonomije transakcionih troškova. On je u svoju teoriju firme uključio ciljeve menadžera, ali, kako sam kaže (Williamson, Winter, 1993, str.105.), "kako bi naglasio distorzije koje nastaju iz menadžerske diskrecije". Međutim, bilo bi pogrešno, na bazi tog doprinosa u okviru menadžerske ekonomije, Williamson-ov kasniji doprinos organizacionoj ekonomiji karakterisati kao menadžerijalistički. On od menadžerske teorije ide dalje i, u okviru teorije transakcionih troškova, istražuje internu organizaciju firme sa ciljem da otkrije na koje načine se prekomjerna menadžerska diskrecija može držati pod kontrolom. Williamson ne poriče postojanje konflikta interesa između menadžera (plate i razne pogodnosti) i akcionara (profit), ali ne zaključuje da zbog toga vlasnici nemaju nikakvu kontrolu nad firmom. Kao i ostali antimenadžerijalisti, Williamson nije ubijeđen u to da je menadžerska kontrola nad korporacijama zamijenila vlasničku, već da "ima malo firmi koje u određenoj mjeri nisu predmet discipline tržišta kapitala, bez obzira koliko slab bio njegov uticaj" (Rowlinson, 1997, str. 170.).

Williamson podvajanje vlasništva i kontrole i narastanje velikih korporacija ne izvodi iz pretpostavke menadžerske kontrole, već na bazi internalizovanja transakcija koje su se ranije obavljale na tržištu kapitala, a koje se sada, usljed organizacionih inovacija, odvijaju unutar organizacije. Multidivizionoj strukturi, kao najznačajnijoj organizacionoj inovaciji, Williamson pripisuje bolje osobine u pogledu donošenja investicionih odluka nego investitorima na eksternom tržištu kapitala. On ne želi da kaže da se problem menadžerske diskrecije time ne uvećava – strateško pozicioniranje menadžera omogućuje im da iskrivljuju informacije u svoju korist, ali kaže da se i uz sva ograničenja, menadžerska diskrecija ne može svesti na nulu.

Pored toga, kako tvrdi Williamson (1985, str. 148-9.), vlasnici firme svjesno pristaju na određeni nivo troškova birokratije (greške menadžera, njihovu ograničenu sposobnost da izađu na kraj sa kompleksnošću). On to naziva "naklonošću prema menadžmentu", koja postoji sve dok se procjenjuje da su menadžeri dobronamjerni, a istovremeno znajući da postoje kažnjive situacije u slučajevima kada menadžeri rade u sopstvenu korist. Implicitna pretpostavka ovakvog stava je da firma suspenduje tržište sve dok postoje podnošljivi troškovi birokratije, i ako bi postojala neograničena diskrecija, onda ne bi bilo ograničenja za rast korporativne birokratije, što svakako, nije slučaj.

Iz ugla korporativnog upravljanja, Williamson-ov rad je interesantniji kao doprinos razumijevanju mehanizama internog tržišta kapitala, kao oblika interne kontrole, nego eksternog tržišta, kao kontrole nad diskreциjom menadžera. Uvažavajući organizacione inovacije, on daje prednost internalizovanju transakcija na bazi nižih troškova obavljanja transakcija u okviru firme u odnosu na iste kada se obavljaju na tržištu.

Pristalice agencijske teorije pitanje odvajanja vlasništva i kontrole, takođe objašnjavaju razlozima efikasnosti. Jensen i Meckling navode dvije vrste ograničenja diskreциonom ponašanju menadžera: (1) tržište firmi, tj. tržište kapitala, sa stalnom prijetnjom od preuzimanja u slučaju loših performansi firme i (2) tržište menadžera, unutar i van firme.

I organizacioni ekonomisti koriste argument efikasnosti da objasne kako su vlasnici i dalje oni koji kontrolišu firmu. Alchian-ova i Demsetz-ova analiza vlasničkih prava kaže da su kapitalisti (vlasnici/menadžeri) nosioci prava na rezidualne nagrade, nakon što svi ostali članovi firme budu isplaćeni po dogovorenim kriterijima performansi. Ali, kako navode Jensen i Meckling, i vlasnici mogu da preferiraju nenovčane koristi:

...izbor kancelarije, privlačnost sekretarijskog osoblja, nivo discipline zaposlenih, vrsta i nivo dobrotvornih davanja, lični odnosi ("ljubav", "poštovanje" itd.) sa zaposlenima, kompjuter veći od optimalnog da bi služio za igru, kupovina proizvodnih inputa od prijatelja itd. (1997, str. 110.).

Ovo znači da menadžerska diskrecija ne postoji samo u slučajevima odvojenosti vlasništva i kontrole, već uvijek kada je riječ o udaljavanju od neoklasičnog ideala. Vlasnik može da otuđi svoja rezidualna prava, čime rizik svodi na nulu, ali može i da disperzira svoj portfolio i rizik, čime umanjuje svoja rezidualna prava prema pojedinačnoj firmi i uvećava mogućnost privlačenja investicija za firmu u cjelini.

Otuđivanje rezidualnih prava, sa jedne strane, i specijalizacija menadžmenta, sa druge, poslužili su Fama-i i Jensen-u da daju opštiju definiciju odvajanja vlasništva i kontrole – da se, ustvari, radi o razlici između donošenja odluka (menadžeri) i snošenja rizika (vlasnici). Ovo odvajanje omogućuje da i interna kontrola unutar firme i eksterna kontrola tržišta kapitala djeluju nezavisno (ne čekajući promjenu vlasnika da bi se promijenio i menadžment, i obratno), što maksimiziranje profita pozicionira kao glavni cilj firme i u slučaju, ili baš zbog toga, odvojenosti vlasništva i kontrole.

Antimenadžerijalisti svoj argument, protiv menadžerijalističkog shvatanja o bitnoj podvojenosti interesa vlasnika i menadžera, objašnjavaju rijetkim dešavanjem konflikata. Demsetz, ovome u prilog, kaže:

[K]ada postoji potreba, disperzirano vlasništvo postaće dovoljno koncentrisano da pravilno usmjeri, ili da "šutne", neefikasan menadžment. Ovo skupljanje vlasništva može poprimiti formu preuzimanja, pobune grupe udruženih akcionara ili kupovine velikog dijela akcija od strane jednog ili par akcionara. Ovi događaji, zato što su mogući, i stvarno se i dešavaju, nameću ograničenje menadžerima, čak i kada oni nisu trenutno u funkciji (1983, str.387.).

Pored ovog argumenta, u novije vrijeme došlo je do paralelnog razvoja dvije vrste mehanizama koji nisu dozvoljavali menadžerima da investiraju u niskoprofitabilne poslove. Prvi se odnosi na unaprijeđene tehnike preuzimanja firme, preko mehanizama kao što je otkup firme preko kredita, odnosno duga (engl. leveraged buyouts, prev. M.K.). Drugi se odnosi na povećanu svijest menadžera (unutar i van firme) o tome da je moguće da uz pomoć eksternog tržišta kapitala odvoje određene poslove od korporacije, ako vjeruju da su ti poslovi niskoprofitabilni i da se oni na taj način mogu uspješnije voditi. Tako su u SAD i Velikoj Britaniji, zbog uloge koju tržište kapitala ima u njihovim sistemima korporativnog upravljanja, uslijedili talasi otkupa firmi preko kredita od strane menadžera, i to otkupom firme u potpunosti (engl. leveraged management buy-outs, prev. M.K.) ili kupovinom udjela u firmi (engl. leveraged management buy-ins, prev. M.K.). Rowlinson (1997, str.174.) navodi doprinos Thompson-a i Wright-a koji su ovaj proces detaljno pratili u Britaniji. Oni granicu između firme i tržišta vide na dinamičan način, tako što interna organizacija zamjenjuje tržište, ali se usljed inovacija na eksternom tržištu, transakcije opet vraćaju tržištu. Otkup firmi od strane menadžera oni vide kao ponovni "brak između vlasništva i kontrole" i kao olakšavajuću okolnost za uvođenje adekvatnijeg sistema računovodstvene kontrole, posebno na strateškom nivou firme.

80-te godine XX vijeka u SAD i Britaniji karakteriše intenzivniji aktivizam akcionara, ponovna afirmacija akcionarskih prava i preispitivanje paketa nadoknada za izvršne direktore. To se javilo kao reakcija na rast i diverzifikaciju firmi i kao pokušaj da se obezbijedi da menadžeri korporacija rade u najboljem interesu akcionara. Organizacioni ekonomisti bili su u dobroj poziciji da doprinesu debati o korporativnom upravljanju, koja se uglavnom odnosila na članove i strukturu upravnih odbora, a manje na atmosferu i procese u kojima se donose korporativne odluke. Neoklasični ekonomisti koji su više ortodoksni i entuzijasti u pogledu laissez-faire kapitalizma, budući da poriču postojanje ili značaj menadžerske diskrecije, malo su uključeni u diskusiju o mjerama koje treba da ograniče menadžersku diskreciju. Organizacioni ekonomisti, po pravilu, prihvataju preovladavajuće aranžmane korporativnog upravljanja i ne predlažu radikalne promjene. Praktično svi organizacioni ekonomisti daju prioritet zaštiti akcionara, što oni vide kao sinonim za agencijski problem. Interese ostalih "stejkholdera" oni skoro i ne razmatraju, uz objašnjenje da ovi nemaju predstavnika u upravnim odborima.

Većina matičnih organizacionih ekonomista koristi argument efikasnosti protiv menadžerijalizma. Iako prihvataju da su se vlasništvo i kontrola u određenom stepenu odvojili, oni smatraju da je uzrok tome efikasnost koju ta odvojenost omogućuje. Iako, po njima, menadžeri imaju određenu diskreciju, ona je ipak ograničena eksternim tržištem kapitala, tako da su menadžeri prinuđeni, ako ne da maksimiziraju profit, onda da bar ostvare njegov prihvatljiv nivo. Kao, uglavnom, i svi ostali matični ekonomisti, organizacioni ekonomisti nejasno pretpostavljaju da interesi akcionara predstavljaju interese društva u cjelini i da su menadžeri, kada su primorani da rade u tom interesu, primorani da se efikasno ponašaju.

Organizacioni ekonomisti prihvataju stav matičnih neoklasika da su firme u odsustvu miješanja države ("naredbe" o proizvodnim odlukama), u konačnom, ograničene preferencijama potrošača. To znači da i kod odvojenosti vlasništva i kontrole firme moraju, da bi preživjele, uzimati efikasne organizacione forme, što znači da se i menadžeri moraju ponašati u skladu sa principom efikasnosti. Ovakva pretpostavka znači da oni ne prihvataju da različiti oblici vlasništva i organizacije imaju bilo kakav značajniji uticaj na to što treba da se proizvodi i kako da se distribuiraju. Drugim riječima, oni su, manje ili više, indiferentni na uticaj odvojenosti vlasništva i kontrole na promjenu klasne strukture društva, kao što je to slučaj i sa neoklasičnim ekonomistima, jer oni ne razmatraju društvene klase.

Matični organizacioni ekonomisti ne istražuju identitet akcionara. Oni pretpostavljaju da su akcionari rasuti i da su njihovi interesi heterogeni. Prema tome, iz ugla promjene obrazaca društvenih klasa, kod njih nema mjesta za diskusiju o značaju odvojenosti vlasništva i kontrole. Klase za matične organizacione

ekonomiste imaju isto toliko mali značaj kao i za ortodoksne neoklasične ekonomiste.

Prema tome, neklasni antimenadžerijalisti smatraju da su menadžeri sposobniji od vlasnika u donošenju rizičnih investicionih odluka, a koji u rad korporacija treba da se miješaju samo u onoj mjeri koja će obezbijediti da se menadžeri drže mjerljivih i ostvarivih parametara profitabilnosti.

Organizacioni ekonomisti generalno karakterišu menadžerijalizam kao radikalnu kritiku kapitalističke korporacije. Ova kritika dovodi se u vezu sa gledištem Galbraith-a koje je on dao u radu *The New Industrial State*, 1967.g. To znači, kako navodi Holton (Rowlinson, 1997, str. 176.), da se organizaciona ekonomija može interpretirati kao neoliberalna odbrana kapitalističke korporacije od spoljnog miješanja, a posebno od strane države.

Postojanje korporacija i menadžerske diskrecije predstavlja problem za liberalnu odbranu kapitalizma koja potiče od ortodoksne neoklasične ekonomije, jer korporacije dovode u pitanje neoklasični model efikasne ekonomije. To znači da bi ekonomisti pristalice neoklasičnog laissez-faire-a morali da osude velike korporacije kao monopolističke i čak kao prijetnju samom kapitalizmu. Za razliku od njih, organizacioni ekonomisti su spremni da prihvate da menadžeri u korporacijama uživaju određenu diskreciju i da to predstavlja problem. Ali, oni kažu da je to posljedica institucionalnih aranžmana u okviru kojih je moguće donositi efikasnije investicione odluke. Ovakav stav matičnih organizacionih ekonomista (sa realnijom verzijom korporacije) pruža robusniji legitimitet za kapitalističku korporaciju, što nije slučaj sa neoklasičnim ekonomistima u čijem modelu efikasne ekonomije nema velikih korporacija.

Grupa teorija pod nazivom neklasnog menadžerijalizma počiva na dva argumenta koja su, naizgled, kontradiktorna. To je teza o divergenciji i teza o konvergenciji. Sa jedne strane, različite menadžerske strategije koje mogu da se sprovedu u okviru sličnih institucionalnih aranžmana navode na zaključak da vlasnička prava kao ograničenje nisu osnovna determinanta organizacione strukture i ponašanja. Teza o divergenciji uzima institucionalna rješenja u kapitalizmu kao data, sa ciljem da ukaže na stepene varijacija koji su mogući u okviru i između kapitalističkih firmi.

Sa druge strane, pak, može da se tvrdi da organizacioni i tehnološki imperativi, kao determinante strukture i ponašanja organizacija, zaobilaze institucije vlasničkih prava. Potvrda ove teze je u primjetnoj konvergenciji birokratskih organizacija koje funkcionišu u okviru veoma različitih institucionalnih rješenja. Teza o konvergenciji naglašava stepen sličnosti između kapitalističkih firmi i ostalih tipova birokratske organizacije.

Ove dvije teze ne isključuju nužno jedna drugu, jer im je zajedničko to što argument koji se izvlači samo iz vlasničkih prava teško može da objasni sličnosti i razlike između birokratskih organizacija. Obje teze prisutne su u matičnoj teoriji organizacije, koja ima tendenciju da apstrahuje organizacije iz njihovog institucionalnog ambijenta. Veći dio teorije organizacije bazira se na premisi menadžerijalizma – da je vlasništvo u velikim korporacijama disperzirano, što omogućuje menadžerima širok diskrecioni dijapazon.

Rasprava o birokratiji u teoriji organizacije počinje sa Weber-om i njegovim radovima *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* i *From Max Weber: Essays in Sociology*. On je iz istorijskih studija izvukao tri idealna tipa autoriteta: zakonsko-racionalni (koji karakteriše birokratiju), tradicionalni (tipičan za nasljedne monarhije) i harizmatiski (kao kod religioznih društvenih pokreta). Po Weber-u, odlučujući razlog za uspjeh birokratske organizacije je njena čisto tehnička superiornost nad ostalim oblicima organizacije, čiji on pristalica lično nije bio, a što mu se često pripisuje. On čak kaže da i harizmatiski lideri u društvenim pokretima neminovno prihvate rutinu, tako da birokratija opstaje bez obzira na to koja politička filozofija preovladava (1991, str. 128.).

Weber smatra da za birokratiju nije važno da li je njen autoritet privatni ili javni. To znači da, po njemu, birokratija zaobilazi vlasnička prava. Međutim, kada govori o klasama, on podrazumijeva da kapitalističko preduzeće pretpostavlja zaštitu moći pojedinca da slobodno raspolaže sredstvima za proizvodnju, što znači da mora da postoji određena vrsta pravnog poretka. Ovo je, na neki način, ustupak marksističkom pogledu, po kojem su za definisanje dominantne forme organizacije u jednom društvu važnija vlasnička prava uspostavljena revolucionarnom promjenom nego ideologija. Ali, on ovaj marksistički ekonomski redukcionizam proširuje protestantskim asketizmom, kojeg vidi kao duhovni izvor za racionalno ostvarivanje profita i pojavu kapitalističkog preduzeća. On sada, suprotno prethodnom stavu da ideologija nije važna, kaže da je ona upravo važna za promjene vlasničkih prava.

Kada govori o modernoj birokratiji, on kaže da je njoj prethodila serija odvajanja – od odvajanja radnika od sredstava za proizvodnju do odvajanja vlasništva od kontrole. Po njemu, birokratija je slobodna od eksternih ograničenja, jer birokratski službenici nemaju podijeljenu lojalnost, već njihova pozicija zavisi od same birokratije.

Weber primjećuje da iako "birokratija promoviše 'racionalistički' način života ... koncept racionalizma može da obuhvati veoma različite sadržaje" (1991, str. 240.). To je moguće interpretirati i iz matičnog ugla i iz radikalnog ugla. Prema matičnom gledanju, birokratija je samo tehnički instrument koji je neutralan sa stanovišta

uticaja na društvo. To bi značilo da kada bi se ograničenja koja menadžerima postavljaju vlasnici firme uklonila, onda bi menadžeri birokratskih korporacija sprovodili aktivnosti koje doprinose društvenoj odgovornosti. Po racionalnom pristupu, koji god cilj da se odabere, on će biti efikasno sproveden.

Radikalna interpretacija polazi od Weber-ovog pesimizma i od razlike koju on postavlja između formalne i suštinske racionalnosti. Pri tome, pristalice radikalnog mišljenja (Brubaker) smatraju da kapitalizam karakteriše formalni racionalizam, koji će jednako efikasno isplanirati i ostvarivati svaki odabrani cilj, bez obzira na njegovu suštinsku poželjnost (sklad sa nekom vrijednosti ili ubjeđenjem), pa je iz tog ugla isto-proizvoditi hranu ili rat.

Neoklasični ekonomisti su prijemčivi na ovu radikalnu weberovsku kritiku, jer je to u skladu sa njihovim tvrđenjem da se tehnike odlučivanja u ekonomskoj politici mogu izvući nezavisno od etičkih razmatranja ekonomskih ciljeva, odnosno, po dobro poznatom ubjeđenju M. Friedman-a, da se može povući jasna crta između pozitivne ekonomije kao objektivne nauke i normativne ekonomije koja se bavi donošenjem etičkih sudova. Drugim riječima, oni suštinsku racionalnost podređuju formalnoj.

Neklasni menadžerijalisti priznaju da u društvu u kojem dominiraju velike organizacije postoji generalni problem kontrolisanja birokratije, koji se može interpretirati kao agencijski problem. Po Mintzberg-u, kako navodi Rowlinson (1997, str. 180.), poteškoće da se obezbijedi da birokratija bude društveno odgovorna "proističu više iz veličine organizacije i stepena njene birokratizacije nego iz forme njenog vlasništva". Teoretičari organizacije, i sociolozi koji su naklonjeni ovom shvatanju, prihvataju kritiku da oni nisu uspjeli da uvažavaju razliku između veličine korporacije i korporativne moći. Posljedica ove kritike je da se uvećanje korporativne birokratije može objasniti drugim razlozima, a ne preko moći korporativnih menadžera. U prilog ovom mišljenju ide i Chandler-ovo objašnjenje (1997, str. 8.), po kojem kada se menadžerska hijerarhija jednom uspješno uspostavi, onda ona sama postaje izvor održavanja, moći i kontinuiranog rasta, za što je potreban zdrav ekonomski osnov sadržan u organizacionim sposobnostima koje razvija sama menadžerska hijerarhija u velikim birokratskim industrijskim preduzećima (1990. str. 227.). Pored ovog objašnjenja, Chandler ukazuje na to da se izvor kontrole menadžera ne može objasniti jedino brojem akcija koje oni posjeduju, niti disperziranim portfolijom njihove korporacije, već možda i više znanjem, iskustvom i informacijama koje su bitne za definisanje i implementaciju profitabilnih strategija (1990, str. 192.).

Neklasni menadžerijalisti ekstenzivno su razmatrali posljedice razdvajanja vlasništva i kontrole na klasnu strukturu društva, iako više koriste riječ "elite" nego "klase",

kako bi odbacili sve marksističke konotacije. Tako, pored menadžera, oni u novu "tehnostukturu" ubrajaju sve koji u grupno odlučivanje unose specijalizovano znanje ili iskustvo. Spoljna kontrola nad tom novom "klasom", po njima, dolazi od akcionara, vlade ili bilo koje druge zainteresovane strane.

Sljedeća grupa teorija, klasni antimenadžerijalizam, obuhvata radikalno protivljenje menadžerijalizmu, koje skoro isključivo dolazi od strane marksista, sa većom ili manjom dozom fundamentalizma. Rowlinson (1997, str. 184.) navodi Maurice-a Zeitlin-a, američkog sociologa, kao jednog od najkonzistentnijih i najvatrenijih marksističkih kritičara menadžerijalizma. Pored različitih tumačenja Marx-ove kritike kapitalističkog načina proizvodnje, Zeitlin smatra da se značenje Marx-ovog rada ne samo izgubilo prevodom sa njemačkog jezika, već da se Marx može shvatiti jedino ako se posmatra u Hegel-ovom smislu "očuvanja kroz negaciju, ponovnog stvaranja kroz ukidanje", tako da velike korporacije ponovno stvaraju privatni kapital, tako što ga ukidaju, čime menadžerski kapitalizam ne predstavlja ukidanje kapitalističkog načina proizvodnje, već njegovo očuvanje. On navodi i mišljenje još jednog marksističkog menadžerijaliste, britanskog historičara Eric-a Hobsbawm-a, po kojem stvarni članovi vladajuće klase danas nisu toliko stvarne osobe, već organizacije.

Pored tumačenja Marx-ovog mišljenja, savremeni marksisti su zainteresovani i za svoju političku perspektivu, tako da bi, kako kaže Nichols (Rowlinson, 1997, str. 185.), priznavanje podjele vlasništva i kontrole moglo da oslabi njihovo teorijsko opravdanje za radikalnu politiku, nasuprot reformskoj, budući da oni smatraju da se kapitalizam ne može reformisati već jedino ukinuti revolucionarnim odbacivanjem kapitalističkog oblika svojine. Oni, stoga, smatraju da nema osnova vjerovati da su menadžeri skloniji da budu više društveno odgovorni od samih vlasnika, a socijalna kapitalistička klasa nastavlja da postoji, i to uz funkcionalno razdvajanje menadžera od vlasnika, ali u okviru kapitalističke klase.

Sa stanovišta korporativnog upravljanja relevantno je uzeti u obzir stanovište Scott-a (Rowlinson, 1997, str. 186.), po kojem se "u okviru korporacije interesi kapitalista štite od strane direktora i menadžera". Jasno je da klasni antimenadžerijalisti u razmatranje uzimaju ne samo institucionalni aspekt, što je u centru razmatranja organizacionih ekonomista, već i klasne relacije u okviru kojih korporacije posluju, sa ciljem da opovrgnu menadžerijalističku tezu. Iako, za razliku od organizacionih ekonomista, marksisti nisu uspješno analizirali institucije kroz koje se institucionalizuje profitna stopa u savremenom kapitalizmu, dostignuća organizacione ekonomije se mogu koristiti za osvjetljavanje institucija kroz koje se usmjeravaju klasni odnosi.

Osnovno neslaganje između argumentacije neklasnih antimenadžerijalista, koja dolazi od organizacionih ekonomista, i marksističkih klasnih antimenadžerijalista je

u tome da li eksterna ograničenja poslovanju korporacije (posebno od strane tržišta kapitala) obezbjeđuju puku efikasnost ili, pored toga, štite i klasne interese kapitalističke klase. Kao što smatra Stinchombe (Rowlinson, 1997, str. 188.), analiza strukture podsticaja u korporaciji dovodi do pitanja "ko uspijeva da postavi sistem podsticaja". Po Marx-u, to je na kraju političko pitanje koje treba da obezbijedi ne samo poštovanje principa efikasnosti, već i da maloj klasi kapitalista, koji mogu, a i ne moraju biti reprezentovani u okviru menadžmenta korporacije, garantuje disproporcionalni udio u nacionalnom dohotku.

Dok neklasni menadžerijalisti rezultate menadžerske revolucije vide kao korisne ili benigne, sljedeća grupa teorija - klasni menadžerijalisti, porast broja korporacija koje su kontrolisane od strane menadžera vide kao glavnu manifestaciju, ili čak primarni uzrok bolesne birokratizacije društva. Stanovište klasnih menadžerijalista prihvaćeno je i od strane radikalne teorije organizacije i radikalne političke ekonomije. S obzirom na to da prihvataju marksističku teoriju kao pozadinu, klasni menadžerijalisti i klasni antimenadžerijalisti se preklapaju. Razlika među njima je u tome u kojoj mjeri oni prihvataju autonomiju menadžera, odnosno u kojoj mjeri kontrolu nad korporacijom u konačnom pripisuju menadžerima, a u kojoj tržištu.

Po poznatom stanovištu Baran-a i Sweezy-a, pojava menadžerske klase ne mijenja osnovni cilj firme, a to je izvlačenje profita, čime menadžerska klasa ne može da se posmatra kao posebna, nezavisna socijalna klasa. Za razliku od marksističkih antimenadžerijalista, koji moć u korporaciji lociraju van nje, preko eksternih ograničenja od strane kapitalista vlasnika, Baran i Sweezy moć lociraju unutar korporacije. To objašnjavaju psihološkom orijentacijom menadžera da maksimiziraju profit u dugom roku jer je to objektivni zahtjev tržišnog sistema u kojem korporacija posluje, a što njima obezbjeđuje da poboljšavaju svoju subjektivnu poziciju u firmi. Nastavljajući dalje ovu argumentaciju, Baran i Sweezy smatraju da se ekonomske krize kapitalizma mogu izbjeći onda kada korporacije imaju mogućnost da kontrolišu tržište svojih proizvoda, odnosno kada menadžeri bolje kalkulišu i gledaju u budućnost. Shodno tome, svaka kriza koja nastaje može se objasniti (i pripisati) neadekvatnim menadžmentom i prekidom korporativnih relacija, a ne samom sistemu kapitalističke akumulacije, čije su neizbježne posljedice krize, što je temeljni stav marksističkih fundamentalista. Naravno da ovakve razlike u argumentaciji otvaraju različit prostor za traženje rješenja krize, posebno u savremenim uslovima globalizacije, shvaćene kao organizovanje ekonomskih aktivnosti u okviru jedinstvenog menadžment koncepta.

Kontrola nad korporacijama, koja se u okviru koncepta klasnog menadžerijalizma pozicionira interno u okviru uloge menadžera, u eksplicitnoj elaboraciji Georg-a Ritzer-a (1993.) širi se i eksterno na domen tržišta preko, kako on kaže, sposobnosti korporativne birokratije u privatnom sektoru da tržište podredi svojim potrebama.

To tvrđenje potkrepljuje primjerom firme "McDonalds". Na taj način, iako uvažava uticaj tržišta, Ritzer glavni izvor uticaja na kontrolu korporacije vidi u menadžerima.

Međutim, kako primjećuje A.L.Friedman (Rowlinson, str. 191.), problem sa radom Baran-a i Sweezy-a nije samo u tome što oni priznaju da su zanemarili radni proces i njegov potencijal da absorbuje tražnju, već i u tome što je njihova analiza monopolističkog kapitalizma po svojoj suštini vrlo slična liberalnoj kritici tržišne moći od strane velikih korporacija. Znači, sve dok korporacija dominira tržištem, ta dominacija je izvor profita. Nakon toga, i istovremeno sa tim, izvor profita nalazi se u adekvatnom upravljanju radnim procesom, odnosno u izboru onih strategija koje će korporaciji obezbijediti konkurentsku poziciju na tržištu proizvoda. Na istoj liniji kritike Hayek (2002, str.164-173.) ukazuje na nedostatke Keynes-ovih rješenja za izlazak iz krize, kada kaže da on nije uzeo u razmatranje preraspodjelu resursa među djelatnostima koja bi bila odraz promjena u tražnji, čime svako dalje ubacivanje novca u djelatnosti koje su u krizi (a bez alokativne redistribucije resursa) u dužem roku dovodi do još veće krize.

Objašnjenja po kojima različite teorije u okviru klasnog menadžerijalizma kontrolu pripisuju menadžerima (priznajući i uticaj tržišta, bilo preko monopolske pozicije korporacije na njemu, bilo preko mehanizma konkurencije), pokazuje da oni efikasnost uzimaju kao osnovni argument, dok argument moći, odvajanjem vlasnika od kontrole, čine nirelevantnim sa stanovišta korporativne kontrole. I dalje, samim tim, svaki društveni pokret usmjeren ka promjeni oblika svojine, po njima, nije relevantan, budući da je birokratija (hijerarhija) ta koja u određenoj fazi razvoja karakteriše svaki oblik svojine, stavljajući korporaciju pod svoju kontrolu i umanjujući njenu efikasnost.

Grupisanjem teorijskih doprinosa u oblasti teorije firme sa stanovišta menadžerijalizma, Rowlinson je doprinio sistematičnijem sagledavanju problema ciljeva firme u savremenim korporativnim uslovima odvojenosti vlasništva i kontrole. Pitanje kontrole nad savremenim korporacijama stalni je predmet interesovanja tehničkih, ekonomskih, organizacionih i političkih nauka. Zbog toga Rowlinson-ov pristup, iako sadržajno usmjeren na ekonomski/organizacioni aspekt, eksplicitno uzima tehničku i političku perspektivu u obzir, na taj način što za grupisanje teorijskih doprinosa koristi razgraničenja po liniji "za" i "protiv" menadžerijalizma, i to iz klasne i neklasne perspektive.

U antimenadžerijalističkim pristupima menadžerijalizam se vidi kao opasnost, s tim što ga marksistički ekonomisti (koji predstavljaju klasne antimenadžerijaliste) vide kao opasnost zbog toga što menadžerijalisti tvrde da firma pored ciljeva vlasnika zadovoljava i interese menadžera i zaposlenih (s čim se marksistički ekonomisti ne slažu), i na taj način eliminišu potrebu nasilne/revolucionarne promjene oblika

vlasništva. Za razliku od njih, matični organizacioni ekonomisti, koji predstavljaju neklasne antimenadžerijaliste, suprotstavljaju se ovoj argumentaciji menadžerijalista jer smatraju da je jedini legitimni cilj korporacije da ona maksimizira profit vlasnika. Maksimiziranje profita i marksisti i matični organizacioni ekonomisti prihvataju kao imanentan cilj kapitalističke korporacije, s tim što ga prvi smatraju nelegitimnim i nastoje ga revolucionarnim metodom ukinuti, dok je za druge on legitiman i treba uraditi sve da ne bude smetnji njegovom ostvarivanju. Ni jedni ni drugi ne prihvataju da je kapitalistička firma birokratska organizacija sa raširenom menadžment kontrolom.

U drugom bloku pristupa Rowlinson je obuhvatio menadžerijalističke teorijske doprinose. Argumenti u korist menadžerijalizma, takođe dolaze iz klasnog i neklasnog ugla. Neklasni menadžerijalisti (teoretičari matične teorije organizacije) smatraju da su efekti menadžerijalizma pozitivni i da se ponašanje menadžera može usmjeravati raznim mehanizmima uticaja na njihove percepcije i prioritete. Iz ugla klasnog menadžerijalizma (teoretičari radikalne teorije organizacije) kontrola korporacija od strane menadžera vidi se kao osnovna karakteristika oboljele birokratizacije, jer u "zdravim" uslovima, po njima, u korporacijama preovladava kultura efikasnosti i produktivnosti, nauke i tehnologije (postavljajući racionalna sredstva iznad ljudskih ciljeva).

Po Rowlinson-u, jedino klasni antimenadžerijalisti (uglavnom marksisti) smatraju da su korporacije pod odlučujućom kontrolom klasnih interesa kapitalističke vladajuće klase.

Zaključak

Istorijske, kulturne, socijalne i političke razlike unutar pojedinih zemalja Evropske unije i dalje postoje i, kako objašnjavaju Rhodes i Apeldoorn (1998, str. 406-27.), ostaje da se vidi da li neoliberalni monetarni koncept može da bude stabilan u Evropi i da se proširi na socijalnu i političku sferu, što bi trebalo da omogući i konvergenciju korporativnih sistema i ponašanja firmi u njima.

Ponašanje kompanija u anglosaksonskoj praksi ukazuje na prioritet maksimiziranja profita u dugom roku, što zahtijeva da se uvažavaju interesi i ostalih stejkholdera firme, dok se na evropskom kontinentu sve više uvažava činjenica da maksimiziranje profita na dugi rok može biti u skladu sa socijalnim interesima u jakoj ekonomiji, uz nisku nezaposlenost. Ipak, neka istraživanja ukazuju na to da različiti istorijski i kulturni ambijenti konvergiraju ka anglosaksonskom modelu korporativnog upravljanja (Maltby, Wilkinson, 1998, str. 115-118.), odnosno ka težnji za maksimiziranjem profita na kratak rok, kao osnovom cilju firme. Sa druge strane,

postoje istraživanja (Short, 1994, str. 203-250.) koja ukazuju na to da nema konačnih zaključaka u prilog tezi da oblici vlasništva, kontrole i finansiranja utiču na performanse, odnosno ciljeve korporacija, što sve dovodi u pitanje osnovanost moralno-filozofske i vlasnicke determinisanosti korporativnih ciljeva.

Literatura:

1. Alcock, A. 1998. "European Union Regulations and Corporate Governance." U Mudambi, R. i Ricketts, M., eds., *The Organisation of the Firm*. London: Routledge.
2. Chandler, A.D. 1977. *The Visible Hand: The managerial Revolution in American Business*, London: Belknap Press of Harvard University.
3. Chandler, A. D. 1990. *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
4. Demsetz, H. 1983. "The Structure of Ownership and the Theory of the Firm". *Journal of Law and Economics*. Vol. XXVI, no.2, str. 375-89.
5. Demsetz, H. 1997. *The Economics of the Business Firm*. Cambridge: Cambridge University Press.
6. Eggertsson, T. 1996. "The Social Science of Wealth". U Medema, S. G. i Samuels, W. J. 1998. *Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
7. Friedman, M. 1970. "The social responsibility of business is to increase its profits". *The New York Times Magazine*. Sept. 13, str.122-6.
8. Geddes, M. 1992. "The social audit movement". *Green Reporting: The challenge of the nineties*. Owen, D. (ed.). London: Chapman and Hall.
9. Gray, R., Owen, D. i Adams, C. 1996. *Accounting & Accountability*. London: Prentice-Hall.
10. Haselbach, D. 2000. "Franz Oppenheimer Theory of Capitalism." U Koslowski, P. *The Theory of Capitalism in the German Economic Tradition*. Berlin: Springer.
11. Hayek, F.H. 2002. *Studije iz filozofije, ekonomije i politike*. Beograd: Paideia.
12. Hines, R.D. 1992. "Accounting: filling the negative space". *Accounting, Organizations and Society*. 17(3/4).
13. Hofstede, G. 2001. http://geert-hofstede.international-business-center.com/geert_hofstede_resources.shtml
14. Jensen, M. C. i Meckling, W.H. 1997. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure." U Buckley, P. J. i Michie, J., eds., *Firms, Organizations and Contracts*. New York: Oxford University Press.

15. Koslowski, P. 2000. *The Theory of Capitalism in the German Economic Tradition*. Berlin: Springer.
16. Maltby, J. i Wilkinson, R. 1998. "Whither Stakeholding." *New Economy* 5 (2, June): 114-118.
17. Marris, R. i Mueller, D.C. 1980. "The Corporation, Competition, and the Invisible Hand". *Journal of Economic Literature*. Vol. 18, str. 32-63.
18. Nichols, T. 1969. *Ownership, Control and Ideology*, London. U Hay, D. i Morris, D. J. 1996. *Industrial Economics and Organization*. New York: Oxford University Press.
19. Rawls, J. 1972. *A Theory of Justice*. Oxford: Oxford University Press.
20. Rhodes, M. i van Apeldoorn, B. 1998. "Capital unbound? The transformation of European corporate governance." *Journal of European Public Policy* 5 (3): 406-27.
21. Ritzer, G. 1993. *The McDonaldization of Society*. London: Pine Forge Press.
22. Rowlinson, M. 1997. *Organizations and Institutions*. London: Macmillan.
23. Shleifer, A. i Vishny, R. W. 1997. "A Survey of Corporate Governance". *The Journal of Finance* 52 (2, June): 737-783.
24. Short, H. 1994. "Ownership, Control, Financial Structure and the Performance of Firms". *Journal of Economic Surveys* 8 (3): 203-250.
25. Sondergaard, M. 1994-2001. *In my opinion*. http://geert-hofstede.international-business-center.com/geert_hofstede_resources.shtml
26. Stigler, G.J. i Friedland, C. 1983. "The Literature of Economics: The Case of Berle and Means". *The Journal of Law and Economics*, vol. XXVI, no 2.
27. Streit, M.E., Wohlgemuth, M. 2000. »The Market Economy and the State«. U Koslowski, P. *The Theory of Capitalism in the German Economic Tradition*. Berlin: Springer.
28. Sweeney, Mc B. 2002. *Hofstede's Model of National Cultural Differences and Their Consequences*. http://geert-hofstede.international-business-center.com/geert_hofstede_resources.shtml
29. Thompson, P. i McHugh, D. 1990. *Work Organisations: A Critical Introduction*. London: Macmillan.
30. Vinten, G. 1998. "Corporate governance: an international state of the art." *Managerial Auditing Journal* 13 (7): 419-431.
31. Weber, M. 1991. *From Max Weber: Essays in Sociology*, eds. H.H. Gerth i C.Wright Mills. London: Routledge.
32. Williamson, O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. London: Free Press/Collier Macmillan.
33. Williamson, O. E. i Winter, S.G. 1993. *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*.

Ana Lalević*

Target Costing kao informaciona podrška u koncipiranju i sprovođenju strategije konfrontacije savremenog korporativnog 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. A study describes confrontational strategies, Target Costing and the concept of the survival triplet: 1. price, 2. functionality, and 3. quality. The first 2 elements of the triplet are discussed as 2 elements frequently ignored in discussions of strategy. It is concluded that lean competitors can survive in confrontational environments. Quality and costs are different things; the management of costs requires an aggressive cost management system. Furthermore, many firms only give lip service to such programs as TQM and JIT and fail to complete the transition to lean enterprises.

Target costing is an extremely useful technique from the very beginning of the design process. The first step in target costing is to determine a product's target price and target margin in order to determine its target cost. The second step is to break the target cost down to the component and raw material level so that the purchase of items acquired externally can be determined. The target price of a new product is determined primarily from the analysis done for product planning. The target margin is determined by corporate profit expectations, historical results, competitive analysis, and, sometimes, computer simulations. Once the product's target margin and target price have been determined, they are used as the basis for determining the purchase price of externally required components and raw materials.

Key words: *Target Costing, confrontational strategy, survival triplet, price, functionality, quality, market, TQM, JIT...*

* Ekonomski fakultet - Podgorica

Konfrontaciono okruženje: izazov ili opasnost za savremena preduzeća?

Analizom okruženja i precizno ustanovljenom dijagnozom, poslovanje savremenog, ka tržištu orijentisanom preduzeću počiva na receptu: proizvodnja uz najniže troškove koja „rađa“ visokokvalitetne proizvode. Dati recept predstavljao je mač sa dvije oštrice. S jedne strane, navodi preduzeće na razmišljanje, da ne može opstati ukoliko slijedi put - najniži troškovi ili pak jedinstvena karakteristika proizvoda, što je predstavljalo tradicionalno ustrojstvo generičkih strategija preduzeća. Sa druge strane primorava preduzeće da „razmišlja“ na način na koji razmišljaju potrošači - zadovoljiti na "najbezbolniji" način traženu potrebu. Recept koji je isključivi lijek opstanka preduzeća u savremenim uslovima privređivanja, iznikao je na pravilima igre koji vladaju u uslovima poslovanja koji nosi novi talas tehnoloških inovacija, kao i poboljšanja infrastrukture u zemljama trećeg svijeta, promjeni u načinu razmišljanja i drugačijeg poimanja vrijednosti potrošača, skraćanju životnog ciklusa proizvoda, globalizaciji, rušenju političkih barijera kao i snažnih borbi među konkurentima. Opisane aktivnosti koje daju pečat savremenim uslovima poslovanja, ne garantuju da pobjednik danas ostaje pobjednik i sutra, te time kreiraju okruženje koje postaje dinamičnije, fleksibilnije, koje neprekidno traži izazove i u kome igrači postaju sve više neprijateljski raspoloženi. Očito da turbulentni uslovi poslovanja grade temelje na kojima svoja pravila igre postavlja konfrontaciono okruženje, koje je puno kako izazova tako i opasnosti.

Literatura konfrontaciono okruženje posmatra kao visokokonkurentno okruženje koje je nastalo crpljenjem izazova, mogućnosti i opasnosti koje sa sobom nosi nova epoha konkurencije. U kontekstu toga, zapažen autoritet iz navedene oblasti Creese [3, str.1-2] vidi konfrontaciono okruženje kao okruženje u kome kompanije ne mogu razviti održive konkurentne prednosti jednostavnim diferenciranjem proizvoda posredstvom velike razlike u kvalitetu, funkcionalnosti ili pak kroz vođstvo u troškovima. Isti autor dalje naglašava da, budući da je riječ o okruženju koje je nedavno kreirano, konkurenti su shvatili da je fundamentalna suština poslovanja i opstanka na ovakvom tržištu, ponuditi proizvod sa sličnim visokim kvalitetom, visokom funkcionalnošću i niskim troškom. Odnosno, pronaći najbolji rješenje koje će istovremeno integrisati kako težnju preduzeća za redukovanjem troškova (čime postiže veću profitabilnost), tako i pokrenuti aktivnosti u domenu kontinuiranog povećanja kvaliteta i funkcionalnosti uz istovremeno skraćanje vremena izlaska proizvoda na tržište (što je u domenu interesovanja potrošača). Očito da je put koji je potrebno pronaći i proći kako bi se došlo do naznačenog cilja izuzetno težak i trnovit, traži puno napora i odricanja. Međutim, sve činjenice ukazuju da je to danas jedini put i način opstanka preduzeća u uslovima poslovanja koji oblikuju konfrontaciono okruženje. Pravila igre koja vladaju u konfrontacionom okruženju najvećim dijelom su diktirana od strane novoproklamovane konfrontacione strategije preduzeća.

Poslovanje u konfrontacionom okruženju predstavlja novi teren, izgrađen krajem posljednje dekade XX vijeka. Konfrontaciona strategija kao sudija na terenu određuje pravila igre koja na njemu važe. Time su pravila igre omeđena trouglom opstanka koje grade tri fundamentalne karakteristike proizvoda preduzeća: kvalitet, funkcionalnost i trošak/cijena, što predstavlja glavni putokaz poslovanja preduzeća u savremenim, na konkurenciji zasnovanim uslovima privređivanja. Kako Kuper i Slagmulder [2,str.7] navodi "firme da bi usvojile strategiju konfrontacije moraju postati eksperti u razvijanju nižih troškova, visokog kvaliteta proizvoda pri čemu proizvod treba da ispunjava funkcionalne zahtjeve potrošača. Ukoliko firma ne uspije da redukuje troškove onoliko brzo i efikasno koliko njegovi konkurenti to čine, ubrzo će uvidjeti da je njen granični profit "sužen" i time egzistencija ugrožena. Upravljanje troškovima slično kvalitetu je vremenom postala praktična disciplina kod skoro svakog dijela u preduzeću. Stoga je neophodno izvršiti preklapanje sistema kako bi se izvršio intenzivan pritisak na sve zahtijevane elemente troškova".

Kuper uobličava formu strategije konfrontacije uočavanjem nedostataka generičkih (Porterovih) strategija preduzeća. Time kako naglašava, uspjeh u uslovima poslovanja koji danas vladaju nije moguće postići ukoliko se preduzeće oslanja samo i isključivo na jednu od svojih "prednosti". Uspjeh je moguće ostvariti kontinuiranim poboljšanjem svih performansi proizvoda, odnosno pronalaženjem optimalne ravnoteže između željenog kvaliteta, funkcionalnosti kao i cijene proizvoda, uz permanentno ulaganje napora na pokretanju aktivnosti u domenu upravljanja, tj. redukovanja troškova. Istaknute tri strategijske promjenljive markiraju konfrontaciono okruženje i kreiraju okvire trougla opstanka u okviru koga treba da se kreće proizvod preduzeća koja su usvojila strategiju konfrontacije. Strategiju usvajaju ona preduzeća koja se direktno bore za svoj udio na tržištu, razvijanjem i eksploatisanjem privremenih konkurentskih prednosti [1,str.11]. Odnosno, strategija konfrontacije direktno pristupa konkurentskom nadmetanju pri čemu, posebno ističemo, ne pokušava da ignoriše fundamentalnu filozofiju na kojoj počivaju tradicionalne generičke strategije preduzeća. Time koristi integrisan, sveobuhvatan i blagovremen pristup filozofija na kojima su počivale pojedine poslovne strategije preduzeća. Drugim riječima, usmjerava svoje kreativne strategijske pravce akcija ka oblikovanju proizvoda koji će "izbaciti" najveći kvalitet, posjedovati najbolju funkcionalnost i pri tome biti, uz podršku efektivnog programa redukovanja troškova, proizveden uz najniže troškove poslovanja.

Strategija konfrontacije je "nemirna" strategija. Jasno razumije uslove privređivanja koji diktiraju savremeni trendovi poslovanja, pažljivo ih interpretira i analizira, te time stalno i iznova pronalazi načine za razvijanje i unapređenje efektivnih mehanizama upravljanja troškovima, uz podršku raznovrsnih i mnogobrojnih tehnika. Takođe, doprinosi poboljšanju kvaliteta i funkcionalnosti proizvoda

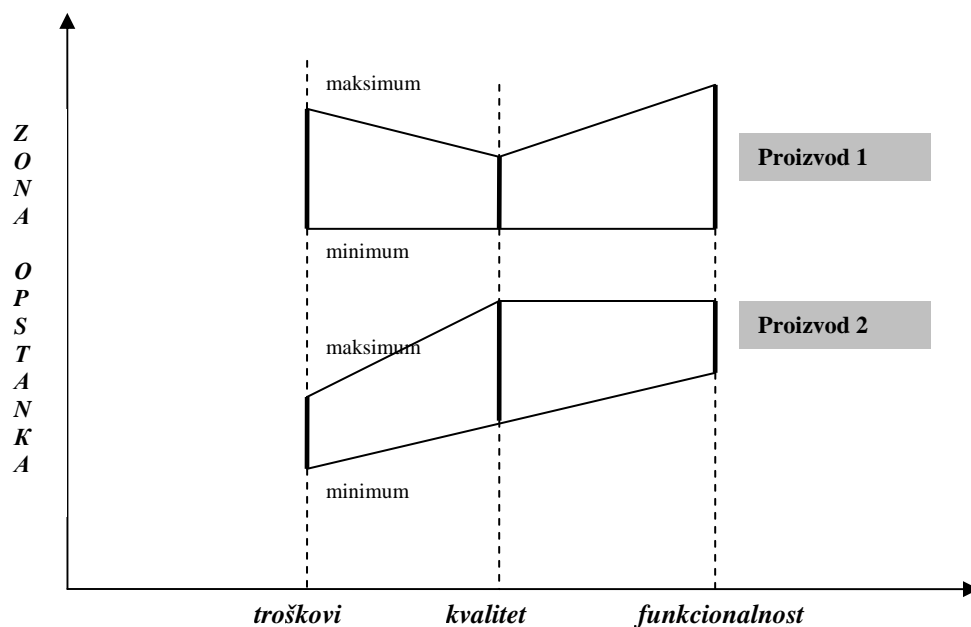
uvođenjem najsavremenijih programa, kao i stimuliše akcije u domenu skraćanja vremena izlaska proizvoda na tržište. Nadalje, shvata da ukoliko se preduzeće "uljuljka" i zadovolji u okruženju koje oblikuju konfrontacione sile, veoma brzo će se naći u ozbiljnoj opasnosti da bude izbačeno sa njega. Stoga inteligentno preduzeće pažljivo pristupa analizi ispisanog recepta primjerenog savremenim tržišnim trendovima, permanentno ga konzumira, shvatajući da u njemu počiva preventiva uspjeha poslovanja u konfrontacionom okruženju. Time i potreba pažljivog, blagovremenog, kontinuiranog i sveobuhvatnog pristupa optimalnog balansiranja strategijskih varijabli poslovanja preduzeća (tehnološka rješenja, korišćenje kapaciteta, kreativnost kadrova, cijena/trošak, kvalitet, funkcionalnost, vrijeme izlaska proizvoda na tržište), koji danas u značajnoj mjeri determinišu put uspjeha njegovog poslovanja.

Strategija konfrontacije kao preduslov uspješnog konkurentskog nadmetanja savremenog preduzeća

Konfrontaciona strategija preduzeća, utemeljena od strane Kuperera, podrazumijeva permanentnu prisutnost preduzeća na visokopromjenljivom tržištu, kontinuirano nadmetanje sa konkurencijom koja podstiče rađanje inovativnih rješenja u domenu optimalnog kreiranja ravnoteže tri strategijske varijable proizvoda. Time se doprinosi, kako zadovoljenju sve prefinjenijih zahtjeva potrošača, tako i postizanju željenog nivoa profitne marže preduzeća. Budući da je naglasak na sveobuhvatnom, sistematskom i pažljivom balansiranju komponenti proizvoda, to je i sve prisutniji i zapažen značaj koji im se pridaje. Stoga, tri srodne karakteristike proizvoda, koje igraju krucijalnu ulogu u formulisanju strategije konfrontacije preduzeća: cijenu/trošak, kvalitet i funkcionalnost.

Prodajna cijena proizvoda, budući da je značajnim dijelom valorizovana od strane tržišta, se posmatra kao [6, str.158] kvantitativni izraz potrošačeve ocjene konkretnog paketa fizičkih i estetskih svojstava koje proizvod posjeduju, dok trošak predstavlja vrednosno utrošenu količinu elemenata reprodukcije koju je potrebno uložiti u proces proizvodnje kako bi se dobio proizvod koji ima određenu kvalitativnu i kvantitativnu upotrebnu vrijednost za potrošača. Kuperer ističe da nije riječ o strategijskim komponentama proizvoda koje su jednodimenzionalne ili pak jednostavne, naglašavajući da je kvalitet proizvoda kao osobina njegove specifikacije dosta usko upotrijebljena u formulisanju trougla opstanka. Posljednja komponenta trijade opstanka, funkcionalnost je višedimenzionalna. Ovo time što je posredstvom nje moguće diferencirati proizvod, uz pretpostavku da su preostale dvije komponente konstantne. Naime, sposobnost kompanije da se takmiče upotrebom komponente funkcionalnosti trougla opstanka, može da ide u tri pravca: horizontalno, vertikalno ili pak, promjenom svoje prirode. Ističući da je osobina proizvoda označena kao funkcionalnost funkcionalnost višedimenzionalna,

preduzeće može da pristupi postupku razbijanja funkcionalnosti na veći broj značajnih komponenti koje, nadalje, svaka sa svoje strane može intenzivirati aktivnosti preduzeća u pravcu postizanja privremenih konkurentskih prednosti, pa time razvijanju i jačanju takmičarskog duha. Predhodno opisane karakteristike komponenti oblikuju trougao opstanka u domenu koga se kreće proizvod koji je predmet ponude potrošačima, uz izraženu težnju za postizanje željene stope profitne marže preduzeća. Time strategija individualnog proizvoda [7,str.38] markira kupce koji su spremni da ga prihvate, locira proizvod unutar nekog optimalnog konkurentskog prostora, koji podrazumijeva precizno određivanje cijene koju su kupci spremni da plate za njega, kvaliteta i funkcionalnosti koje treba da posjeduje, kao i vremena kada bi bilo poželjno da se pojavi na tržište. Odnosno, spremnost potrošača [1,str.14] da učine razmjene duž karakteristika koje oblikuju trougao opstanka, određuje zonu opstanka proizvoda. Zone opstanka, tj. strategija datog proizvoda je opisana dometom u kome je moguće variranje njegovih strategijskih promjenljivih.



Slika br.1. Zone opstanka i trojstvo komponenti opstanka dva proizvoda [5,str.2]

Srodne karakteristike proizvoda koje kreiraju njegovu zonu opstanka, omeđavaju granice u okviru kojih je dozvoljeno njegovo kretanje. Proizvod će se naći unutar zone opstanka ukoliko postoje potrošači koji su spremni da plate za njegove funkcionalne atribute, odnosno proizvod će biti van svoje zone opstanka ukoliko proizvod ne zadovoljava narasle potrebe potrošača, te time očigledno prisutan pad interesovanja potrošača za njihovu kupovinu. Činjenica je da uslovi poslovanja koji danas boje poslovni ambijent doprinose sužavanju zona opstanka proizvoda, te time

stalno i iznova pokreću uspavan preduzetnički duh preduzeća u pravcu pronalaženja načine za pažljivije integrisanje, kao i inoviranje strategijskih, konkurentnih komponenti trougla opstanka. Analizirajući strategiju individualnih proizvoda, Kuper naglašava da je domet opstanka definisan minimumom i maksimumom svake od karakteristike koju treba da posjeduje razmatrani proizvod kako bi bio uspješan. Međutim, naglašava da su minimalne i maksimalne vrijednosti različito definisane zavisno od ugla posmatranja.

Krucijalne varijable proizvoda, koje koncipiraju njegovu strategiju posjeduju svoje jedinstvene attribute. Stoga je i sve prisutniji naglasak na njihovom pažljivom analiziranju, integrisanju kao i sveobuhvatnom pristupu, kako bi se kreirala strategija pojedinog proizvoda koji će proizvod u očima potrošača umnogome učiniti jedinstvenim i superiornijim. Budući da je cijena proizvoda kao bitna, tržišno determinisana, eksterno orijentisana strategijska varijabla proizvoda u velikoj mjeri specifična u odnosu na kvalitet i funkcionalnost, to maksimalni iznos cijene koju su potrošači spremni da prihvate predstavlja onu vrijednost koju žele da izdvoje bez obzira na ostale dvije karakteristike. S druge strane, minimalna vrijednost koju su proizvođači spremni da prihvate u pogledu navedene promjenljive, predstavlja odraz najniže vrijednosti koju kompanija dozvoljava za proizvod. Time, dosadašnja istraživanja ukazuju da je kritična varijabla za kompaniju trošak, dok je za potrošača cijena. Stoga se zona opstanka formira povezivanjem prethodno opisanih, minimalnih i maksimalnih vrijednosti svake od nabrojanih strategijskih varijabli poslovanja preduzeća.

Zone opstanka proizvoda nijesu konstantne (usljed stalnih promjena u domenu dejstva internih i eksternih činilaca), te time i neprekidne aktivnosti koje menadžment preduzeća treba da preduzme na polju poboljšanja funkcionalnosti, povećanja kvaliteta i redukovanja troškova. Drugim riječima, preduzeće treba da usmjerava svoje aktivnosti prema permanentnom unapređenju komponente trojstva opstanka, za koju se ocijeni da je preferirana od strane potrošača. U tom je pravcu sažeta i sama filozofija strategije proizvoda, odnosno njenog trojstva koja podrazumijeva neprekidno pronalaženje potencijalnih izvora redukovanja troškova, eliminisanje eventualnih rasipanja kao i podsticanje aktivnosti koje doprinose poboljšanju kvaliteta i funkcionalnosti. Stoga kako se naglašava, kontinuirane promjene su neophodne, dok se osnovna funkcija menadžment sistema sastoji u iniciranju, planiranju kao i institucionalizovanju tih promjena sa ciljem poboljšanja poslovnih procesa kao i povećanja fleksibilnosti i inovativnosti [5, str.38].

Bez obzira na danas sve prisutnije interesovanje kompanija u pogledu implementacije strategije konfrontacije, koja se smatra pouzdanim i efikasnim alatom za takmičenje preduzeća u turbulentnim uslovima poslovanja, među istraživačima ipak, postoji saglasnost mišljenja da treba pribjeći njenim određenim

modifikacijama. Modifikacije prema njihovom mišljenju treba da se odvijaju u dva pravca. Ističući da vrijeme nije integrisano u kreiranje koncepta trougla opstanka, ali je od ključnog značaja za uspjeh preduzeća koje se rukovodi strategijom konfrontacije, istraživači su mišljenja da trougao opstanka treba modifikovati uvođenjem vodećeg vremena. Po njihovom mišljenju trougao opstanka treba da bude izgrađen na temeljima osnovnih promjenljivih komponenti proizvoda, trošak/cijena, funkcionalnost i vođstvo u vremenu, umjesto kvaliteta. Razlog koji ih je naveo na ovakvo razmišljanje je nastalo kao rezultat shvatanja trendova u savremenom poslovnom okruženju. Danas uspješno preduzeće postaje ono koje uspije da za rekordno kratko vrijeme ponudi potrošaču proizvod koji integriše željene funkcionalne attribute uz istovremeno postizanje troškovne konkurentnosti. Takođe su prisutna mišljenja da bi druga modifikacija trebala da ide u pravcu eliminisanja donje zone opstanka koja je, prema njihovom saznanju ograničena dejstvom eksternih faktora, zahtjevima potrošača, dužim vodećim vremenom i većom prodajnom cijenom.

Target Costing kao informaciona podrška u koncipiranju i sprovođenju strategije konfrontacije preduzeća

Menadžment preduzeća čiji informacioni zahtjevi postaju sve složeniji, zapaža da je postojeća ponuda upravljačkog računovodstva dosta sužena. Time i izražena potreba izlaska iz njegove postojeće "čaure", usmjeravanjem težnje ka širenju postojećih uskih okvira u pravcu obogaćivanja postojeće informacione ponude njihovom orijentacijom na eksterne, odnosno strategijske aspekte poslovanja. U tom domenu, kao što smo u prethodnom dijelu naglasili, dolazi do velikog pomaka u pogledu kristalisanja novih formi upravljanja i obračuna troškova. Za razliku od prethodnih, danas oni šire svoj postojeći horizont, integrišući na jedan sistematičan, pažljiv, blagovremen i sveobuhvatan način varijable poslovanja koje su u konfrontacionim uslovima poslovanja od presudne važnosti za opstanak i egzistenciju savremenog preduzeća. U tim okvirima i značaj koji se pripisuje savremenim upravljačko računovodstvenim konceptima informacione podrške menadžmenta preduzeća. Stoga danas, bez sumnje postaju jedan od najznačajnijih informacionih baza preduzeća u pokretanju i realizaciji procesa konkurentskih strategija primjerene savremenim uslovima privređivanja.

Tržišno usmjerenje kao i težnja ka postizanju troškovne konkurentnosti leži u osnovi ideja savremenih sistema upravljanja i obračuna troškova. Važno je istaći da je riječ o tehnikama od izuzetno važnog značaja, kojima je danas posvećen zavidan stepen pažnje. Ovo naročito naglašavamo jer, kako je poslije ekonomske krize u Japanu promijenjen fokus u pogledu dominirajućih komponenti trijade opstanka od funkcionalnosti ka troškovima, rastao je i značaj tehnika koje su evoluirale kao alati od strategijske važnosti u postupku realizovanja programa upravljanja i redukovanja

troškova. Budući da im se pripisuje značaj snažnih strategijskih oruđa koja doprinose uspješnom konkurentskom nadmetanju preduzeća, to i potreba pažljivog izučavanja, analiziranja i obuhvatanja ključnih ideja i principa na kojima počivaju. U suprotnom, primjenom selektivnog, površnog, nepotpunog i brzog pristupa, neće doprinijeti postizanju pravih i punih efekata od njihove primjene. Navedeno posebno potenciramo, jer budući da nije riječ o sistemima obračuna troškova koji su "jednostrani" već ih u značajnoj mjeri odlikuje eksterna, strategijska usmjerenost, zatim, zahtijevaju velika materijalna ulaganja, posvećenost značajne pažnje kao i sveobuhvatno razumijevanje, to smo zaključka da složenost i mnogostranost leže u osnovi filozofije savremenih sistema informacione podrške menadžmenta preduzeća. Stoga i potreba, odnosno neophodnost razumijevanja fundamentalnih ideja i principa na kojima se temelje, te i njihova difuzija među svim uključenim u lanac vrijednosti. Samo na taj način, savremeni sistemi informacione podrške menadžmenta preduzeća mogu da predstavljaju efektivnu refleksiju na zbivanja u visokopromjenjivim uslovima privređivanja, kao i da doprinesu uspješnom koncipiranju i realizaciji konkurentskih strategija preduzeća.

Tehnike, odnosno instrumenti upravljanja troškovima koje su naišle na veliki uspjeh među japanskim kompanijama kao podrška uspješnoj implementaciji strategije konfrontacije su, kako smo naglasili u prethodnom poglavlju, Target Costing, VE, kao i međuorganizaciono upravljanje troškovima. Tehnike su se vremenom pokazale kao snažan mehanizam, čiji program upravljanja i redukovanja troškova doprinosi savremenom preduzeću u postizanje konkurentskih prednosti, uz naglasak na aktivnosti permanentnog poboljšanja.

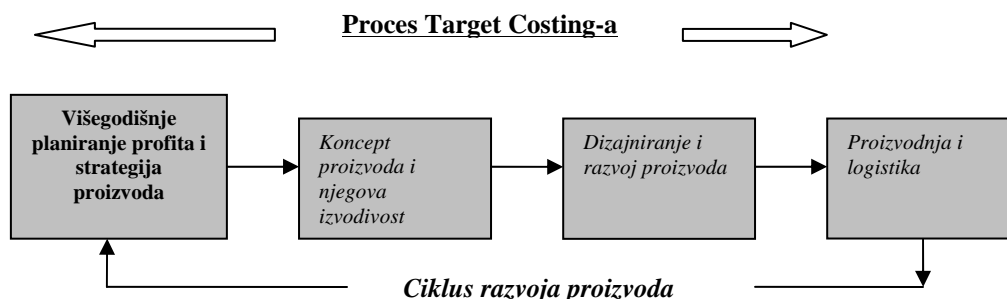
Značajan doprinos kreiranju informacione baze savremenog preduzeća, pa time i uspješno uhodavanje u konfrontacionim uslovima poslovanja, dat je od strane Target Costing-a. Riječ je o tehnici koja je u literaturi opisana kao strategijsko računovodstveni alat koji upravlja troškovima u najranijim fazama njegovog životnog ciklusa i pri kojima predloženi proizvod sa određenom funkcionalnošću i kvalitetom mora biti proizveden, kako bi ostvario željeni stepen profitabilnosti pri anticipiranoj prodajnoj cijeni proizvoda. Stoga Kuper [1, str.135] naglašava da je Target Costing kritična komponenta u implementaciji strategije konfrontacije, jer povezuje prodajnu cijenu/trošak proizvoda i kvalitet sa njegovom funkcionalnošću. Drugim riječima, pokreće sistem kreiranja strategije proizvoda pri čemu pažnju ne fokusira samo i isključivo na domen redukovanja troškova. Svojim širokim i integrativnim pristupom permanentno pronalazi načine za optimalno balansiranje i kontinuirano poboljšanje strategijskih performansi proizvoda, odnosno podizanje kvaliteta na veći nivo, unapređenje funkcionalnosti kao i skraćivanje vremena izlaska proizvoda na tržište. Time, adekvatno uspostavljenom ravnotežom između komponenti proizvoda uz kontinuirano preduzete aktivnosti na polju redukovanja troškova, savremena informaciona podrška menadžmenta preduzeća doprinosi

zadovoljenju potreba definisanog tržišta, uz istovremeno postizanje željenog finansijskog cilja.

Iskustvo kompanija koje koriste strategiju konfrontacije ukazuje da je njen uspjeh pokrenut upotrebom sveobuhvatnog, inteligentnog, sistematičnog i pažljivog pristupa inkorporiranja strategijskih varijabli poslovanja. Riječ je o varijablama koje su od presudne važnosti za opstanak preduzeća u današnjim visokokonkurentnim uslovima privređivanja. Doprinos zadovoljenju potreba potrošača, koji postaje sve "osjetljiviji" na cijenu i zahtjevniji u pogledu karakteristika proizvoda. Budući da je ideja Target Costing-a prožeta težnjom ka postizanju troškovne konkurentnosti, to je i njen sve prisutniji napor usmjeren u pravcu kreiranja optimalne ravnoteže promjenljivih proizvoda, kao i kontinuiran rad na polju redukovanja, odnosno upravljanja troškovima. Time opravdano, ali ujedno i neminovno nastojanje preduzeća da na sveobuhvatan način integriše njene ključne ideje i principe. Stoga se naglašava, da površan i selektivan pristup podrške implementacije savremene tehnike informacione baze menadžmenta preduzeća neće uroditi plodom.

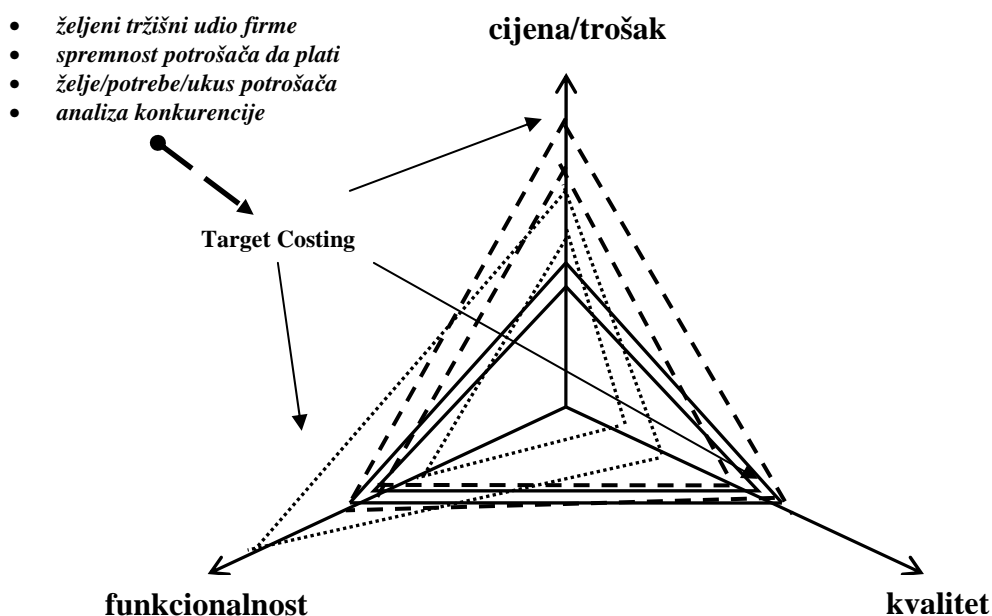
Kako je polazna osnova ideje Target Costing-a prikupljanje, selekcija i analiza kvalitetnih, blagovremenih informacija o cijenama, to je u postupku dobijanja što relevantnijeg i pouzdanijeg sistema Target Costing-a neophodno uzeti u razmatranje i zahtjeve potrošača u pogledu kvaliteta, funkcionalnih atributa, odnosno cijena predloženog proizvoda. Stoga, pažljivom analizom potrošača, savremeno preduzeće, podržano efektivnim programom Target Costing-a, stiče mogućnost da postigne i kontinuirano unapređuje svoj takmičarski duh u pravcu kreiranja i neprekidnog poboljšanja privremenih, trenutnih konkurentskih prednosti, što svakako predstavlja suštinsko obilježje konkurentskog napora preduzeća, primjerenog savremenim hiperdinamičnim uslovima privređivanja.

Premda Target Costing obogaćuje svoju informacionu ponudu uvažavanjem strategijskih aspekata poslovanja preduzeća uz istovremeno prožimanje cjelokupnog ciklusa razvoja proizvoda to bez sumnje njegovo ishodište treba tražiti u početnim etapama procesa razvoja proizvoda kada je postavljen višegodišnji plan profita kao i kreirana strategija pojedinačnih proizvoda. Kako strategija pojedinog proizvoda [2, str.165] odražava način na koji se njegove cijene, kvalitet i funkcionalnost mijenjaju tokom vremena, to je i sve izraženija potreba ka permanentnom unapređenju i poboljšanju navedenih strategijskih varijabli proizvoda preduzeća.



Slika br.2. Proces Target Costing i ciklus razvoja proizvoda

Target Costing kao tržišno orijentisani pristup koji doprinosi postizanju privremenih konkurentskih prednosti kompanije u osnovi ima dva cilja. Prvi cilj smo značajnim dijelom odredili iznoseći način na koji Kuper vidi Target Costing. Napominjemo da je potrebno učiniti pažljivu analizu potrošača, tj. njegovih zahtjeva u pogledu kvaliteta, funkcionalnosti kao i spremnosti da prihvati proizvod po određenoj prodajnoj cijeni. Time, postavljeni željeni granični profit kao i uspostavljena prodajna cijena na prethodno opisan način služe za determinisanje dozvoljenog troška, odnosno troška pri kome predloženi proizvod mora biti proizveden. Drugi cilj je usmjeren u pravcu određivanja nabavne cijene komponenti koje potiču iz eksternih izvora, odnosno dobavljača. Na koji način je to moguće postići? Kuper ukazuje na postupak razbijanja (ukupnog) ciljnog troška na ciljne troškove komponenti. Time bi nabavna cijena bila određena zbirom svih troškova komponenti i montaže (koji bi trebali da budu jednaki zbirnom ciljnom trošku). Budući da u strukturi ukupnih troškova proizvoda dominira učešće troškova materijala i komponenti, značaj koji se pridaje instrumentu međuorganizacionog upravljanja troškovima, danas pokazuje progresiju. Naime, budući da u savremenim uslovima privređivanja [5, str.40] nije dovoljno biti najefikasnija firma, već dio najefikasnijeg lanca dobavljača, to i sve jača potreba za pokretanjem i održavanjem čvrstih, kreativnih veza među svim učesnicima lanca vrijednosti (dobavljači, kupci, distributeri, itd.). Istovremeno, naglasak je stavljen na napore koje je potrebno uložiti kako bi se stvorila pogodna timska atmosfera kao i kreativna, konkurentska vizije. Stoga i sve prisutniji pritisak koji se vrši na dobavljače da svoje sposobnosti efikasno usmjere ka redukovanju nabavnih cijena komponenti i materijala, te shodno tome sve značajnija uloga koja im se pripisuje u postupku koncipiranja i realizacije strategije proizvoda.



Slika br.3. Uticaj Target Costing-a na formiranje trougla opstanka proizvoda

U konfontacionim uslovima privređivanja, savremenom instrumentu upravljanja troškovima, s obzirom na svoj širok, strateški pogled na trenutna, tržišna zbivanja, pripisuje se uloga moćnog oruđa, koji uz podršku kreativnih napora menadžmenta preduzeća kao i operativnog osoblja, involviranog u svim etapama ciklusa razvoja proizvoda doprinosi koncipiranju i razvijanju tržišno konkurentnih proizvoda preduzeća. Polazeći od činjenice da na jednom mjestu, odnosno u navedenom instrumentu, počiva široka ideja koja integriše (kako ideja na kojoj počiva bilo koji računovodstveni koncept tako i ideja koncepta koji imaju strateški pogled na zbivanja u uslovima privređivanja), to danas povodeći se principima i filozofijom svog poslovanja, doprinosi kreiranju proizvoda, koji ne samo da je stvoren uz potrebni iznos redukovanja troškova, već i sa potrebnim funkcionalnim performansama. Fundamentalna suština poslovanja savremenog preduzeća, počiva na njegovoj mogućnosti da blagovremeno uoči tržišta, odnosno kupce čije potrebe želi da zadovolji te shodno tome da stvori proizvod koji će posjedovati sve attribute koji u datom trenutku treba da zadovolje njegove definisane potrebe. Odnosno, blagovremenim, pažljivim i svestranim uočavanjem potreba kupaca, savremeno preduzeće, uz podršku novih sistema upravljanja troškovima, programima poboljšanja kvaliteta, itd., ima mogućnost da kreira optimalnu konkurentsku kombinaciju, koja podrazumijeva precizno određivanje cijena, kvaliteta i pouzdanost, vremena izlaska na tržište kao i visinu troška. Upravo u navedenom,

leži ključ uspjeha preduzeća koje posluje danas, u konfrontacionim uslovima privređivanja.

Zaključak

S obzirom na sve prisutniji trend porasta prefinjenijih i probirljivih zahtjeva potrošača, ulaganja u naprednu tehnologiju, intenziviranja konkurentnosti na svjetskoj tržišnoj sceni, dolazi do stvaranja pritiska na preduzeća da permanentno iznalaze načine za inoviranje i modifikovanje postojećih, kao i da kontinuirano radi na razvoju novih proizvoda. Danas, zone opstanka preduzeća postaju sve uže, čime su prednosti u konkurentskom nadmetanju male, tako da se nalaze u rukama strategije konfrontacije. Međutim, ukoliko se zone opstanka šire tako da pružaju mogućnost razvijanja disfunkcionalnog proizvoda koji ima, na jednoj strani visoku vrijednost jedne, dok na drugoj strani pokazuje niske vrijednosti ostalih strategijskih komponenti, proizvod će se naći u situaciji da svoje prednosti zasniva ili na karakteristici cijene, pri čemu se ulazi u domen generičke strategije vođstva u troškovima, ili pak strategiji diferencijacije, ukoliko svoje takamičenje gradi na karakteristici funkcionalnosti ili kvaliteta.

Literatura

1. Cooper, R., *When Lean Enterprises collide, Competing throught Confrontation*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts (USA), 1995.
2. Cooper, R., Slagmulder, R., *Target Costing and Value Engineering*, Productivity Press, Portland, Oregon (USA), 1997.
3. Creese, R., *"Cost Management in Lean Manufacturing Enterprises"*, AACE, International Transaction, 2000.
4. Malinić, S., *Upravljačko računovodstvo i obračun troukova i učinaka*, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2004.
5. Novićević, B., Jovanović, T., *"Upravljanje troškovima u visokokonkurentnom poslovnom okruženju"*, Računovodstvo, Časopis za računovodstvo, reviziju i poslovne finansije, Savez revizora i računovođa Srbije, 9-10/2004.
6. Sekerez, V., *"Koncept upravljanja na bazi ciljnih troškova"*, Zbornik radova sa XXXIV Simpozijuma računovođa i revizora Srbije, Zlatibor, 26-28.maj, 2005.
7. Sekerez, V., *"Upravljanje na osnovu ciljnih troškova-strategijski aspekt"*, Računovodstvo, Časopis za računovodstvo, reviziju i poslovne finansije, Savez revizora i računovođa Srbije, 5-6/2004.

8. Hilton, R., *Managerial Accounting*, Creating Value in a Dynamic Business Environment, McGraw-Hill Irwin, Fifth Edition, 2000.
9. Hendriksen, E., S., Van Breda, M., F., *Accounting Theory*, 5th edition, Homewood, III Irwin, 1992.

Rajko Novićević*

Funkcija upravljanja ljudskim resursima preduzeća i korporativna kultura

Abstract

Human resource management is a special management science segment. With properly human resource allocation an effective work division is realized, that is the most important factor of good, that is of an effective organization. Work division is mean as a process of concrete work task separation into smaller operations and their arrangement between organization members. In this way the labor will be performed by individuals not only by an individual.

It is right to say that human resource management function is one of the most important management and business functions that has important strategy and development dimensions. This function as well as other function of organization management is under different internal and external factor influence. The most important external factors are: society culture, economic system, work market, institutional conditions and like that. Internal factors, that have an important influence on this business function, other business functions and in an organization as a whole, especially are emphasize: organization greatness, business strategy, production equipment, corporate culture, activity type, organization development stages.

The culture has important implications on human resources in a company, their competence and motivation as well as on the work success. The culture as an environment one has great influence on human resource in a company and as a corporate one has less influence.

Key words: *human resources, human resource management, corporate culture.*

* Uprava za odbranu RCG, Podgorica

Uvod

Vijek koji je iza nas biće upamćen po raširenom korišćenju novih tehnologija, po brzom i čvrstom sprezi nauke, privrede i tržišta. Nauka i tehnologija su postale osnovne poluge civilizacijskog razvoja. Posledice i uticaj naučno – tehnološke revolucije osjećaju se u svim segmentima života i rada (tehnologiji rada, ulozi i položaju ljudskih resursa u procesu rada, razvoju i obrazovanju ljudskih resursa, sadržaju i ulozi funkcije upravljanja ljudskim resursima preduzeća, menadžmentu i dr.).

Mjesto i uloga ljudskih resursa u procesu proizvodnje iz korijena je promijenjena. Još od prve polovine XX vijeka (početak industrijske revolucije) uočen je značaj znanja, umjenja, sposobnosti i motivacije ljudskih resursa u procesu proizvodnje. Iznalazeni su različiti načini za njihovo motivisanje i unapređenje njihovih umnih, fizičkih i socijalnih karakteristika. Naučno – tehnološki progres ostavio je i ostavlja vidan pečat na sadržaj, zadatke i ulogu funkcije upravljanja ljudskim resursima preduzeća, unoseći niz novih rješenja i modela u cjelokupnoj djelatnosti funkcije upravljanja ljudskim resursima.

Izmijenjeni uslovi privređivanja, dinamičan tehničko – tehnološki razvoj, traži adekvatne odgovore od funkcije upravljanja ljudskim resursima preduzeća u pogledu pronalaženja adekvatnih profila ljudskih resursa, njihovog izbora, obrazovanja i razvoja, zaštite, nagrađivanja i dr. U takvim uslovima preduzeća koja u sebi ne sadrže elemente sopstvenog razvoja i usavršavanja osuđeno je na umiranje i propadanje jer neće biti u stanju da izdrži tržišnu utakmicu. Upravo to obilježje razvojnosti treba da nosi i izražava prevashodno funkcija upravljanja ljudskim resursima preduzeća. Ljudski resursi su ujedno i kreatori i nosioci i realizatori sveukupnog razvoja. Naravno, bilo bi potpuno pogrešno naučno – tehnološki progres vezivati samo za proizvodnju i procese koji se u okviru nje odvijaju, već ona predstavlja svojevrsan prevrat u svim oblastima života: socijalnom, kulturnom, političkom i svim drugim. Zahvaljujući tim promjenama, čovjek sa svojim kompetencijama dobija nov položaj u svijetu proizvodnih snaga. Čovjek kao kreator, učesnik i realizator svih promjena nastoji da omogući i stvori najoptimalnije uslove za samoaktuelizaciju svih komponenti svoje ličnosti.

Dakle, poslednjih decenija (naročito zadnjih 10-15 godina) znatno je promijenjen stav menadžmenta, organa upravljanja i kolektiva u cjelini prema funkciji upravljanja ljudskim resursima preduzeća. Stručnjacima iz oblasti menadžmenta ljudskih resursa nije samo promijenjen naziv već i njihov faktički položaj u preduzeću. Oni su sada dio najvišeg nivoa rukovođenja i sve se više pridaje značaj i

uviđa neophodnost njihove posebne edukacije i pripreme za obavljanje složenih poslova iz oblasti menadžmenta ljudskih resursa.

Koliki je značaj i uticaj kulture društva, a samim tim i korporativne kulture jer je ona njen integralni dio, na privredni razvoj u cjelini, moguće je sagledati na primjeru velikog broja razvijenih zemalja kao što su SAD, Njemačka, Japan i dr. Pomenute zemlje nijesu postale najbogatije zbog svoje veličine i prirodnih resursa već prevashodno zbog njegovanja kulturoloških vrijednosti u kojima su kompetencije, jednakost šansi, uzajamno poštovanje i povjerenje i preduzetnički duh na samom vrhu vrijednosne ljestvice.

1. Pojam, razvoj i značaj funkcije upravljanja ljudskim resursima preduzeća

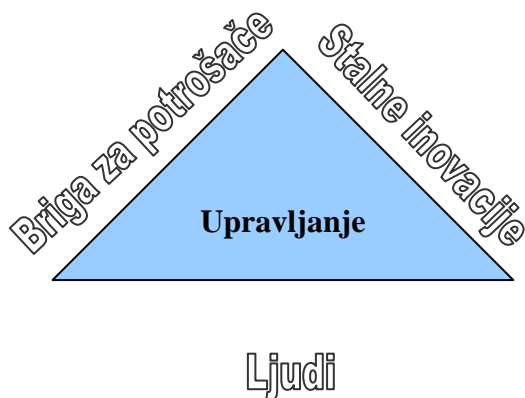
Kada je riječ o definisanju funkcija preduzeća postoje brojni problemi i razlike u pristupu različitih autora što je u ostalom slučaj i sa definisanjem funkcije upravljanja ljudskim resursima. Bez obzira na svu širinu, kompleksnost i značaj funkcije upravljanja ljudskim resursima, pojedini autori ovu funkciju ne vide niti je definišu kao posebnu funkciju.

D. Kavran[1] pod funkcijom upravljanja ljudskim resursima (kadrovskom) podrazumijeva jedinstvo svih djelatnosti povezanih sa planiranjem, prijemom, rasporedom, razvojem i prestankom rada ljudskih resursa (kadrova). Koristeći sistemsku terminologiju, on pod istim pojmom podrazumijeva planiranje, koordiniranje, kontrolu i razvoj mreže kadrovskih procesa u preduzeću koji se odnose na: 1) procjenu kadrovskih potreba, 2) iznalaženje kadrovskih resursa, 3) pribavljanje, 4) odabiranje, 5) razmjestaj, 6) premještaj, 7) obrazovanje, 8) informisanje, 9) socijalnu sigurnost i radne odnose, 10) zaštitu, 11) raspodjelu dohodaka i 12) proučavanje i razvoj organizacionih odnosa u preduzeću. Kod mnogih drugih autora definisanje funkcije upravljanja ljudskim resursima je veoma slično ili skoro identično. S. Čamilović[2] funkciju upravljanja ljudskim resursima preduzeća definiše kao obavljanje djelatnosti ili grupa aktivnosti kojima se ostvaruju određeni zadaci vezani za ljudske resurse u preduzeću od strane organa upravljanja, menadžmenta i organizacione jedinice iz domena ljudskih resursa, i to u skladu sa zahtjevima procesa rada u preduzeću i zahtjevima okruženja koji potiču iz društveno – ekonomskih odnosa. F. Bahtijarević[3] pod funkcijom upravljanja ljudskim resursima podrazumijeva objedinjavanje poslova i zadataka vezanih za ljude, njihovo pribavljanje, izbor, obrazovanje i druge aktivnosti osiguravanja i razvoja zaposlenih.

Zadnjih decenija XX vijeka mjesto i uloga ljudskih resursa preduzeća je znatno promijenjena. Promjene su izazvane prevashodno burnim tehničko – tehnološkim razvojem koji je nametnuo potrebu za novim rješenjima i pristupima problemima upravljanja ljudskim resursima. Zbog velikog značaja ljudskih resursa i njihovog presudnog uticaja na uspješnost poslovanja preduzeća tradicionalni pristup upravljanju ljudskim resursima biva prevaziđen. U osnovne osobenosti i nedostatke tradicionalnih metoda upravljanja ljudskim resursima ubrajamo:

- poslovi vezani za ljudske resurse nijesu bili u centru pažnje menadžmenta preduzeća već na njegovoj periferiji. Takva marginalna uloga stručnjaka iz oblasti menadžmenta ljudskih resursa proizašla je iz samog organizacionog nivoa u rukovodnoj hijerarhiji preduzeća koju su oni zauzimali (najčešće su to bila mjesta savjetnika);
- stručnjaci iz domena menadžmenta ljudskih resursa smatrani su, od strane menadžmenta preduzeća, zaštitnicima interesa zaposlenih što je, po njihovom mišljenju, predstavljalo značajnu prepreku realizaciji ciljeva preduzeća;
- upravljanje ljudskim resursima posmatralo se kao djelatnost koja ne iziskuje posebnu specijalističku pripremu niti zahtijeva posebno edukovane stručnjake, te su na taj način službe ljudskih resursa svedene na pravno-personalne službe, čime su se one u suštini i bavile;
- odsustvo stručnjaka iz oblasti menadžmenta ljudskih resursa snižavalo je autoritet pojedinaca koji su obavljali te poslove kao i profesije uopšte u očima menadžmenta svih nivoa.

Na fonu radikalnih promjena u korporativnom menadžmentu zadnjih nekoliko decenija sagledan je značaj ljudskih resursa i upravljanja njima mada su ostaci tradicionalnog pristupa ovoj značajnoj djelatnosti još uvijek, u određenoj mjeri, prisutni. Novi pristup ljudskim resursima preduzeća izložen je u konceptu menadžmenta ljudskih resursa (Human Resource Management). Menadžment ljudskih resursa pokušava iznaći rješenja za brojne zahtjeve savremenog poslovanja vezana za najvažnije resurse preduzeća, ljudske resurse, od pribavljanja i zapošljavanja, preko motivacije, treninga, razvoja i zadržavanja ljudskih resursa u preduzeću. Menadžment ljudskih resursa predstavlja specifičanu filozofiju i pristup menadžmentu koji ljudske resurse tretira kao najvažnije i koji, ujedno, predstavljaju ključnu stratejsku i konkurentsku prednost organizacija. Temeljne odrednice ovakvog koncepta upravljanja ljudskim resursima predstavlja trougao sa tri temeljne i međusobno povezane orijentacije, slika 1.[4]



Slika 1. Osnovna određenja savremenog upravljanja

Iz slike 1. se zaključuje da su ljudi osnov i temelj za zadovoljne potrošače određenih proizvoda i kreatori stalnih inovacija i stvaralaštva. Imajući to u vidu može se jasno uočiti povezanost funkcije upravljanja ljudskim resursima i strategije preduzeća, odnosno strategijska dimenzija ove poslovne funkcije. O značaju ovakvog prilaza ljudskim resursima preduzeća najbolje svjedoči stav Konosuke Matasushite, vlasnika i osnivača velike elektronske fabrike, koji kaže:[5] "Kad je moja kompanija bila još mala, često sam govorio svojim zaposlenima da kada ih kupci pitaju »Šta proizvodi vaša kompanija«, trebaju da odgovore »Matushita Electric proizvodi ljude. Takođe, proizvodimo električne aparate, ali prvo i prije svega, kompanija pravi ljude«". Konkurencija u poslovanju zadnjih decenija je narasla i povećala važnost produktivnosti do neslučenih razmjera. Opstati i uspješno poslovati u takvim okolnostima moguće je jedino ako organizacija (preduzeće), kako to ističu D. DeCenzo i S. Robbins, [6] "unajmi najbolje kandidate bez obzira na rasu, pol, naciju i sl."

Upravljanje ljudskim resursima kao poslovna funkcija objedinjuje poslove i zadatke vezane za ljude, njihovo pribavljanje, izbor, obrazovanje i druge aktivnosti osiguravanja i razvoja zaposlenih. Ova je poslovna funkcija prošla mnoge faze razvoja, od one kad je u okviru svoje djelatnosti obuhvatala izbor, razmještaj na poslove i čuvanje personalnih podataka, preko stručnog osposobljavanja, pa sve do formulisanja politike koja maksimizira integraciju svih zaposlenih u preduzeću, razvija zainteresovanost ljudi, fleksibilnost i kvalitet rada čime se usklađuje interes preduzeća i njegovih zaposlenih. Posljednjih decenija razvija se potpuno nova filozofija menadžmenta koja označava povratak čovjeku kao kompleksnom i jedinstvenom, emocionalnom i iracionalnom, a ne isključivo racioanalnom biću. Nova poslovna filozofija i njena uspješna primjena zahtijeva od menadžera poštovanje bitnih karakteristika:[7] povjerenja, decentralizaciju i distribuciju

informacija i znanja, obrazovanje i obučavanje vještina, jasne uloge i odgovornosti, slobodu djelovanja, povratne informacije, motivisanje i potkrepljenje i resurse potrebne za djelovanje.

Dakle, funkcija upravljanja ljudskim resursima je jedna od najznačajnijih poslovnih funkcija preduzeća koja nastaje tehničkom podjelom rada u okviru izvršne funkcije preduzeća. Značaj ove funkcije proizilazi iz činjenice što su aktivnosti koje se odvijaju u okviru nje usmjerene, i odnose se, na najvažniji resurs svakog preduzeća, na ljudske resurse. Osnovni faktor proizvodnje jeste čovjek, jer se on istovremeno javlja kao njen organizator, rukovodilac i izvršilac. Otuda proizilazi širina djelovanja funkcije upravljanja ljudskim resursima koja je po svom karakteru najšira funkcija preduzeća. Funkcija upravljanja ljudskim resursima treba da rješava probleme poslovanja i razvoja sa aspekta ljudskih resursa, a ne samo da rješava probleme ljudi, i da, kako se to nekada smatralo, bude zaštitnik zaposlenih i njihovih interesa.

2. Ciljevi i zadaci funkcije upravljanja ljudskim resursima i osnove za njeno obavljanje

Neophodan uslov za racionalno funkcionisanje svakog preduzeća jeste, prije svega, racionalno korišćenje svih resursa preduzeća pa tako i ljudskih resursa. Usklađivanje ljudskih resursa preduzeća sa drugim resursima obavlja se kroz čitav niz djelatnosti u okviru funkcije upravljanja ljudskim resursima preduzeća. Ako se pođe od osnovnog objašnjenja pojma menadžmenta "kao vještine obavljanja poslova pomoću ljudi i preko ljudi", i činjenice da ljudski resursi sa svojim kompetencijama i motivisanošću imaju opredeljujuću ulogu u svim funkcijama preduzeća, ne treba posebno dokazivati značaj, širinu i svu kompleksnost funkcije upravljanja ljudskim resursima preduzeća. Zadaci funkcije upravljanja ljudskim resursima preduzeća proizilaze iz ciljeva funkcije upravljanja ljudskim resursima i predstavljaju njihovu konkretizaciju. Osnovni ciljevi funkcije upravljanja ljudskim resursima bili bi:

- povećanje konkurentne sposobnosti preduzeća u uslovima sve turbulentnijeg okruženja;
- povećanje efektivnosti rada i proizvodnje, tj. radne uspješnosti zaposlenih razvojem njihovih kompetencija i motivacije sa ciljem ostvarenja maksimalnog profita;
- obezbjeđenje visoke socijalne efektivnosti u funkcionisanju preduzeća kroz usklađivanje ciljeva preduzeća sa ciljevima zaposlenih.

S obzirom na svu širinu, značaj i kompleksnost navedenih ciljeva funkcije upravljanja ljudskim resursima u okviru nje obavlja se niz zadataka usmjerenih, prije

svega, na obezbjeđenje potrebnih profila ljudskih resursa za obavljanje poslova u okviru ostalih poslovnih funkcija, odnosno preduzeća u cjelini. S. Čamilović[2] ističe da je osnovni zadatak funkcije upravljanja ljudskim resursima da uklopi razvoj ljudskih resursa u dugoročni razvoj preduzeća i da pribavi, prilagodi, podstakne i razvija optimalne profile ljudskih resursa neophodne za ostvarivanje dugoročnih ciljeva preduzeća. Da bi se uspješno realizovali ciljevi funkcije upravljanja ljudskim resursima, E. Maslov ističe da je nužno realizovati sledeće zadatke:[8]

- obezbjeđenje potreba preduzeća za ljudskim resursima po broju i stručnosti;
- dostizanje saglasnosti između organizaciono – tehničke strukture proizvodnog potencijala i strukture radnog potencijala;
- potpuno i efektivno ispoljavanje potencijala zaposlenih i preduzeća u cjelini;
- obezbjeđenje uslova za visokoproduktivan rad, visok nivo organizovanosti, motivisanosti, samodiscipline, viši nivo uzajamnog rada i saradnje;
- zadržavanje zaposlenih u preduzeću, formiranje stabilne radne sredine kao uslova za obezbjeđenje potrebnog broja i kvaliteta ljudskih resursa imajući u vidu i njihovo trošenje (pribavljanje i razvoj ljudskih resursa);
- obezbjeđenje uslova za realizaciju želja, potreba i interesa zaposlenih u pogledu sadržaja rada, uslova rada, stručnosti, mogućnosti profesionalnog, stručnog i službenog napredovanja;
- postizanje saglasnosti između proizvodnih i socijalnih zahtjeva (uspostavljanje balansa između interesa preduzeća i interesa ljudskih resursa);
- povećanje efektivnosti i efikasnosti upravljanja ljudskim resursima, dostizanje ciljeva upravljanja smanjenjem troškova istih.

Da bi mogla uspješno obaviti ovako složene aktivnosti, funkcija upravljanja ljudskim resursima se mora karakterisati elementima razvojnosti koje mora sadržavati i koji moraju biti usmjereni na iznalaženju novih konceptijskih prihvatljivijih rješenja u svim područjima svoje djelatnosti počev od procesa pribavljanja, pa preko raspoređivanja, usmjeravanja i praćenja razvoja ljudskih resursa, njihove zaštite, nagrađivanja i dr.

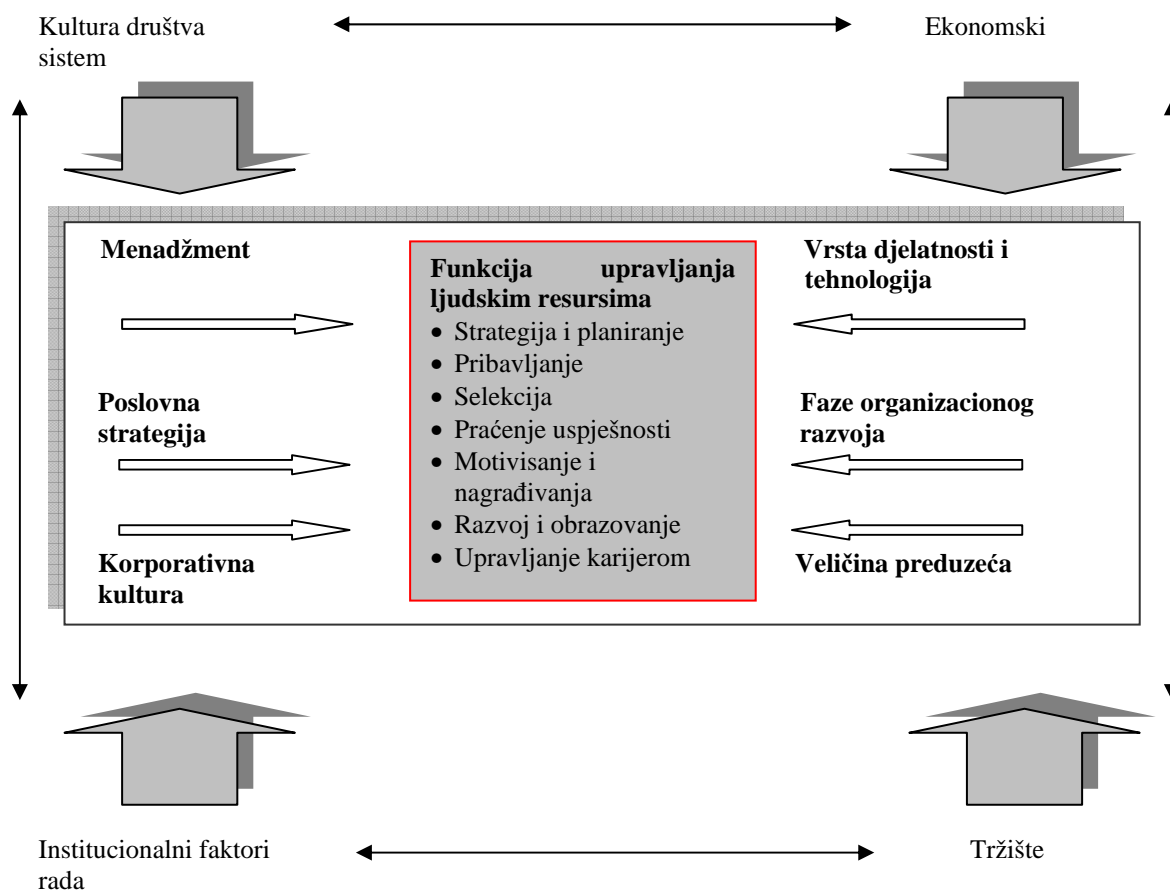
Ostale funkcije preduzeća, obavljanje djelatnosti u okviru njih, njihov razvoj, u direktnoj je zavisnosti od funkcije upravljanja ljudskim resursima. Funkcija upravljanja ljudskim resursima je ta koja obezbjeđuje potrebne profile ljudskih resursa za obavljanje poslova u okviru drugih funkcija. Samim tim i razvoj ostalih funkcija preduzeća direktno je vezan za razvoj funkcije upravljanja ljudskim resursima. Dakle, osnovni zadatak funkcije upravljanja ljudskim resursima je u pripremi adekvatne strukture ljudskih resursa za potrebe ostalih funkcija preduzeća.

Po prirodi svoje djelatnosti, za razliku od ostalih funkcija preduzeća, funkcija upravljanja ljudskim resursima, odnosno njena aktivnost usmjerena je na zadovoljavanje potreba nesmetanog odvijanja proizvodnog procesa ali i na zadovoljavanje individualnih potreba ljudskih resursa preduzeća. Bez zadovoljavanja individualnih ljudskih potreba nema ni adekvatnog radnog angažovanja zaposlenih što neminovno dovodi do nezadovoljstva i slabih radnih rezultata. Često se individualne potrebe znatno razlikuju od potreba preduzeća, čak mogu biti i u suprotnosti, pa je i proces njihovog usklađivanja i zadovoljavanja veoma složen. Da bi se izbjegla, odnosno ublažila supotstavljanja između ovih potreba i tako izbjegli konflikti koji mogu biti jako štetni, funkcija upravljanja ljudskim resursima mora iznalaziti najoptimalnija rješenja ne zapostavljajući ni jedne ni druge potrebe. U prevladavanju ovih teškoća značajnu ulogu može da odigra pravilno izgrađena korporativna kultura preduzeća koja za posledicu ima pozitivnu socijalnu klimu i dobre međuljudske odnose. Nema uspješnog rada niti razvoja preduzeća bez adekvatne korporativne kulture i izgradnje zdravih međuljudskih odnosa. To je veoma značajan segment djelovanja funkcije upravljanja ljudskim resursima preduzeća, jer će se ljudski potencijali iskazati u potpunosti samo u sredinama sa izgrađenim zdravim međuljudskim odnosima koji će im omogućiti izgradnju pozitivnog odnosa prema radu i zacrtanim opštim vrijednostima i ciljevima preduzeća.

3. Makro kultura i njene implikacije na korporativnu kulturu

S pravom se može konstatovati da je funkcija upravljanja ljudskim resursima jedna od najvažnijih menadžerskih i poslovnih funkcija koja ima bitne strategijske i razvojne dimenzije. Kao takvu, na nju, kao uostalom i na sve aktivnosti upravljanja preduzećem i na samo preduzeće, značajan uticaj ima niz unutrašnjih i spoljnih faktora. Među najznačajnije spoljne faktore identifikuju se kultura društva, ekonomski sistem, tržište rada, institucionalni uslovi i sl. Unutrašnji faktori, koji imaju značajan uticaj na ovu poslovnu funkciju, ostale poslovne funkcije i preduzeće u cjelini, posebno se apostrofiraju: veličina preduzeća (organizacije), poslovna strategija, tehnološka opremljenost, korporativna kultura, vrsta djelatnosti, faze organizacionog razvoja (Slika 2[3]).

Posebno značajne implikacije na ljudske resurse preduzeća, njihove kompetencije i motivaciju, a samim tim i radnu uspješnost, ima kultura i to na makro nivou, kao kultura sredine i mikro nivou kao korporativna kultura. Zbog toga je veoma značajno navesti osnovne odrednice kulturološkog miljea i vrijednosnog sistema sredine u kojoj posluje preduzeće i koga u sebi nose ljudski resursi. Usvojene i preovlađujuće kulturne vrijednosti i izgrađen vrijednosni sistem u znatnoj mjeri determiniše ukupno ponašanje ljudskih resursa.



Slika 2. Faktori koji utiču na funkciju upravljanja ljudskim resursima

Kultura predstavlja jedno od najbitnijih obilježja ljudske vrste i jedino je ljudska vrsta i posjeduje. Zbog svoje izuzetne kompleksnosti i složenosti različiti autori različito vide i definišu kulturu. Tako W. Wilkie[10] kulturu posmatra kao složenu cjelinu koja uključuje znanja, vjerovanja, umjetnost, moral, običaje i sve druge sposobnosti i navike koje je čovjek stekao kao član društva. H. Koontz i H. Weihrich[11] kulturu vide kao opšti obrazac ponašanja povezan sa vrijednostima i vjerovanjima koja se razvijaju tokom vremena. Čini se, najprimjerenija definicija kulture sa stanovišta menadžmenta ljudskih resursa je ona koju daje G. Hofstede[12], a koji pod kulturom podrazumijeva "kolektivno programiranje svijesti (mind) koja razlikuje članove jedne grupe ili kategorije ljudi od druge". Iz mnoštva definicija i određenja kulture može se zaključiti da kulturne vrijednosti u suštini predstavljaju ono što je dobro, pravilno, opšteprihvaćeno i poželjno za svakog člana određene zajednice.

Crnogorski privredni sistem se danas nalazi u stanje duboke funkcionalne krize. Jasno je da za prevladavanje takvog stanja nije dovoljno izvršiti promjene u organizacionim strukturama preduzeća već su neophodne i promjene obrasca sveukupnog promišljanja i pristupa radu i svemu onome što je vezano za njega. Tranzicija je nužna, ali ne samo na polju vlasništva i tehnologija, već tranzicija ukupnog promišljanja, odnosno svijesti ljudi.

Kultura predstavlja, u izvjesnom smislu, način percepcije svijeta koji okružuje članove određenog socijalnog sistema, njihovo razmišljanje i ponašanje. Stoga je veoma značajno kulturu posmatrati višedimenzionalno i to na makro (društvenom) i mikro nivou, odnosno nivou preduzeća. Korporativnu kulturu, odnosno kulturu preduzeća nije moguće posmatrati izolovano i nezavisno od opšte prihvaćenih kulturnih normi i načela sredine u kojoj preduzeće i njegovo ljudski resursi egzistiraju i od kojih potiču. Kultura naših preduzeća nosi sva obilježja opšte prihvaćenih društvenih normi, odnosno društvene kulture. Dugo godina važeći kulturološki obrazac na našim prostorima izveden je iz pretpostavke o "ograničenom dobru" (Obradović, 1982.).[9] Pretpostavka o ograničenom dobru potiče od vremena kada je zemlja bila jedini i glavni ekonomski resurs i koja je po svojoj prirodi bila i fizički ograničena. To se vezuje za period tradicionalne agrarne zajednice i odgovaralo je njenim svojstvima i obilježjima. Ovakva pretpostavka nije nestala sa pojavom industrijskog načina proizvodnje već se zadržala do današnjih dana. Negacija ovakve pretpostavke sadržana je i oličena u američkoj kulturi u čijoj osnovi je pretpostavka o "neograničenim mogućnostima". Ovakva pretpostavka je u potpunosti suprotstavljena pretpostavci o "ograničenim dobrima" i polazi od vjerovanja da su ekonomska dobra i resursi neograničeni te da svako ko je za to sposoban može uvećavati svoje bogatstvo bez bojazni da će time nekome drugome umanjiti prostor i šanse za isto. Ovakva bazična pretpostavka inkorporirana u kulturološkom miljeu SAD u potpunosti je prenijeta i na mikro nivo, odnosno nivo preduzeća kroz kapital i znanje koji su postali najvažniji faktori proizvodnje.

Iz pretpostavke o ograničenom dobru izvedene su dvije dominantne vrijednosti u našoj kulturi: egalitarizam i kolektivizam.[9] Ove dominantne vrijednosti našeg kulturnog miljea u potpunosti su prenijete i na nivo preduzeća. U osnovi egalitarizma sadržana je pretpostavka o približno jednakoj sposobnosti svih ljudi te da zbog toga treba da budu i jednako nagrađeni. Egalitarna raspodjela pretpostavlja da svako prisvajanje, bilo da se radi o ekonomskim dobrima, moći, ugledu itd., iznad nekog zacrtanog prosjeka je nedopustivo i nepravedno jer taj "višak" je morao biti oduzet nekom drugom. Preovlađujuće vrijednosti u našoj kulturi kakve su egalitarizam i kolektivizam, čije je izvorište u tradicionalnoj agrarnoj zajednici, a pozitivno tlo je našla u dugogodišnjoj vladavini komunističke ideologije i njene

vrijednosne orijentacije, za posledicu imaju čitav niz vrijednosnih normi i stavova koji opredjeljuju ponašanje ljudi. Tako N. Janićijević i S. Milovanović[9] navode sledeće norme i stavove proizašle iz ovakvih vrijednosnih i kulturoloških orijentacija: (1) redistribucija, (2) antipreduzetništvo, (3) antiintelektualizam i (4) negativan stav prema promjenama.

1.Redistribucija - podrazumijeva pravednu raspodjelu stečenih dobara svim članovima određene socijalne zajednice i za obavljanje te uloge potreban je odgovarajući redistributivni centar. Na nivou malih zajednica tu ulogu izvršava najstariji član te zajednice, kako je to bilo u tradicionalnoj seljačkoj zajednici. U savremenim uslovima tu ulogu preuzima država pa otuda etatizam u našoj kulturi ima tako snažnu podršku. Pri raspodjeli određenih dobara država vodi računa da ona bude ravnopravna i pravedna.

2. Antipreduzetništvo - imajući u vidu osnovna obilježja, karakteristike i filozofiju preduzetništva, egalitarna vrijednosna orijentacija po svojoj prirodi ne dopušta nikakve vidove preduzetništva već preduzetništvo i po toj osnovi stvaranje profita tretira kao nemoral, kriminal i lopovluk.

3. Antiintelektualizam – egalitarizam kao vrijednosna orijentacija nastao je u vrijeme tradicionalne agrarne zajednice u kojoj je preovlađujući oblik bila poljoprivredna proizvodnja i to bez ikakvog udjela i uloge intelektualnog rada. Otuda i potiče negativan stav egalitarizma prema intelektualnom radu i intelektualcima i uopšte prema kompetencijama ljudskih resursa ne smatrajući ih primarnim.

4. Negativan stav prema promjenama takođe ima svoje utemeljenje u obilježjima tradicionalne agrarne proizvodnje u kojoj nije uvažavan niti primjenjivan nikakav intelektualni rad koji bi pridonosio njenom osavremenjavanju i samim tim promjenama u njenom odvijanju.

Ovakav kulturni obrazac u savremenim uslovima privređivanja, koji karakteriše preduzetništvo i tržišna privreda, postaje potpuno nekompatibilan. Potrebna je, dakle, sveobuhvatna promjena ne samo organizacije preduzeća, pravnih normi, već i kulturoloških odrednica, odnosno promjena sveukupnog miljea u kojima egzistiraju preduzeća. Danas smo još uvijek svjedoci određenog dualizma gdje istovremeno egzistira stari tradicionalni kulturni obrazac i dosta sporo nastupa novi i to prevashodno u obliku privatnog vlasništva i preduzetništva. Po svojoj suštini privatno vlasništvo je nespojivo sa tradicionalnim kulturnim obrascem pa će u skladu sa brzinom njegovog razvoja direktno zavisiti i brzina implementacije novog kulturnog koncepta, a koji će po svojim karakteristikam biti kompatibilan savremenim uslovima privređivanja. Taj novi kulturni model mora biti u svemu negacija tradicionalnog modela. Egalitarizam kao vrijednosna orijentacija mora nestati zbog činjenice da svi ljudi nemaju iste sposobnosti, niti raspolažu istim

znanjima. Umjesto pravedne i jednake raspodjele potrebno je pružiti jednake šanse, a umjesto kolektivismu treba pružiti šansu individualizmu i preduzetništvu.

Kultura se, dakle, u savremenom značenju mora posmatrati kao dostignuće ljudske zajednice koja služi razvoju čovjeka i društva kao cjeline. U najširem poimanju pod kulturom se, kako to ističe R. Božović[13], “sve više shvata način života (nivo života, stil života, kvalitet života, standard života), a ne svečanost i svetkovina. Na taj način kultura se ne odvaja od ljudskog života čovekovog svakodnevlja. Ona razvija čovekove urođene sposobnosti i unapređuje unutrašnje kvalitete života, podstiče intelektualne, duhovne i moralne vrednosti pojedinca i društva. Zato nije neobično da se kultura vidi kao ‘uslov za sve ostalo’ što se određuje kao stav i kao komunikacija.”

3.1 Korporativna kultura

3.1.1 Pojam, karakteristike i funkcija korporativne kulture

Koliki je značaj i uticaj kulture društva, a samim tim i korporativne kulture jer je ona njen integralni dio, na privredni razvoj u cjelini, moguće je sagledati na primjeru velikog broja razvijenih zemalja. Već pomenuti primjer SAD, pa i drugih razvijenih zemalja kao što su Njemačka, Japan i dr., to najbolje ilustruje. Pomenute zemlje nijesu postale najbogatije zbog svoje veličine i prirodnih resursa već prevashodno zbog njegovanja kulturoloških vrijednosti u kojima su kompetencije, jednakost šansi, uzajamno poštovanje i povjerenje i preduzetnički duh na samom vrhu vrijednosne ljestvice. I. Adižes[14] navodi da za uspjeh nije dovoljno imati samo preduzetnički duh već je nužno posjedovati i kulturu uzajamnog poštovanja i povjerenja u kojoj preduzetnički duh može da se posije i njeguje sa uspjehom. Za uspješnu žetvu nije dovoljno samo kvalitetno sjeme, već i kvalitetna zemlja na kojoj se usjevi gaje. Koncept korporativne kulture je na našim prostorima sasvim nov i još uvijek veoma nepoznat pojam. Korporativna kultura nosi sva obilježja društvene kulture, odnosno kulture sredine u kojoj preduzeće egzistira.

U definisanju korporativne kulture i određivanju njenog sadržaja među različitim autorima postoje značajne razlike. Zato se, s pravom, može reći da postoji onoliko definicija korporativne kulture koliko postoji i autora koji se bave ovim veoma značajnim konceptom. Tako V. Milićević[15] u kulturu preduzeća uključuje zajednički sistem vrijednosti, pravila, vjerovanja, stavove, motive, percipiranje nagrade i sklonost promjenama članova organizacije, kao i priče, rituale, heroje, simbole i jezik organizacije. S. Certo i J. Peter[16] korporativnu kulturu definišu kao sistem učešća u vrijednostima i stavovima koji utiču na efektivnost formulacije

strategije i njene implementacije. E. Aksenova[17] korporativnu kulturu vidi kao složeni kompleks pretpostavki bezuslovno prihvaćenih od svih zaposlenih u preduzeću i zadati opšti okvir ponašanja koji donosi veći ugled organizaciji. N. Janićijević[18] pod pojmom korporativne kulture podrazumijeva: “sistem pretpostavki, verovanja, vrednosti i normi ponašanja koje su članovi jedne organizacije razvili i usvojili kroz zajedničko iskustvo i koji usmeravaju njihovo mišljenje i ponašanje.” Iz navedenih definicija proizilazi da korporativna kultura, u svojoj svjesnoj i nesvjesnoj sferi, utiče na ponašanje ljudskih resursa. Taj uticaj se ispoljava u pravcu motivisanog ponašanja radi realizacije postavljenih zadataka jer kultura preduzeća je tijesno povezana sa prirodom i karakterom zadataka preduzeća. Svaki zadatak ima svoje specifičnosti i da bi se on uspješno obavio nužno je specifično i samo za njega primjereno ponašanje onih koji ga izvršavaju.

Korporativnu kulturu čini čitav niz psiholoških, socijalnih i materijalnih činilaca koji predstavljaju osobenost preduzeća. Izgrađenom korporativnom kulturom se smatra ona kultura u kojoj zajednički interes, interes preduzeća, predstavlja i svojevrsni skup pojedinačnih interesa zaposlenih. Preduzeće kao privredni ali istovremeno i mikro socijalni sistem ima budućnost samo u slučaju kada osim zajedničkih uvažava i realizuje i pojedinačne ciljeve ljudskih resursa preduzeća. Na taj način je moguće povećati vitalnost preduzeća jer će ljudi koji u njemu rade biti više posvećeni realizaciji ciljeva preduzeća, biće više motivisani i preduzeće će smatrati svojim. Brojna istraživanja su pokazala da uspješne kompanije u razvijenim zemljama imaju, po pravilu, precizno definisanu korporativnu kulturu koja kao takva predstavlja zajednički sistem vrijednosti koji dijele svi zaposleni.

Kultura koja potencira i njeguje uzajamnu posvećenost ljudi preduzeću i preduzeća ljudima stvara povoljnu klimu za realizaciju dugoročnih ciljeva i interesa kako preduzeća tako i zaposlenih u njemu. Sve to za rezultat ima ostvarivanje vizije i misije preduzeća, odnosno ciljeva zbog kojih je i osnovano. S. Čamilović naglašava da se funkcije kulture određenog preduzeća u osnovi svode na obezbjeđivanje:[19] a) efikasnijeg ostvarivanja razvojne, poslovne i politike pribavljanja i razvoja ljudskih resursa preduzeća i ugrađivanja u njih elemenata koji se eksplicitno ili implicitno odnose na kulturu preduzeća; b) stvaranja pozitivnih stavova prema preduzeću i radu, koji treba da predstavljaju jednu od osnova za maksimalno korišćenje radnog potencijala zaposlenih; c) stvaranja pozitivnog poslovnog imidža kod poslovnih partnera; d) efikasnijeg razvijanja, odnosno izgrađivanja komponenti organizacije i tehnoloških procesa koji se odnose na organizacionu kulturu; e) podizanje kvaliteta rukovođenja i na toj osnovi i kvaliteta ukupnog rada u preduzeću; f) kvalitetnog i produktivnijeg obavljanja svih poslova i radnih zadataka; g) stvaranje dobrih i stabilnih međuljudskih odnosa u kolektivu; h) unapređivanja odvijanja kadrovskih procesa kojima se utvrđuje ili sprovodi kultura preduzeća; i)

estetskog oplemenjivanja poslovnog ambijenta preduzeća kao sredstva za stvaranje pozitivnog imidža kod poslovnih partnera i prijatnog ambijenta za rad, kao jedne od osnova za podizanje produktivnosti i kvaliteta rada i dr.

Ovakav model i pravac izgradnje korporativne kulture je posebno značajan u uslovima turbulentnosti promjena koje karakterišu savremene uslove privređivanja. Adaptacija preduzeća, a posebno njegovog najvažnijeg resursa – ljudskih resursa, na nastale promjene, znatno je sporije od vremena nastajanja tih promjena. Stoga korporativnu kulturu ne treba posmatrati statično već njene osnovne karakteristika moraju biti razvojnost, dinamičnost i adaptivnost. Imajući u vidu karakteristike sadašnjeg i budućeg poslovanja preduzeća, kojeg karakteriše visok stepen nestabilnosti i neizvjesnosti u takvim uslovima preduzeće mora odgovoriti stvaranjem inovativne atmosfere i sposobnošću za fleksibilno reagovanje, tj. spremnošću za brzo preduzimanje mjera usmjerenih na promjene. Takvoj orijentaciji primjeren je tip vitalne korporativne kulture koju karakteriše usmjerenost ka inovacijama, visoka povezanost i posvećenost zaposlenih i preduzeća, visok stepen odgovornosti zaposlenih, kult znanja i permanentnog usavršavanja zaposlenih, međusobno poštovanje i povjerenje, vjera u uspjeh i sl.

Imajući u vidu sva obilježja korporativne kulture jasno je da je za njen razvoj i izgradnju potrebno znatno duže vrijeme. To iz razloga što se korporativna kultura temelji, odnosno nalazi svoje izvorište na izgrađenom vrijednosnom sistemu društva, a za zemlje u tranziciji, kakva je i naša, u kojima još uvijek postoje paralelno stari i prevaziđeni vrijednosni sistem, a sporo se uspostavlja novi, čini da ovaj proces bude znatno sporiji.

Zaključak

Kreatori svih razvojnih komponenti su ljudski resursi, sa svojim kompetencijama, motivisanošću i isukstvom. Oni su pokretači, organizatori i realizatori cjelokupnog razvoja i kao takvi neophodno je da u sebi sadrže elemente sopstvenog razvoja. Na osnovu svega toga funkcija upravljanja ljudskim resursima preduzeća, u uslovima sveopšteg naučno – tehnološkog razvoja, dobija na širini i značaju uloge koju izvršava. Poznata je činjenica da se o materijalnim resursima zna mnogo više nego o ljudskim što nam ukazuje na izvore u kojima se krije energija za ubrzaniji društveni razvoj. Kroz funkciju upravljanja ljudskim resursima nužno je aktivirati ukupne sposobnosti ljudskih resursa i njihovo optimalno povezivanje sa savremenim sredstvima rada čime se unapređuje odvijanje procesa rada. Realizacija ciljeva i zadataka funkcije upravljanja ljudskim resursima determinisana je stepenom izgrađenosti korporativne kulture te, s toga, korporativna kultura koja potencira i

njeguje uzajamnu posvećenost ljudi preduzeću i preduzeća ljudima stvara povoljnu klimu za realizaciju dugoročnih ciljeva i interesa kako preduzeća tako i zaposlenih u njemu. Sve to za rezultat ima ostvarivanje vizije i misije preduzeća, odnosno ciljeva zbog kojih je i osnovano.

Literatura

1. Kavran D.: *Organizacija, kadrovi i rukovođenje*, Naučna knjiga, Beograd, 1991.
2. Čamilović S.: *Kadrovski procesi*, Tekon - Tehnokonsalting, Beograd, 2000.
3. Bahtijarević F. Š.: *Management ljudskim potencijalima*, Golden Marketing, Zagreb, 1999.
4. Peters T., Austin N.: *A Passion for Excellence*, Random House, New York, 1985.
5. Cascio W. F.: *Managing Human Resources: Productivity, Quality of Work Life, Profits*, McGraw Hill, New York, 1995.
6. DeCenzo D.A., Robbins S.P.: *Human Resource Management – Sixth Edition*, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1999.
7. <http://www.poslovniforum.hr/management/upravljanjeljudskimpotencijalima.asp>
8. Maslov E.V.: *Upravljenje personalom predprijetaja*, INFRA – M, Novosibirsk, 2000.
9. Janićijević N., Milovanović V.: *Kultura i moć u organizacionoj transformaciji jugoslovenskih preduzeća*, Ekonomski anali, Beograd, 1991.
10. Maričić B.: *Ponašanje potrošača*, Savremena administracija, Beograd, 1999.
11. Koontz H., Weihrich H.: *Essentials of Management*, 5 th ed., McGraw Hill, New York, 1990.
12. Hofstede G.: *Cultures and Organizations; Software of Mind*, McGraw Hill, New York, 1991.
13. Božović R.: *Komunikacija kao igra*, Direktor, br. 1, 1995
14. Adižes I.: *Životni ciklus preduzeća*, NIP Politika i savez inženjera i tehničara, Beograd, 1992.
15. Milićević V.: *Strategijsko poslovno planiranje – menadžment pristup*, FON, Beograd, 1997.
16. Certo S., Peter J.: *Strategic Management Concepts and Applikations*, McGraw – Hill, Inc, 1991.
17. Aksenova E.: *Upravljenje personalom*, M.: JUNITI, Moskva, 2000.
18. Janićijević N.: *Organizaciona kultura – kolektivni um preduzeća*, ULIXES, Novi Sad, 1997.
19. Čamilović S.: *Kadrovska politika preduzeća*, Tekon - Tehnokonsalting, Beograd, 2000.

Tanja Vukajlović*

Međunarodni računovodstveni standardi - 17

Apstrakt

Passing the Montenegrin Economic Reforms Package for 2002-2007, within the financial system framework, it is predicted enacting of the Law on Financial Leasing with the goal of improving financial leasing procedures in Montenegro and providing it with the regulated norms corresponding simultaneously with legal security principles and current leasing practice. Essential prerequisite for the implementation of leasing business practice beside passing the Law on Financial Leasing, is understanding the appliance of International Accounting Standard 17, which will be subject matter of this work. Starting from the basic definition, classification of leasing, the difference between financial and operative leasing will be stressed, as also as different accounting procedures treating the leasing business for both lessee and leaser and emphasizing the importance of this specific credit arrangement pursuant to its growing trends in our business practice.

Key word: *leasing, financial leasing, operative leasing, essence above form, lessee, lessor*

Uvod

Brz razvoj savremene tehnologije zahtjeva da se, pored klasičnih oblika finansiranja investicija, iznađu fleksibilniji oblici. Iz tih nastojanja još 30 –tih godina ovog vijeka u SAD-u pod nazivom LIZING (Leasing), proistekle su finansijske inovacije finansiranja investicione opreme i nekretnina. Protokom američkog kapitala u Evropu su došle i poslovno-pravne transakcije iz Američkog prava i poslovne prakse kasnih pedesetih godina. Inertna poslovan praksa i nedovoljna zakonska regulativa kod nas, činile su branu za bitniji prodor u plasmanu robe velike vrijednosti putem lizing mehanizma. Polovinom osamdesetih godina naglo se uvećava značaj ovih poslova a ti aranžmani su se odnosili na finansiranje kompjutera stranih proizvođača da bi se kasnije proširila i na druge oblike opreme: mašine, transportna sredstva, ali dešavanja 90-tih godina su ovaj oblik finansiranja učinila neprimjenjivim.

* Ekonomski fakultet - Podgorica

Donošenjem paketa ekonomskih reformi za Crnu Goru 2002.-2007.godine, u okviru finansijskog sistema, predviđeno je donošenje Zakona o finansijskom lizingu sa ciljem da se unaprijede poslovi finansijskog lizinga u Crnoj Gori i obezbijedi njegovo regulisanje pravilama koja će istovremeno odgovarati zahtjevima pravne sigurnosti i potrebama savremenog lizinga. Neophodan preduslov za implementaciju ovih poslova u Crnoj Gori, osim donošenja Zakona o finansijskom lizingu, je i razumjevanje primjene Međunarodnog računovodstvenog standarda 17 koji će biti obrađen u ovom radu. Polazeći od pojma, klasifikacije lizinga, istaći će se i razlika između finansijskog i operativnog lizinga, kao i različiti računovodstveni postupci za obuhvatanje poslova lizinga i kod zakupca i zakupodavca, sve sa ciljem da se ukaže na značaj ovog specifičnog kreditnog aranžmana koji je sve više prisutan u našoj poslovnoj praksi.

1.Pojam

Lizing je ugovor kojim davalac lizinga prenosi na korisnika lizinga, u zamjenu za jednu ili niz rata, pravo da koristi predmet lizinga na vremenski period za koji su se dogovorili.¹ Lizing je savremeni način finansiranja investicija, drugih materijalnih dobara i usluga. Zasniva se na shvatanju da vlasništvo nije osnovna i najvažnija kategorija u oblasti proizvodnje i prometa investicione opreme i ostalih materijalnih dobara veće vrijednosti, već njihovo korištenje u funkciji stvaranja i uvećanja kapitala.

Izraz lizing (leasing) potiče od engleske imenice *lease*, koja označava zakup, odnosno od glagola *to lease*, što znači iznajmiti nešto ili dati u zakup. Taj izraz je internacionalno prihvaćen, mada lizing poslovi po svojoj sadržini prevazilaze zakup, budući da lizing predstavlja kompleksnu mješavinu pravnih poslova : zakupa, kupoprodaja sa pravom zadržavanja prava svojine, ugovora o djelu, kreditiranje, pružanje specijalizovanih usluga, ugovor o obučavanju kadrova i još mnogo toga.

Ugovorom o lizingu, proizvod savremene poslovne prakse, je takav ugovor kod koga jedna strana- davalac lizinga(*zakupodavac*) daje na korišćenje predmet lizing posla, a to je najčešće oprema ili i čitava postrojenja, koja sam proizvodi ili nabavlja kod drugog, drugoj strani - korisniku lizinga (*zakupac*), prenoseći na njega pravo korišćenja na toj opremi za određeni period tj.ugovorom o lizingu se pravno lice ili građanin umjesto kupovine potrebne opreme ili građevinskih objekata i plaćanje pune cijene "obraća" proizvođaču ili specijalizovanom lizing preduzeću(*zakupodavac*) da im tu opremu da u zakup za određeni period u kome se će plaćati ugovoreni iznos u ratama. Po isteku ugovora o lizingu korisnik ima tri mogućnosti:

- da traži obnovu ugovora, uz nižu nadoknadu
- da izvrši otkup po sniženoj cijeni
- povraćaj lizing- instituciji (uz mogućnost da traži drugu opremu za novi odnos)

U razvijenim tržišnim privredama ugovor o lizingu, se obično zaključuje na rok od 3-5 godina, tako da se time ispunjava zahtjeva da je rok amortizacije investicionih dobara duži od trajanja ugovora o lizingu.

2.Klasifikacija lizinga

Klasifikacija lizinga, koja je usvojena MRS 17, zasniva se na tome u kojoj je mjeri rizici i koristi koji su svojstveni vlasništvu nad sredstvom koje je uzeto u lizing pripadaju davaocu ili korisniku lizinga.

Rizici obuhvataju mogućnost gubitka zbog neiskorišćenosti kapaciteta ili tehnološke zastarjelosti, kao i zbog variranja prinosa usljed promjenljivih ekonomskih uslova.

Koristi mogu da predstavljaju očekivano ostvarenje zarada od poslovanja tokom ekonomskog vijeka trajanja sredstva i dobitke od povećanja vrijednosti ili realizacije preostale vrijednosti.

Prema ovom kriterijumu postoje dvije vrste lizinga:

- Finansijski lizing
- Operativni lizing

Finansijski lizing je lizing kojim se većim dijelom prenose svi rizici i koristi povezane sa vlasništvom nad sredstvima. Vlasništvo se može prenijeti ali ne mora.(izvor 1)

Osnovne karakteristike ove vrste lizing su :

- korisnik lizinga ima opciju da otkupi sredstvo po cijeni za koju se očekuje da bude dovoljno niže od poštene vrijednosti na dan kada se opcija može iskoristiti, tako da je na početku lizinga razumno izvjesno da će opcija biti iskorišćena
- lizing traje tokom najvećeg dijela ekonomskog vijeka trajanja sredstva, čak i ako se pravo svojine ne prenosi
- na početku lizinga sadašnja vrijednost minimalnih plaćanja iznosi najmanje koliko i poštena vrijednost sredstva koje je dato u lizing (tj.ukupan iznos plaćene zakupnine)

je veći od inicijalnih troškova koje je zakupodavac ima u vezi sa pribavljanjem ovih sredstava)

- pravno gledano zakupodavac je vlasnik sredstva, dok je ekonomski posmatrano vlasnik zakupac.

-rok trajanja finansijskog lizinga ne može biti ispod 2 godine-ukoliko korisnik lizinga može da otkáže lizing, gubitak davaoca lizinga koji se mogu povezati sa tim otkazivanjem snosi korisnik lizinga

-dobici ili gubici od fluktuacije fer vrijednosti ostatka otpadaju na korisnika lizinga

Operativni lizing je lizing koji nije finansijski .Osnovne karakteristike ovog lizinga su :

-ne postoji namjera prenosa najvećeg dijela rizika i koristi od vlasništva zakupca

-trajanje pojedinačnog operativnog lizinga ne obuhvata veći dio vijeka trajanja upotrebe sredstva, pa će to sredstvo u toku svog vijeka upotrebe biti dato u operativni lizing najmanje dva puta

-pojedinačno posmatrano operativni lizing ne obezbjeđuje zakupodavcu nadoknadu kapitalno izdatka uvećanog za njegovu zaradu.

- korisniku daje pravo da vrati opremu pre isteka roka na koji je iznajmljena u slučaju da je tehnološki zastarela, nema proizvodne efekte koji su se normalnom upotrebom od nje očekivali ili mu jednostavno takva oprema nije više potrebna.

-davalac lizinga je u obavezi da pruža usluge za održavanja sredstva, i ujedno snosi rizik eventualne propasti stvari i plaća sve troškove.

Lizing mora da se klasifikuje na početku lizinga. Ako u toku trajanja lizinga, uz saglasnost zakupca i zakupodavca, dođe do promjene uslova lizinga tako da dolazi do različitog svrstavanja lizinga tada revidirani sporazum se smatra novim ugovorom o lizingu. Međutim, promjenu u procjeni ekonomskog vijeka ili ostatka vrijednosti sredstva u lizingu, kao i na primjer ne izvršavanje novčanih obaveza zakupca prema zakupodavcu ne dovodi do nove klasifikacije lizinga za računovodstvene svrhe.

3. Transakcije prodajnog i povratnog lizinga

Lizing se može javiti u različitoj formi, u zavisnosti od toga kako zakupodavac pribavlja sredstva i kakvi su zahtjevi preduzeća koje zakupljuje sredstvo. Najjednostavniji je tzv. direktni lizing, kada zakupodavac daje u zakup sopstvena sredstva, odnosno sredstva koja već poseduje ili će ih kupiti. Međutim, postoji situacija da preduzeće raspolaže značajnim osnovnim sredstvima, a nedostaje mu novac za obavljanje poslovne aktivnosti, kada on može da proda osnovna sredstva lizing kompaniji. Tako će obezbijediti neophodnu gotovinu za obavljanje normalne poslovne aktivnosti a istovremeno može zaključiti ugovor o zakupu tih sredstava sa

lizing kompanijom. Tretman u poslovnim knjigama zavisi od vrste lizinga koji iz toga rezultira

Ako transakcija prodaje i ponovnog davanja u lizing ima za rezultat finansijski lizing, svaki višak prihoda od prodaje iznad iskazanog iznosa ne priznaje se odmah kao prihod u finansijskim izvještajima prodavca-korisnik lizinga (zakupac) već se razgraničava i amortizuje tokom perioda trajanja lizinga. Razlog ovakom zahtjevu Standarda treba tražiti u postojanju mogućnosti da kupac i prodavac (budući zakupac i zakupodavac) prikažu transakciju kupoprodaje po izrazito visokoj cijeni kako bi prodavac iskazao značajnu dobit u svojim finansijskim izvještajima. Transakcija je u suštini povećanje finansiranja osiguranog sredstvom koje nastavlja da se drži i ne otuđuje se.

Ako transakcija prodajnog i povratnog lizinga spada u operativni lizing a lizing rate i cijena prodaje su određene po fer vrijednosti, tada je zapravo došlo do običnog posla prodaje i sav dobitak ili gubitak se odmah priznaje. Ukoliko transakcija nije po fer vrijednosti važe sljedeća pravila :

- Prodajna cijena je ispod fer vrijednost: priznati prihod/rashod odmah osim ako se rashod kompenzira budućim lizing nadoknadama ispod tržišne vrijednosti, u kom se slučaju rashod odlaže i amortizuje u proporciji sa plaćanjima lizinga tokom perioda korišćenja sredstva.
- Prodajna cijena je iznad fer vrijednosti : višak iznad fer vrijednosti se odlaže i amortizuje tokom perioda korišćenja sredstva.
- Fer vrijednost je manja od knjigovodstvenog iznosa : rashod (fer vrijednost manje knjigovodstveni iznos) treba priznati odmah.

4.Tretman poslova lizinga u računovodstvenim izvještajima zakupca

4.1.Finansijski lizing u računovodstvenim izvještajima zakupca

Sklapanjem ugovora o lizingu zakupac ne postaje vlasnik te imovine sa pravnog aspekta ali suština i finansijska realnost su takve da zakupac 90% njegovog korisnog i ekonomskog vijeka koristi ovo sredstvo i svi rizici i ekonomske koristi od korišćenja sredstva su prenijeti na zakupca u zamjenu za prihvatanje obaveze da za to pravo plati iznos koji je približan poštenoj vrijednosti tog sredstva i odgovarajuću finansijsku nadoknadu. Davanje prednosti *suštini događaja a ne pravnoj formi* ostvaren je cilj da se računovodstveno obuhvati tzv. vanbilansne transakcije (Off balance sheet financing) kod finansijskog lizinga a samim tim izbjegnuto je potcjenjivanje imovina koja je prikazana u poslovnim knjigama zakupca. ^{izvor 4}: Time je izbjegnuto problem koji je postojao u prethodnoj

knjigovodstvenoj praksi, da sredstva uzeta u finansijski lizing nisu bila prikazana kao sredstva jer zakupac nije imao pravo svojine na sredstvu. Postojala je situacija, da su kompanije praktično posjedovale sredstvo i imale obavezu za njegovu nabavku ali ga nisu prikazivale ni kao sredstvo ni kao obavezu u bilansu stanja. Kompanije su težile da lizing ne klasifikuje u finansijski nego u operativni i tako prikažu drugačiju imovinsku sliku investitorima što je imalo uticaj na finansijske pokazatelje koji su pružali iskrivljenu sliku finansijske situacije kompanija. Imovina uzeta u obliku finansijskog lizinga priznaje se u bilans stanja zakupca i kao *sredstvo* i kao sa njim povezana *obaveza* za plaćanje budućih lizing anuitet (priznavanje se vrši po fer vrijednost) Pošto je predmet lizinga bilansiran u bilansu stanja, to sredstvo podliježe amortizaciji (MRS 16) tokom perioda trajanja lizinga ili njegovog korisnog vijeka trajanja, u zavisnosti koji je kraći. Ukoliko je izvjesno da će zakupac steći vlasništvo nad sredstvom tokom trajanja lizinga, korisni vijek trajanja sredstva je period u kome se obračunava amortizacija. Direktni troškovi vezani za uzimanje zakupa kapitalizuju se na imovinu. Ukupan iznos zakupnine (lizing anuitet) koji zakupac plaća za obračunski period se sastoji iz dva dijela:

- kamate koju zakupodavac obračunava zakupcu za korišćenje sredstva datog u lizing
- dijela rate preostale obaveze

Dio koji se odnosi na kamatu obično se iskazuje kao odliv novca od redovne djelatnosti. Ukupno obračunata kamata se raspoređuje na periode tokom trajanja lizinga tako da se ostvaruje konstantna periodična kamatna stopa na preostali iznos obaveza za svaki period. Za alokaciju kamate na periode koristimo dvije metode:

- Aktuarski metod
- Metod zbira cifara

4.2. Operativni lizing u računovodstvenim izvještajima zakupca

Računovodstveni tretman operativnog lizinga je mnogo jednostavniji. Sredstva uzeta u zakup se ne evidentiraju kao njihova pa prema tome nema ni obračuna amortizacije i ne vrši se odvajanje iznosa otplate na otplatu zakupnine i na finansijske rashode. Zakupac ima obavezu da prizna rashode ravnomjerno tokom trajanja lizinga. Otplate za lizing sastoji se iz kamata koja se priznaje ravnomjerno tokom trajanja lizinga a od ovog pravila se može odstupiti ako postoji neki drugi osnov (broj pređenih km). Izdaci za usluge osiguranja, ugovaranja lizinga i održavanja sredstava priznaju se u periodu u kojem nastaju a izdaci za ugovaranje lizinga u slučaju značajnih iznosa mogu razgraničiti na periode u toku trajanja lizinga. (izvor 8)

5. Tretman poslova lizinga u računovodstvenim izvještajima zakupodavca

5.1. Finansijski lizingi u računovodstvenim izvještajima zakupodavca

Zakupodavac može biti ili proizvođač sredstva ili specijalizovano preduzeće za lizing. Zakupodavac kroz finansijski lizing ostvaruje niz pogodnosti kao što su :

-Vlasništvo nad opremom i jednostavnija procedura povraćaja daju zakupodavac sigurnost koja je mnogo veća nego što bi to bila bilo koja zaloga koja se koristi kod osiguranja kredita banaka.

-Relativno jednostavna dokumentacija – efikasnost na viši nivo a time se stvara prostor da kompanija snizi cijene svojih usluga, što automatski predstavlja korist za zakupca. Na taj način se praktično sve prednosti, koje ima zakupodavac indirektno prenose na zakupca. Davanje sredstva u finansijski lizing u knjigovodstvu zakupodavca se tretira kao prodaja sredstva ili robe ako je to sredstvo nabavljeno radi dalje prodaje ili davanja u lizing. To ukazuje da zakupodavac u svom Bilansu stanja neće imati sredstvo koje je dao u lizing već potraživanje po osnovu lizinga u visini neto ulaganja u lizing.

Kod finansijskog lizinga zakupac ugovorenu zakupninu mora da plati u odgovarajućim rokovima do konačnog isteka ugovora o lizingu bez obzira da li ta sredstva koristio. Ukupan iznos plaćenih zakupnina treba da bude veći od inicijalnih troškova koje zakupodavac ima u vezi pribavljanja predmeta lizinga jer samo tada će zakupodavac moći da nadoknadi uloženu vrijednost i ostvari određeni prinos na angažovana sredstva. Zakupodavac nema obavezu održavanja sredstva, kao ni druge troškove koji nastaju u vezi sa angažovanjem sredstava. Međutim tokom ugovaranja lizinga nastaju troškovi koji su neophodni za početak realizacije posla. To su troškovi provizije, advokatski honorari, itd. Ovi troškovi su nastali da bi se ostvario prihod tako da ih zakupodavac mora da prizna kao rashod u Bilansu uspjeha na početku lizinga ili se raspoređuju na finansijsku dobit tokom trajanja ugovorenog zakuupa.

Zakupodavac kroz lizing, prenosi skoro sve koristi i rizike koji su svojstveni vlasništvu na predmetu lizinga, na zakupca i time ostvaruje:

- dobitak ili eventualno gubitak koji proizilazi od prodaje sredstva koje se formalno daje u finansijski lizing. Dobit je jednaka razlici između veće prodajne i manje nabavne (proizvodne) cijene.

Registrovani prihod od prodaje od strane zakupodavca na početku lizinga je fer vrijednost sredstva ili ukoliko je niža, sadašnja vrijednost minimalnih naplata lizinga kumuliranih prema zakupodavcu, izračunatih po komercijalnoj kamatnoj

stopi. Priznati trošak prodaje na početku lizinga je trošak umanjen za sadašnju vrijednost nezagarantovanog ostatka vrijednosti; i

–*finansijski prihod*(kamata) tokom trajanja lizinga.

Treba naglasiti da zakupodavac treba da prizna dobitak ili gubitak od prodaje sredstva u skladu sa računovodstvenom politikom za priznavanje takvih dobitaka ili gubitaka kod uobičajenih (klasičnih) prodaja tih sredstava. Razlog ovom zahtjevu treba tražiti u mogućnosti manipulacije iskazanog dohodka preko obračuna kamate. Po MRS 17 ukoliko se koriste vještačko niske kamatne stope, dobit od prodaje je ograničena na iznos koji bi postojao, da se zaračunava komercijalna kamatna stopa

5.2. Operativni lizing u računovodstvenim izvještajima zakupodavca

Operativni lizing je kratkoročni izvor finansiranja kod koga zakupodavac snosi rizike zastarijelosti i gubitka predmeta lizinga i to je potrebno prezentovati u poslovnim knjigama u skladu sa prirodom tih sredstava. U ovom poslu zakupodavac ostvaruje *prihode* koji se treba priznati ravnomjerno tokom trajanja lizinga, izuzev ako ne postoji neka druga sistematska osnovica koja bi pravilnije, nego vremenska osnovica, obezbijedila priznavanje prihoda tokom perioda trajanja lizinga i *rashode* kao što je amortizacija sredstva i početni direktni troškovi koji su nastali prilikom ugovaranja, troškovi održavanja sredstva i drugi. S tim da davanjem sredstva u operativni lizing ne treba priznati kao dobitka ili gubitka od prodaje jer to nije isto što i prodaja. Obračun amortizacije predmeta lizinga vrši se na način koji je u skladu sa uobičajenom politikom obračuna amortizacije zakupodavca za slična sredstva, a trošak amortizacije se obračunava po postupku navedenom u MRS 16 i MRS 38.

Pošto zakupodavac snosi rizik zastarijevanja sredstva, potrebno je da utvrdi da li je došlo do obezvrijeđivanja primjenjujući Međunarodini standard koji se time bavi.

5. Zaključak

Danas lizing predstavlja efikasan finansijski instrument za pribavljanje i obnavljanje stalnih sredstava kako za mala i srednja preduzeća, tako i za finansiranje milionskih dolarskih transakcija u domenu transporta (na primer, lizing aviona), u vađenju nafte (lizing naftnih izvora) i drugde. To čini lizing industriju danas veoma razvijenom u svijetu. U mnogim zemljama se putem lizinga finansira više od četvrtine svih nabavki poslovne opreme. Samo u zemljama u razvoju se godišnje putem lizinga finansira nabavka nove opreme i vozila u vrijednosti od preko 40 milijardi dolara.

Mada naša privreda, bez stranih sredstava, ne može da se brže razvija, potrebna je velika opreznost, jer je ugovor o lizngu veoma skup oblik nabavke investicione opreme i veoma skup oblik finansiranja, te se zbog toga mora ostvariti veoma visoka upotrebljivost nabavljene opreme preko lizinga, da bi se ostvarila bilo kakva profitabilnost. Postoji opasnost da se poveća broj istrošenosti opreme i dobara na tržištu polovne robe što povećava rizik umrtvljavanju kapitala samih lizing kompanija. Lizing preduzeća moraju da se potruže da vraćenu opremu brzo ponovo daju u lizing ili prodaju makara po simboličnim cijenama. Međutim, pored ovog zapažanja, osobine koje ga čine savršenijim i specijalizovanijim oblikom finansiranja ali i plasmana pojedinih bitnih proizvoda, su

- Nabavkom na lizing se ne daje gotov novac, kao kod samofinansiranja i nema zaduživanja unaprijed i davanja avansa, kao kod kupovine na kredit.
- Lizingom korisniku ostaje mogućnost korišćenja kredita u druge svrhe, jer banke će teško odobriti kredit komitentima koji već koriste neki drugi kredit, a lizing nije kredit.
- Dobrom organizacijom i planom otplate može se uklopiti da se svaka rata naknade korišćenja neke opreme na lizing pokriva prilikom sredstava po osnovu realizacije robe proizvedene tom opremom.
- U slučaju da je neka stvar korisniku potrebna, samo određeno ograničeno vrijeme, npr. sezonski, lizing je mnogo bolje rješenje od kupovine te stvari, jer bi dugoročna kupovina bila nerentabilna.
- Određena oprema koja, kao građevinske mašine na primjer, po svojoj cijeni, nije dostupna korisnicima, a ne može se ni dobiti na kredit. Lizing se tada javlja kao najbolja alternativa.
- Pravne formalnosti u vezi zaključenja samog ugovora se mnogo brže završavaju nego kod bankarskih kredita.
- Svi izdaci u vezi s lizingom mogu knjigovodstveno da se vode na kontu rashoda (na koje za razliku od kupovine, preduzeće ne plaća porez)

Ovo ukazuje da će ovakvi oblici poslovne prakse biti sve više prisutni i da će savremeni tokovi razmjene roba, usluga i kapitala usmeravati preko ovakvih, i sličanih, poslovnih konstrukcija, a na štetu tradicionalnih formi nastupa na inostrana tržišta.

Literatura:

1. IAS, Međunarodni računovodstveni standard 17 –Lizing
2. Jovanović mr Milena, Finansijski lizing, Niš,1997.,
3. Richard Lewis and David Pendrill, Advanced Financial Accountig, London 1991.god
4. Barry Elliott and Jamie Elliott, Financila Accounting and Reporting , Prentice Hall, 2003/2004
5. Petrović dr Pero, Marketing strategija i međunarodno poslovanje preduzeća, Institut za spoljnu trgovinu, Beograd, 1997.
6. Službeni list RCG , Zakon o računovodstvu, 2002/6
7. Petrović Zoran i Rakočević Đorđije, Priručnik za primijenu Međunarodnih računovodstvenih standarda, Institut računovođa i revizora Crne Gore , Podgorica, 2002.
8. ACCA- Finansijsko /Financijsko izvještavanje-Međunarodni standardi, Udruženje /udruga računovođa i revizora FBIH, Sarajevo, 2002.
9. Predlog Zakona o finansijskom lizingu

Ana Krsmanović*

Vrijednost i cijena rada

Abstract

The value of labor is subjective category as in case of any other economic good. This paper gives the overview of marginal utility theory with special emphasis on labor value. Also the price of labor, as equivalent of numerical value of labor is discussed, as well as impact of regulation on the subjective assessment of value.

Key words: *Value, price, marginal* utility, marginal productivity, regulation

Uvod

Vrijednost predstavlja subjektivnu ocjenu nekog dobra od strane ekonomskog aktera, kojem to dobro može ili ne može zadovoljiti određenu potrebu. Vrijednost, tj. marginalna korisnost tog dobra za ekonomskog aktera opada sa svakom pribavljenom dodatnom jedinicom tog dobra. Rad, budući da predstavlja ekonomsko dobro, podliježe zakonima vrijednosti kao bilo koje drugo dobro, tj. sa svakom dodatnom jedinicom angažovanog rada za ekonomskog aktera koji angažuje rad (poslodavca), njegova marginalna korisnost (produktivnost) opada. Poslodavac prestaje da angažuje dodatni rad u tački u kojoj se izjednačava marginalna korisnost rada i plate zaposlenih.

Regulativa koja postoji na tržištu rada, u smislu ograničenja upotrebe rada kao ekonomskog dobra, ima veliki uticaj na vrednovanje rada od strane poslodavaca, kao i od strane ponudioca rada (radne snage).

U ovom radu je dat pregled teorije marginalne korisnosti, njena primjena na tržište rada, kao i analiza uticaja regulative na vrednovanje rada, uz poseban osvrt na tržište rada Crne Gore.

Definicija vrijednosti i cijene

Kocept vrijednosti je u ekonomskoj teoriji dosta različito tumačen i shvatan. Adam Smit u svoj djelu »Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda« navodi da u u

* Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica

primitivnom društvu, gdje je rad¹³¹ jedini faktor proizvodnje, jedino pravilo razmjene dobara je u stvari količina rada neophodna da se to dobro pribavi.

Iako je Adam Smit uveo pretpostavku o radu kao jedinom faktoru proizvodnje, ovaj navod je poslužio Davidu Rikardu i kasnije Marksu kao osnov za razvijanje radne teorije vrijednosti. Prema radnoj teoriji vrijednosti rad je tretiran kao jedini faktor stvaranja vrijednosti, što znači da je vrijednost neke robe ili usluge određena količinom rada koja je uložena u proizvodnju. Na osnovu ove definicije vrijednosti Marksu je razradio koncept eksploatacije radnika. Naime, po Marksu vrijednost se definiše kao zbir vrijednosti (rad) i viška vrijednosti (profit), a budući da je cjelokupna vrijednost neke robe određena količinom rada uloženom u njenu proizvodnju, višak vrijednosti predstavlja stepen eksploatacije radnika.

Novo, izmijenjeno i opšte prihvaćeno shvatanje vrijednosti nekog ekonomskog dobra i dalji razvoj teorije vrijednosti je doprinos pripadnika Austrijske ekonomske škole, a u prvom redu Karla Mengera. Menger je u svojoj knjizi *Principi ekonomije*¹³² definisao šest kategorija ekonomskih objekata: dobro, roba, novac, vrijednost, cijena i razmjena. U ovom radu se navode samo Mengerove definicije ekonomskog dobra, vrijednosti i cijene. Prema Mengeru sledeći uslovi opisuju ekonomsko dobro:

1. Subjekt koji ocjenjuje stvar mora je vidjeti kao oskudnu u odnosu na ukupnu ponudu stvari;
2. Stvar mora biti vrednovana u odnosu na potrebu subjekta kao hitnija u odnosu na druge potrebe;
3. Stvar dobija značaj za subjekta koji je ocjenjuje u odnosu na nezadovoljenu potrebu ili želju, budući da subjekt vidi uslovnu vezu između stvari i ispunjavanja ishoda;
4. Ne manje važno je i vjerovanje subjekta koji ocjenjuje da sa stvari može upravljati na način da je usmjeri ka zadovoljavanju željenog ishoda.

Neka stvar je ekonomsko dobro ukoliko je ekonomski agenti mogu dovesti u vezu sa zadovoljavanjem neke potrebe. Međutim, da bi neko dobro bilo nabavljeno ona mora biti ponuđeno, tako da Menger dalje definiše karakter dobra neke stvari a to je njena raspoloživost za prodaju, razmjenu, bez obzira na njenu opipljivost, mobilnost ili karakter, bilo kao dobro za potrošnju ili proizvodnju.

Ekonomska vrijednost po Mengeru je subjektivna kategorija i zadovoljava sledeće karakteristike:

¹³¹ Poglavlje 6

¹³² Carl Menger - "Principles of Economics"

1. Značaj dodijeljen nekom dobru rezultira iz konceptualizacije dobra u smislu željenog ishoda;
2. Raspoznavanje zapažene korisnosti koja proizilazi iz konkretnih količina dobra u odnosu na ishod;
3. Instantinacija oskudnosti u datom dobru koja rezultira iz, od strane ekonomskog agenta, zapaženih nedostataka konkretnih količina takvog dobra u odnosu na zadovoljavanje ukupne korisnosti;
4. Zavisna veza između dodijeljenog značaja bilo kojoj potrebi ili želji i relativnog značaja drugih želja i potreb;
5. Zavisna veza između relativnog značaja bilo koje potrebe ili želje i ukupnog nivoa potpunog zadovoljstva koje ekonomski agent očekuje;
6. Zavisna veza između značaja visoko-rangiranih dobara i značaja dobara koja su na prvom mjestu;
7. Zavisna veza između budućih vrijednosti dobara i sadašnje vrijednosti dobara
8. Priroda značaja koji je dodijeljen dobru varira prema odnosu između želja i stvari;
9. Vrijednost usluga posebnih dobara kao što su zemlja, kapital i rad se povinuju istom, opisanom zakonu vrijednosti, kao bilo koje drugo ekonomsko dobro.

Budući da je cijena povezana sa robom ekonomisti uglavnom vide cijenu kao objektivnu mjeru vrijednosti. Međutim, budući da je vrijednost subjektivna kategorija, ne može postojati njena objektivna mjera, tako da se cijena ne može dovesti u vezu sa subjektivnim doživljajem vrijednosti. Cijena u stvari predstavlja samo objektivnu mjeru numeričke vrijednosti. Vrijednost subjektivno ocjenjuje ekonomski agent. Cijena kao ekonomski objekt zadovoljava sledeće uslove:

1. Cijena je numerički izraz onoga što se može mjeriti tačno i objektivno;
2. Numerički izraz posebnih jedinica povećava su i smanjuje u suprotnom smjeru u odnosu na povećanje ili smanjenje ponude dobra;
3. Numerički izraz posebnih jedinica povećava su i smanjuje u istom smjeru u odnosu na povećanje ili smanjenje tražnje dobra;
4. U prisustvu konkurencije cijena dobra će se smanjivati budući da konkurencija povećava ponudu roba;
5. Cijena na koju kupac pristaje predstavlja jednu objektivnu mjeru među nizom različitih iznosa po kojima bi kupac možda bio voljan da vrši razmjenu.

Mengerovi principi predstavljaju osnove teorije marginalne (granične) korisnosti. Ovu teoriju su dalje razradili i promovisali Mengerovi učenici Eugen von Böhm-

Bawerk i Friedrich Wieser. Prema teoriji marginalne korisnosti vrijednost nekog dobra ili usluge je određena vrijednošću pribavljanja još jedne jedinice nekog dobra. Što više nekog dobra pojedinci posjeduju, manje će vrednovati dodatnu jedinicu tog dobra i obratno. Teorija marginalne korisnosti je dala odgovor na »paradoks vrijednosti«, koji je uočio Adam Smit poredeći korisnost vode i dijamanta i cijenu ova dva dobra. Po teoriji marginalne korisnosti, ako je voda dobro koje je u velikoj mjeri raspoloživo svuda onda je njena relativna cijena niska. Na drugoj strani, ako se radi npr. o afričkoj pustinji gdje je voda oskudna relativna cijena vode je jako visoka.

Kritičari koncepta¹³³ teorije marginale korisnosti navode da se u vrednovanju istog dobra marginalna korisnost opada i raste u skladu sa kapricima i mišljenima onog ko vrednuje dobro, što ne može biti ekonomsko usklađivanje vrijednosti. Na ovu primjedbju Eugen von Böhm-Bawerk je odgovorio na sledeći način:

»... "Kapici", zato, ne mogu biti eliminisani iz našeg vrednovanja; ni iz "tačnog" vrednovanja troškova. Razlika je jedino u sledećem: kad direktno vrednujemo nešto na osnovu marginalne korisnosti, zasnivamo naše vrednovanje na sopstvenim "kapicima". Gdje vrednujemo "tačno", prema troškovima, zasnivamo je na kapricima drugih ljudi; na osnovu rezultata kaprica tih stotina, hiljada ili miliona kupaca čija potražnja fiksira konačni iznos troškova kao "najviši potrebni".

Vrijednost i cijena rada

Prema Mengerovim definicijama osnovnih ekonomskih objekata, prvi uslov da bi neka stvar bila tretirana kao ekonomsko dobro jeste da je, prema mišljenju ekonomskog aktera koji ocjenjuje datu stvar, oskudna. Rad ili preciznije određena vrsta rada predstavlja oskudan resurs za ekonomskog agenta, čija potreba bi se mogla zadovoljiti angažovanjem rada, i agent bi mogao da usmjeri rad ka zadovoljavanju određene potrebe. Zato rad ima karakter ekonomskog dobra. Da bi ekonomsko dobro bilo nabavljeno ona mora biti ponuđeno.

Dalje, primjenjivanjem uslova ili zakona vrijednosti koje je Menger naveo, a u prvom redu taj da je vrijednost subjektivna kategorija, možemo zaključiti da je rad ekonomsko dobro koje ima karakter robe i čija vrijednost podliježe istim zakonima vrijednosti kao u slučaju bilo kog drugog dobra.

Znači vrijednost rada nekog radnika poslodavac ocjenjuje subjektivno i osobe, koje su poslodavcu vrijedne u smislu potreba poslodavaca koje treba da zadovolje, bivaju angažovane. (Osobe koje su nezaposlene poslodavci ne ocjenjuju kao vrijedne u

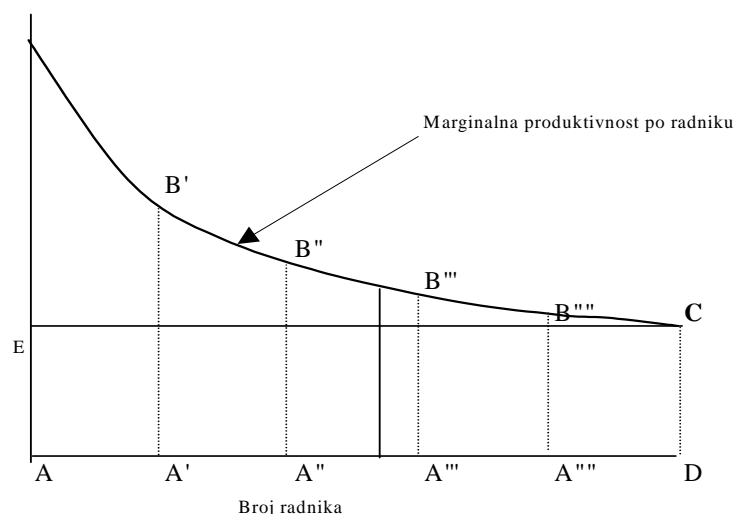
¹³³ Njemački ekonomista Carl Dietzel

smislu zadovoljavanja najhitnijih potreba.) Koliko će osoba biti angažovano zavisi od marginalne produktivnosti po radniku. Sa angažovanjem novih radnika marginalni proizvod po radniku opada, i poslodavac će angažovati dodatne radnike dok se marginalni proizvod po radniku ne izjednači sa platom (cijenom rada). Ovaj princip predstavlja primjenu teorije marginalne korisnosti na tržištu rada.

Prvi ekonomista, koji je primijenio teoriju marginalne korisnosti na na rad, je bio američki ekonomista John Beats Clark. Polazeći od teorije marginalne korisnosti Austrijske ekonomske škole, on je zagovarao ideju da u uslovima konkurencije svaki faktor proizvodnje – rad, kapital i zemljište – su plaćeni u skladu sa »dodatkom vrijednošću« ukupnom prihodu od proizvoda ili njegovog marginalnog proizvoda. On je ovu teoriju konkurentske distribucije nazvao »prirodni zakon«. »Drugim riječima, slobodna konkurencija teži da da radu ono što rad kreira, a preduzetnicima ono što koordinirajuća funkcija kreira«¹³⁴.

Clark je koristio teoriju marginalne produktivnosti kao argument protiv vještačkog povećanja plata, mimo »prirodnog zakona« po kom su plate jednake marginalnoj produktivnosti poslednjeg radnika dodatog radnoj snazi. Na grafiku 1 je prikazana Clark-ova marginalna teorija plata.

Grafik 1. Marginalna teorija plata John Beats Clark



Austrijski ekonomista Ludwig von Mises je dalje proširio Clark-ovu teoriju produktivnosti pokazujući da povećana produktivnost rada ima pozitivne efekte na marginalne radnike. Realne plate prema Misesu ne rastu samo za radnike čija

¹³⁴ John Beats Clark

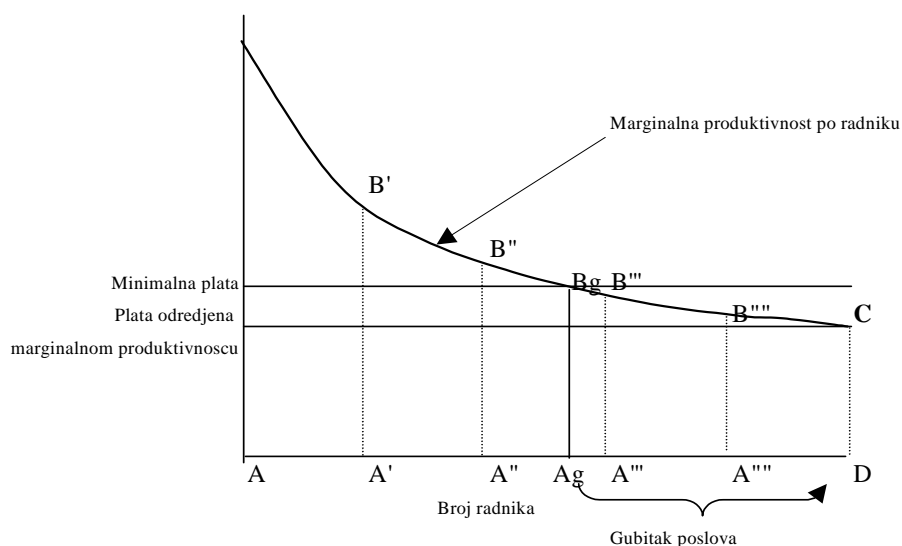
produktivnost je porasla već i za one čija produktivnost je ostala ista. Da bi potkrijepio svoje nalaze Mises je koristio batlera kao primjer. U svom primjeru Mises navodi da batlet obavlja za svoj poslodavca isti posao kao i prije sto i dvjesto godina. U poljoprivredi se, takođe, neke vrste rada obavljaju na isti način kao prije sto godina, međutim plate takvih radnika su danas mnogo više nego što su bile u prošlosti. One su više jer su određene marginalnom produktivnošću. Poslodavac batlera odvraća od zapošljavanja u fabrici i zato mora platiti ekivalent u povećanju outputa koji bi proizvelo zapošljavanje jednog čovjeka u fabrici.

Da li regulativa na tržištu rada utiče na vrijednost rada?

Vrijednost rada kao što smo već naveli predstavlja subjektivnu ocjenu ekonomskih aktera kojima rad zadovoljava određene potrebe. Regulativa na tržištu rada predstavlja uređivanje odnosa između poslodavaca kao ekonomskih aktera kojima rad služi za zadovoljavanje određenih potreba i rada kao ekonomskog dobra. Svrha regulative na tržištu rada je u velikom broju slučajeva zaštita rada, tj. pružaoca usluga rada kao ekonomskog dobra od eksploatacije.

Svako ograničenje upotrebe ekonomskog dobra smanjuje njegovu subjektivnu vrijednost u očima ekonomskih aktera koji vrednuju dato dobro, tj. u slučaju rada ograničenja smanjuju vrijednost rada u očima poslodavaca. Naime, obično u ugovorima o radu postoji sloboda ulaska u radne odnose dok je sloboda izlaska iz tih odnosa ograničena. U kojoj mjeri je sloboda izlaska ograničena u toj mjeri će varirati i subjektivna ocjena vrijednosti rada od strane poslodavca. Ukoliko su ograničenja za izlazak iz ugovornog odnosa velika, poslodavci će manje vrednovati dodatnu jedinicu angažovanog rada.

Osim neslobode na strani izlaska iz ugovornih odnosa, veoma bitan dio regulative na tržištu rada predstavlja koncept minimalne plate. Minimalna plata ima za cilj zaštitu kategorija radnika koje se smatraju posebno ugroženim (nekvalifikovani radnici, žene i mladi). Minimalna plata u stvari predstavlja administrativno regulisanu cijenu rada.

Grafik 2. Ilustracija efekata minimalne plate

Kao što smo već vidjeli, Clark zagovara poštovanje »prirodnog zakona« po kom se plate određuju kao vrijednost marginalnog proizvoda posljednjeg radnika koji je dodat radnoj snazi. Na grafiku 2 je to tačka C. Ukoliko se plate određuju administrativnim putem, na primjer minimalna plata, koja je u ovom primjeru viša od plate određene marginalnom produktivnošću, efekat će biti gubitak poslova. Marginalna produktivnost po radniku se izjednačava sa platom u tački Bg i podrazumijeva da je posljednji dodati radnik u tački Ag. Sva radna mjesta od tačke Ag do tačke D su u stvari gubitak zaposlenosti koji bi se sigurno desio da nije koncepta minimalne plate.

Vrijednost i cijena rada u Crnoj Gori

Tržište rada u Crnoj Gori je visoko regulisano u smislu postojanja visoke zaštite zaposlenja. Zaštita zaposlenja se ogleda u visokom trošku izlaska iz ugovornog odnosa za poslodavca, kao i u obezbjeđivanju minimalnog životnog standarda radnika. Obezbeđivanje minimalnog životnog standarda radnika je operacionalizovano kroz minimalnu platu. Međutim, koncept minimalne plate u crnogorskom slučaju je veoma karakterističan, budući da postoji 10 različitih nivoa minimalnih plata zavisno od nivoa obrazovanja. Minimalne plate na osnovu obrazovanja se računaju kao proizvod koeficijenta za nivo obrazovanja i minimalne plate za nekvalifikovanog radnika (osnovne cijene rada). (U boksu 1 je dato objašnjenje kako su nastali koeficijenti za plate, a u boksu 2 odgovor na razloge koji su doveli do uvođenja koeficijenata na plate.)

Boks 1. Kako su nastali koeficijenti za plate u Crnoj Gori

Početkom 90-tih godina plate u Crnoj Gori su određivane na osnovu vrijednosnih bodova, tj. plata je predstavljala proizvod broja bodova i vrijednosti jednog boda. Vrijednost boda je utvrđivana na osnovu ukupnog prihoda jednog preduzeća kao i dijela prihoda koji je trebao da bude prenesen radnicima u vidu plata.

Budući da je u tom periodu »otpočeo« proces tranzicije crnogorske ekonomije, i da je bio cilj veće poštovanje tržišnih mehanizama, osmišljen je koncept minimalne plate. Međutim, kako je radna grupa koja je radila na tom problemu utvrdila da nekvalifikovani zaposleni (bez formalnog obrazovanja) zarađuje neznatno niže od zaposlenog sa fakultetskim obrazovanjem, odlučili su da unesu malo jednakosti u sistem, tj. da prihode od rada povežu sa formalnim obrazovanjem. Na ovaj način su nastali koeficijenti za plate. Veoma tržišan pristup!

Postojanje ovako visokih ograničenja na tržištu rada, kao i naslijeđeni sistem vrijednosti iz prethodnog sistema u velikoj mjeri utiču na percepcije ekonomskih aktera na tržištu rada u Crnoj Gori, tj. na vrednovanje rada kao ekonomskog dobra.

Na strani poslodavaca, kao ekonomskih aktera kojima rad pomaže u postizanju željenih ishoda, postojanje visokih ograničenja utiče na nižu subjektivnu ocjenu rada, u odnosu na slučaj kad bi ograničenja bila odsutna. Tako se shvatanje/vrednovanje rada pomjera od vrednovanja rada kao "potrebnog dobra" ka shvatanju rada kao "nužnog zla".

Na drugoj strani, tj. na strani ponude rada, postojanje visokih ograničenja i zaštite zaposlenja utiče na više vrednovanje rada koji se nudi. Takođe, zahvaljujući takvoj percepciji sopstvenog rada, kao i regulative koja to omogućava, zaposleni stalno vrše pritisak za povećanje plata i trenutno se veliki broj poslodavaca u Crnoj Gori suočava sa nerealnim zahtjevima radnika i njihovih sindikata.

Boks 2. Zašto majstor zarađuje više od vaspitača

Vaspitači obavljaju veoma važan posao. Ukupna korisnost njihovog rada je vjerovatno mnogo veća od korisnosti majstora za opravku klima uređaja. Onda zašto majstori za klima uređaje zarađuju više od vaspitača? Marginalizam ima odgovor na ovo pitanje. Pretpostavimo da ima manje djece i više klima uređaja nego ranije. Pretpostavimo, takođe, da za istu platu postoji višak vaspitača i manjak majstora za klima uređaje. Tada plate ne mogu biti iste. Ako bi bile, jedini način za dobijanje majstora za opravku klima uređaja bi bio da ih regrutujemo. Tako da je jedini miroljubivi način da dobijemo pravi broj vaspitača i majstora za opravku klima uređaja je da pustimo tržište da radi. Ovo znači da pustimo da visoka ponuda vaspitača snizi njihovu platu a da niža ponuda majstora za klima uređaje poveća njihovce plate. Iako ukupna korisnost rada vaspitača prevazilazi ukupnu korisnost rada majstora za opravku klima uređaja, marginalna vrijednost korisnosti drugih prevazilazi marginalnu vrijednost korisnosti prvih.

Primjer iz teksta »Marginalizam« - Steven-a E.Rhoads
(<http://www.econlib.org/library/Enc/Marginalism.html>)

Takođe, postojanje ograničenja utiče na to da se poslodavci uzdržavaju od dodatnog zapošljavanja, ili zapošljavanju manje radnika budući da marginalna produktivnost radnika je niža u postojanju ograničenja, pa se brže izjednačava sa platom. Na drugoj strani, visoko vrednujući svoj rad nezaposleni se uzdržavaju od zapošljavanja, budući da smatraju da neće biti dovoljno plaćeni za svoj rad¹³⁵.

Budući da je plata cijena rada kao ekonomskog dobra, na nju djeluju isti zakoni kao na cijenu bilo kog drugog dobra. Administrativno regulisanje bilo koje cijene, pa i cijene rada, kreira neravnotežu na tržištu, smanjuje efikasnost, a u slučaju cijene rada smanjuje produktivnost budući da se rast plata ne dovodi u vezu sa rastom produktivnosti.

Imajući u vidu sve navedeno efekti regulative na vrijednost i cijenu rada u Crnoj Gori se mogu sumirati na sledeći način:

- Visoka nezaposlenost uz nespremnost nezaposlenih da rade
- Smanjena marginalna produktivnost/korisnost rada za poslodavca
- Smanjena produktivnost rada uopšte
- Niža subjektivna ocjena vrijednosti rada od strane poslodavaca
- Viša subjektivna ocjena vrijednosti rada od strane ponudilaca

¹³⁵ Ovakvi stavovi nezaposlenih su potvrđeni i kroz nekoliko istraživanja, npr. Istraživanje o uzrocima dugoročne nezaposlenosti u Crnoj Gori, Institut za strateške studije i prognoze, septembar 2005. godine

- Nepostojanje tržišnog mehanizma koji bi “pomirio” razlike u vrijednosnim ocjenama na strani ponude i strani potražnje

Subjektivna ocjena vrijednosti rada na tržištu rada Crne Gore su u velikoj mjeri uslovljeni regulativom koja postoji, kao i praksom naslijeđenom iz predhodnog ekonomskog sistema.

Zaključak

Vrijednost predstavlja subjektivnu kategoriju, tj. vrijednost nekog dobra je određena ocjenom onoga ko to dobro vrednuje. Ista stvar može imati različite vrijednosti za različite ekonomske aktere koji vrednuju dobro.

Budući da rad predstavlja ekonomsko dobro, vrijednost rada predstavlja subjektivnu ocjenu ekonomskog aktera koji ocjenjuje ovo dobro i kom dobro može poslužiti u postizanju željenog ishoda. Prilikom vrednovanja rada ekonomski akteri se upravljaju teorijom marginalne korisnosti, tj. angažovaće dodatne osobe dok se ne izjednači marginalna produktivnost rada sa cijenom. U prisustvu regulative na tržištu rada koja ograničava slobodu izlaska poslodavci manje vrednuju rad i marginalna produktivnost rada se smanjuje.

Na drugoj strani, plata kao cijena rada i ekvivalent numeričke vrijednosti, se takođe određuje na osnovu marginalne produktivnosti radne snage. Cijena rada predstavlja cijenu kao u slučaju bilo koje robe i administrativno regulisanje cijena rada ima iste negativne efekte kao i regulisanje cijena drugih roba.

Svako ograničenje upotrebe nekog ekonomskog dobra smanjuje njegovu vrijednost za ekonomske aktere kojima ovo dobro služi za postizanje željenog ishoda. Tako regulativa na tržištu rada predstavlja ograničenje ekonomskog dobra – rada. Ograničenja u koja postoje na tržištu rada ne predstavljaju nikakvu zaštitu rada, nasuprot u velikoj mjeri negativno utiču na vrednovanju rada od strane ekonomskih aktera kojima rad zadovoljava potrebe (poslodavci), a samim tim i smanjuju potražnju za radom kao ekonomskim dobrom.

Literatura:

1. **Ekelund R. i Thornton M.**- “Galileo, Smith and the Paradox of Value: The “Connection” of Things”, Mises Institute, <http://www.mises.org>
2. **Mahoney D.** – “ On Austrian Value Theory and Economic Calculation”, Mises Institute, www.mises.org

3. **Krsmanovic, A.** - Uticaj radnog zakonodavstva na tržište rada u Crnoj Gori- Indeks zakonske zaštite zaposlenja- Preduzetnička ekonomija, Volume 2, 2003
4. **Krsmanović, A.** – Uticaj povećanja minimalne plate na crnogorsku ekonomiju, ISSP; MONET 20, 2005
5. **Skousen M.** – “The making of Modern Economics” M.E. Sharpe, Amonk New York, 2000. godine
6. **Skousen M.** – “Vienna and Chicago, Friends or Foes” Capital Press, Washington, 2005. godine
7. **Labus M, Šoškić D.** – “Osnovi političke ekonomije”, Homos, Beograd, 1993. godine
8. **Rubin’s I.I.** – “Essays on Marx’s Theory of Value”, chapter 8, www.marxists.com
9. **Prokopijević M.**– “Konstitucionalna ekonomija”, € press, Beograd 2000. godine
10. **Vukotić V.** – “Maroekonomski računi i modeli”, CID, Podgorica 2001. godine
11. **Zuniga G.** – “An Ontology of Economic Objects: An Application of Carl Menger’s Ideas”, Acton Institute for Study of Religion and Liberty, www.acton.org

Tamara Backović*

Proces donošenja odluke – intuicija ili primena formalnog modela odlučivanja

Abstract

People face many important decisions in their lives: What college or university should I attend? What kind of job should I try to get? Which people should I hang out with? What kind of medical treatment should I use? A theory of practical reasoning should have something to say about how people can improve their decision making.

Decision making is a conscious process of making choices among two or more alternatives with the intention of moving towards some desired state of affairs. This involves identifying problems and opportunities, choosing the best decision style, developing alternative solutions, choosing the best solution, implementing the selected alternative and evaluating decision outcomes.

Decision makers have difficulty choosing the best solution because organizational goals are ambiguous or in conflict, they do not process information fully or objectively, and they tend to satisfy rather than maximize.

The question is whether the effective solution can be chosen by identifying and weighting the factors used to evaluate alternatives, using decision-support systems to guide the decision process or by using intuition where we possess enough tacit knowledge on the issue.

Keywords: *Decision, decision making, opportunity, programmed decision, nonprogrammed decision, mental models, escalation of commitment, postdecisional justification, informed intuition.*

* Ekonomski fakultet - Podgorica

Uvod

Početkom 1994. godine Džefri P. Bezos (Jeffrey P. Bezos) pročitao je članak u kome se navodilo da će web svake godine beležiti rast od 2.200%. U to vreme svega mala grupa ljudi je znala šta je to internet, ali investicioni menadžer na Vol Stritu (Wall Street) je video njegove neverovatne mogućnosti. Iako nije imao nikakvog iskustva u prodaji, Bezos je napustio svoj dobro plaćeni posao i godinu dana kasnije osnovao firmu Amazon.com. Danas je Amazon.com najveća firma na svetu za onlajn prodaju knjiga i muzike.

Pre samog osnivanja firme, Bezos je razmišljao koje od 20 proizvoda, koji su ušli u uži izbor, da izabere za onlajn prodaju. Odlučio se za knjige. Samo mali udeo na virtuelnom tržištu imale su velike knjižare, a ponudu je činilo 3 miliona aktivnih naslova. Iako firma Amazon.com posluje u virtuelnom svetu, Bezos je pažljivo doneo odluku gde da smesti svoj online biznis. Sedište je moralo da bude u velikom gradu sa velikim brojem mladih ljudi koji su se razumeli u informacionu tehnologiju. Odluka je donesena – sedište kompanije Amazon.com je u Sijetlu (Seattle). Interesantno je da se u Sijetlu nalazi sedište još tri svetska giganta – Microsofta, Boeinga i Starbucksa.

Bezos je doneo dobru odluku o proizvodima koji će se prodavati na virtuelnom tržištu, kao i o sedištu kompanije. Ipak, na početku svog rada kompanija se suočavala sa brojnim problemima. Unošenje svih potrebnih informacija o knjigama, koje su bile na prodaju, u bazu firme zahtevalo je mnogo više fizičkog rada nego što je to na početku bilo planirano. Sa druge strane, prilikom unošenja informacija o knjigama korišćeno je više izvora. Često se dešavalo da se te informacije ne poklapaju. Problem je rešen tako što je sam kompjuterski program bio napravljen tako da izabere najbolju informaciju. Ljudi koji su bili zaposleni u tehničkom sektoru firme bili su suočeni sa izazovom primene razvijene kompjuterske tehnologije koja je kupcima prodavala proizvode uz koje je išla i poruka o iskustvu drugih mušterija. Sajt je beta testiralo 300 ljudi (postupak provere ispravnosti rada sajta i postojanja eventualnih grešaka u radu – bagova) pre nego što je i zvanično pušten u rad.

Najveća ironija u priči o osnivanju kompanije Amazon.com jeste činjenica da je Bezos mnoge poslovne sastanke održavao u kafeu glavnog konkurenta. Bezos je izjavio da nisu bili u mogućnosti da dovedu poslovne partnere u samu kompaniju, pa su sastanke održavali u najbližem kafeu. Ispostavilo se da se radi o kafeu u prodavnici "Barnes and Noble". Ovo je najveća knjižara na svetu. Ipak, menadžment ove knjižare nije na vreme uvideo mogućnosti koje pruža prodaja knjiga preko interneta. Sada je kompanija Amazon.com njihov najveći rival.

Odluka i donošenje odluke – pojam

Da bi osnovali najveću onlajn prodavnicu za prodaju knjiga i muzičkih proizvoda, Džef Bezos i njegove kolege morali su da donesu brojne odluke. Donošenje odluke je izbor iz skupa od najmanje dve opcije sa ciljem da se primenom te opcije pomerimo iz postojećeg u željeno stanje. Ako raspoložemo samo jednom opcijom, onda nema dileme u vezi sa izborom, a time nema ni problema odlučivanja.

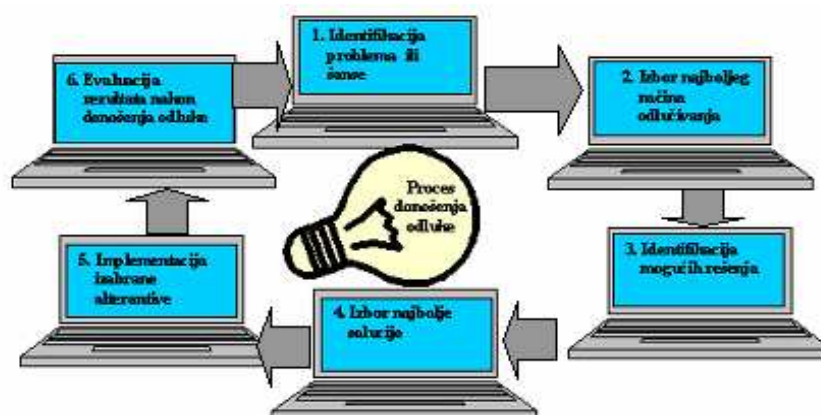
Neke odluke Bezosa, kao što je odluka o tome koje proizvode prodavati putem interneta i gde locirati kompaniju, donesene su nakon detaljnih istraživanja i analiza svih opcija, kao i sprovođenja cost-benefit analize za svaku opciju. Druge odluke, kao što je odluka o primeni nove tehnologije sa ciljem razvoja sajta, zahtevale su kreativnu analizu prethodno nedovoljno istraženih ideja.

Odluke se javljaju kao odgovor na problem ili šansu. Možda je interesantno napomenuti da su u kineskom jeziku reč 'problem' i reč 'šansa' ista reč.

Problem nastaje kao rezultat neslaganja između sadašnjeg i željenog stanja. Predstavlja jaz između onoga što jeste i onoga što bi trebalo da bude. Vratimo se na priču o Bezosu. Prilikom unošenja informacija za svaku knjigu, koristio je brojne izvore. Dešavalo se da se informacije iz različitih izvora za isti proizvod ne poklapaju. To je bio problem. Šansa sa druge strane predstavlja odstupanje od trenutnih očekivanja i prepoznavanja potencijala koje pruža bolja situacija, a to nije ni planirano niti očekivano. Džef Bezos je u internetu video šansu, jer je nudio nov i bolji način za prodaju knjiga. Tehnologija mu je omogućila da u ponudi ima više proizvoda u odnosu na druge prodavce knjiga i muzike, ali i da onlajn kupovinu učini efikasnijom od klasičnih načina kupovine.

Proces donošenja odluke

Na koji način ljudi donose odluke? Najbolji način da se odgovori na ovo pitanje jeste uz pomoć dijagrama:



Slika br. 1

(Steven L. McShane, Mary Von Glinow, *Organisational Behaviour*, The McGraw-Hill Companies, Inc. 2000; str. 336)

Identifikacija problema ili šanse

Kad su pitali Alberta Ajnštajna na koji način bi spasio svet u roku od sat vremena, odgovorio je da bi prvih 55 minuta iskoristio za definisanje problema i svega 5 minuta za njegovo rešavanje. Identifikovanje problema jeste prva faza u procesu donošenja odluke. Ovo je ujedno i najvažnija faza u celom procesu, jer od nje zavisi kvalitet ostalih faza. Ako smo dobro definisali problem, na pola puta smo do njegovog rešenja.

Kroz školovanje se od nas traži da rešimo *precizno definisane* zadatke kako bismo savladali metodologiju izučavane oblasti. I u praksi se često možemo sresti sa situacijom gde se od nas zahteva da rešimo precizno definisan problem. Dakle, u takvim situacijama ne moramo ulagati dodatni napor da bismo definisali sam problem, već je naš prvi korak ka rešavanju problema primena već utvrđene metodologije.

© Cartoonbank.com



"We have lots of information technology. We just don't have any information."

Slika br. 2

(Sidney Harris, "We have lots of information technology. We just don't have any information." , ID: 51483, *The New Yorker*, May 27, 2002)

Ali, ono što je mnogo realnije jeste susretanje sa problemima koji imaju barem jednu neodređenu komponentu. Isto tako, čest je slučaj da znamo unapred i početno i željeno stanje, ali i više načina za prelazak iz jednog u drugo stanje. Naš zadatak u toj situaciji jeste da odredimo koji je to način za rešavanje problema najbolji. Sledeća česta situacija jeste ona u kojoj nam je poznato početno stanje, ali nam nije precizno objašnjeno krajnje, željeno stanje. Primer za ovu situaciju jesu pregovori koje vaša kompanija vodi sa npr. bankom oko dobijanja povoljnog kreditnog aranžmana. Ono što je poznato jeste situacija u kojoj se kompanija sada nalazi. Njoj je neophodan taj kredit za otvaranje nove proizvodne linije. Cilj pregovora za kompaniju jeste kako samo dobijanje kredita, tako i dobijanje tog kredita po što povoljnijim uslovima. Dakle, znamo neke okosnice željenog stanja, ali ono nije kristalno jasno. Odnosno, ono će to biti tek po okončanju pregovora.

Ipak, verovatno je najteža situacija u kojoj čak ni početno stanje problema nije jasno definisano, niti lako uočljivo. Slabo učenje može da bude problem, ali isto tako može da bude posledica mnogo ozbiljnijeg problema, a to je poremećaj u učenju usled nepostojanja jasnog cilja obrazovanja ili usled nesposobnosti da se učenik/student poveže sa ostalim ljudima u obrazovnoj ustanovi, bilo da su to profesori ili kolege. Dakle, činjenica je da pomenuti student nema najbolju prolaznost na ispitima, ali ta činjenica je samo posledica, a naš zadatak je da odredimo uzrok problema.

Mnogo se češće dešava da donosioci odluka ne uspevaju da uoče pravi problem, nego što ne uspevaju da reše problem koji su uočili. Dakle, ostale faze procesa zavise od početne dijagnoze stanja i ako se definisani problem ne poklopi sa stvarnim problemom, ni rešenje problema neće dati rezultate.

Za uočavanje problema možemo se poslužiti različitim tehnikama, u zavisnosti od toga da li se nalazimo u situaciji koja nam je poznata ili se radi o novoj, nama do sada nepoznatoj situaciji. Prema tome, uočavanje problema može da bude rutinsko, ali se isto tako možemo poslužiti nekim metodama kakve su statističko-matematičke, anketiranje itd. Dakle, sve ove metode daju nam informacionu bazu na osnovu koje možemo da dijagnosticiramo početno stanje problema.

Kvalitetno definisanje problema ne znači da taj problem treba sagledati sa svih aspekata, jer bi to dovelo do nesporazuma i otežane komunikacije unutar grupe koja rešava problem. Cilj definisanja problema jeste izlaganje problema u vidu kratkog pitanja koje će nedvosmisleno ukazivati na uzrok problema i usmeravati ostale faze procesa odlučivanja na njegovo rešavanje.

Za objašnjenje određivanja najbolje forme za definisanje problema može nam poslužiti primer fotografisanja. Pri fotografisanju biramo mesto, objekat i okruženje

koje želimo da zabeležimo. Odnosno, želimo da se na slici vide bitni detalji, dok oni nebitni ostaju van slike. Kvalitet slike u najvećoj meri zavisi od veštine rukovanja foto-aparatom, kao i od njegovog kvaliteta.

Na sličan način pristupamo definisanju problema. Neki elementi su bitni pri njegovoj formulaciji, dok druge zanemarujemo. U zavisnosti od toga koliko smo bili uspešni u izboru važnih elemenata za definisanje problema, ući ćemo u njegovu suštinu. U slučaju da smo loše odabrali važne elemente ili ih je previše, definisanje problema će biti otežano, odnosno suština će biti zamagljena manje bitnim komponentama problema.

Mentalni modeli kreiraju mapu po kojoj idemo kroz život. Nažalost, ova mapa donosiće odluka lišava uočavanja problema ili šanse iz drugog ugla. Rezultat svega toga jesu skupe greške zbog pogrešne odluke koja je donesena. Navodim nekoliko poznatih primera propuštenih šansi:

- ☞ Kompanija IBM 1958. godine angažovala je Artura Litla (Arthur Little) da oceni tržišne potencijale za dve fotokopir mašine (model 813 i model 914) koje je u to vreme proizvodila kompanija Haloid (kansije poznata kao Xerox korporacija). U zaključku opširnog izveštaja Litl je sugerisao odeljenju za proizvodnju električnih pisaaćih mašina da ne razmatra mogućnost proizvodnje ovih modela. Kao osnovni razlog naveo je da bi prodaja i održavanje novog proizvoda značajno opteretila postojeće prodajne kapacitete firme i uslovila porast troškova. Ubrzo se pokazalo da je formulacijom problema napravljen previd i da se cela analiza zasnivala na pretpostavci da je reč o proizvodu iz postojećeg asortimana, a ne o potpuno novom proizvodu. Mada su izvesne greške napravljene i u predviđanjima buduće tražnje za fotokopir mašinama, ipak je nedovoljna pažnja posvećena formulisanju problema jedan od razloga zašto danas nema fotokopir mašina sa logom IBM-a.
- ☞ Ken Olson je osnovao kompaniju Digital Equipment Corp. i razvio je u jednu od vodećih kompanija za proizvodnju velikih kompjutera. Krajem 1970. godine Olson je izjavio "Ne postoji razlog, a ni potreba da ljudi imaju kompjutere u svojim kućama!" Opisao je prototip Apple Computers-a kao igračku. Nije bio vizionar, pa je cenu platila njegova kompanija. Nije predvideo budućnost razvoja računara, tako da je Digital Equipment Corp. gotovo izgubila mesto na tržištu personalnih kompjutera. Olson je izbačen iz kompanije koju je osnovao. Da ironija bude veća, Digital je kupila kompanija Compaq, vodeći proizvođač personalnih kompjutera.
- ☞ 1972. godine nekoliko Holivudskih filmskih studija odbilo je novi film režisera Džordža Lukasa (George Lucas). Smatrali su ovaj niskobudžetni film,

koji govori o životu u ranim šezdesetim godinama, za komercijalno neprihvatljiv. Universal studio kasnije menja mišljenje i film, *American Graffiti*, ostvaruje najveću zaradu ikada zapamćenu u filmskoj industriji. I pored velikog uspeha prvog filma, Universal i ostale filmske kuće odbile su sledeće filmsko ostvarenje ovog reditelja. U pitanju je bio film iz oblasti naučne-fantastike koji je finansiran od strane studija Twentieth Century-Fox, ali veći deo finansira sam reditelj. Ovaj projekat doveo je do bankrota reditelja, ali je on zadržao sva prava na ovo ostvarenje. Na sreću! Njegov film, *Star Wars*, postigao je neverovatan uspeh.

Sve navedene greške i propusti koje činimo pri definisanju problema odražavaju našu nespremnost ili nesposobnost da ispoljimo kreativnost. Često se dešava da nam iskustvo sugeriše najbolju definiciju i rešenje problema, ali nas navike sputavaju da u nekim situacijama problemima pridemo na nov način i ponudimo "sveže" definicije koje vode kreativnim rešenjima.

Albert Ajnštajn je rekao da je formulacija problema često mnogo značajnija od njegovog rešenja, koje može uglavnom biti stvar matematičke ili eksperimentalne veštine. Postaviti nova pitanja, nove mogućnosti, posmatrati stara pitanja iz novog ugla, zahteva kreativnu imaginaciju.

Izbor najboljeg načina za donošenje odluke

Pre samog izbora načina na koji ćemo doneti odluku, važno je da znamo da li se radi o programiranoj ili neprogramiranoj odluci. *Programirane odluke* su rutinske odluke, dakle one odluke koje se donose na bazi već ustaljenih kriterijuma odlučivanja. Kod ovih odluka nije potrebno dodatno istraživati moguće opcije, jer je najbolje rešenje već identifikovano. Pentagon donosi na hiljade programiranih odluka, od izbora artiljerije do načina pravljenja voćnog kolača. Sa druge strane novi i složeni problemi zahtevaju neprogramirane odluke. Kod *neprogramiranih odluka* potrebno je obaviti istraživanje svih solucija. Razvoj sajta kompanije Amazon.com praćen je donošenjem nekoliko neprogramiranih odluka, jer su zaposleni eksperimentisali sa novom tehnologijom i web dizajn praksom. U ovim slučajevima donosioci odluka pored pronalaženja mogućih solucija, dolaze i do jedinstvenog rešenja. Ako se problem, koji je do tada zahtevao neprogramiranu odluku, ponovi, već postoji formirana programirana odluka za njegovo rešavanje. Dakle, programirane odluke zamenjuju neprogramirane odluke zbog nastojanja ljudi da odlučuju u predvidivim, poznatim situacijama.

Moguća rešenja problema

Moguća rešenja predstavljaju sredstvo kojim, polazeći od početnog stanja, nastojimo da realizujemo željeno stanje. Budući da se željeno stanje može realizovati primenom različitih akcija, naš zadatak je da ih identifikujemo i odredimo najbolju.

Po kriterijumu dostupnosti, ili raspoloživosti, razlikujemo četiri grupe opcija:

- a) *Unapred date*, gde već pre početka procesa odlučivanja raspolažemo sa jasno definisanim skupom alternativa iz kojeg vršimo izbor. Primer za to su učesnici na svim vrstama konkursa.
- b) *Ponuđene ili otkrivene*, gde su alternative precizno formulisane i postoje u okruženju, ali mi treba da ih otkrijemo. Primer za to može da bude kupovina stana, konkursa za posao itd.
- c) *Modifikovane*, postoje kada potpuno formirane opcije korigujemo kako bismo ih prilagodili potrebama posmatrane odluke. Primer za to su ankete koje su ranije rađene, ali za potrebe novog istraživanja prilagođavamo njihov sadržaj, modifikujemo ga.
- d) *Naručene*, postoje u slučajevima kada namenski formulišemo alternativu kojom ćemo da rešimo problem. Primer za to je lansiranje novog proizvoda praćeno marketinškom kampanjom za koju se specijalno kreiraju televizijski spotovi, novinske reklame itd.

Izbor najboljeg rešenja

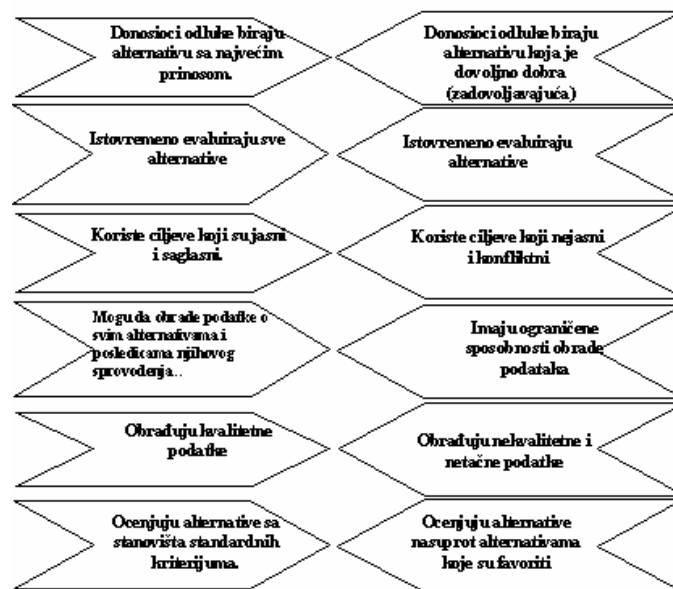
Ako se odluka donosi racionalno, postupak izbora najboljeg rešenja uključuje identifikovanje kriterijuma na bazi kojih se vrednuje svako od rešenja. Zatim se vrši rangiranje ovih faktora i pravljenje liste ocenjenih rešenja po ovim faktorima.

Nezaobilaznu komponentu predstavlja i intuicija. Zasnovana na akumuliranom iskustvu ona predstavlja "prećutno znanje", predosećanje ili razumevanje situacije bez svesnog analitičkog mišljenja. Njen dominantan uticaj na kvalitet odluke je u fazi formulisanja problema, otkrivanja alternative i izboru relevantnih informacija.

Značajne poslovne odluke moraju se zasnivati i na primeni modela. Model predstavlja pojednostavljenu sliku problema, ali njegova analiza omogućava lakše razumevanje kritičnih komponenti i praćenje njihovih međusobnih veza. Model je posebno važan u situacijama kada verno odslikava suštinu problema i istovremeno je jednostavan za upotrebu. Ipak, rešenje koje dobijemo primenom modela moramo da prihvatimo sa određenom rezervom, pri čemu vodimo računa o rigoroznosti polaznih pretpostavki, kao i o pouzdanosti raspoloživih podataka.

Mada rezultati ukazuju na značajnu superiornost odluka zasnovanih na primeni modela, u odnosu na odluke bazirane na globalnim intuitivnim sudovima, ovaj metod odlučivanja je u praksi još uvek u maloj meri prisutan.

Ekonomisti su istraživali na koji način ljudi donose odluke. Bili su uvereni da donosioci odluka biraju ono rešenje, opciju koja je u skladu sa ciljevima organizacije, odnosno preduzeća u kojem rade. Takođe, smatrali su da su donosioci odluka racionalne mašine koje efikasno i u isto vreme obrađuju podatke o svim alternativama, kao i posledice primene svake od njih. Konačno, ekonomisti su smatrali da donosioci odluka uvek biraju onu alternativu koja donosi najveći prihod. Ova percepcija o donosiocima odluke bila je sasvim pogrešna. Danas su čak i ekonomisti napustili ove nerealne pretpostavke. U poslednjih 40 godina istraživači iz oblasti organizacionog ponašanja odbacili su nekoliko pretpostavki ekonomista o donošenju odluka u organizacijama. Na slici su prikazane suprotstavljene pretpostavke ekonomista i istraživača organizacionog ponašanja oko izbora alternative u procesu donošenja odluke.



Slika br. 3

(Steven L. McShane, Mary Von Glinow, *Organisational Behaviour*, The McGraw-Hill Companies, Inc. 2000; str. 341)

Implementacija izabrane opcije

I najbolja odluka je loša ukoliko se ne sprovede. Ovo je faza u kojoj donosioci odluka mobilišu zaposlene i sva raspoloživa sredstva, kako bi odluku koju su doneli sproveli u akciju. Međutim, treba voditi računa o motivaciji, sposobnostima i percepciji zaposlenih o implementaciji odluke.

Evaluacija rezultata sprovedene odluke

Na kraju samog procesa donošenja odluke važno je ispitati da li je data odluka smanjila jaz između stanja pre samog procesa donošenja odluke i željenog stanja.

Iako sam proces donošenja odluka deluje krajnje jednostavno i logično, veoma se retko primenjuje u formi koja je prethodno bila predstavljena. Donosioci odluka svakodnevno se suočavaju sa brojnim ograničenjima tako da imaju problema sa identifikovanjem problema i šansi (što je prethodno objašnjeno u okviru faze identifikovanja problema), izborom opcije i evaluacijom rezultata nakon sprovođenja odluke.

Isto tako, donosioci odluka nisu potpuno iskreni kada evaluiraju svoje odluke. Nakon donošenja odluke, donosioci teže da procenjuju kvalitet odluke koju su doneli, a da podcenjuju kvalitet ostalih opcija. Odnosno, oni ignorišu sve negativne strane donesene odluke, ali ističu one pozitivne. Ovakvo ponašanje donosilaca odluke poznato je kao *opravdanje nakon donošenja odluke*. Opravdanje nakon donošenja odluke daje samopouzdanje donosiocu odluke, jer vidi samo njene pozitivne strane. Optimistički pogled na odluku se nastavlja sve dok ne pristignu jasne i neoborive informacije o odluci koje su suprotnog karaktera. Povratne informacije su pravi šok za donosioca odluke nakon opisanog stanja.

Ovde bi bilo dobro navesti primer "potonulih investicija". Ovaj fenomen pokazuje da su naši izbori, kako u privatnom tako i u poslovnom životu, ponekad određeni ranijim pogrešnim odlukama. U želji da opravdamo prethodne propuste ili poslovne promašaje mi preduzimamo nove rizične korake, odnosno, za loše uložnim novcem bacamo i onaj koji se mogao dobro investirati.

Pretpostavimo da je kompanija X zaposlila inženjera koji, pored zadovoljenih formalnih uslova i dobrog utiska na intervjuu, u praksi ipak nije ispunio očekivanja. Kompanija ga šalje na neke dodatne kurseve, time se izlaže većim troškovima, ali je pravi efekat ponovo izostao. Ako ste vi menadžer u toj kompaniji, vaša sledeća odluka jeste da li da ga pošaljete na novi kurs ili da ga otpustite sa posla. Logika većine menadžera jeste da ga treba poslati i na sledeći kurs jer je ipak previše

sredstava uloženo u njega da bi se sada odustalo, pa će se pružiti još jedna šansa nesposobnom inženjeru. Dakle, vaša sledeća odluka determinisana je vašim prethodnim pogrešnim odlukama.

Efekat "potonulih investicija" u poslovnom odlučivanju je veoma jak i javlja se zbog činjenice da je nepopularno priznati grešku i napustiti započeti projekat.

Intuitivno donošenje odluka

Uzmimo za primer studenta koji se dvoumi između studiranja (1) umetnosti, tačnije filozofije ili istorije umetnosti, jer ga umetnost interesuje i (2) ekonomije ili informatike, zbog mogućnosti stvaranja blistave karijere. Ako donosi odluku na bazi intuicije, on će poći od emotivnog stava prema ovim opcijama. To znači da će ovaj student radije izabrati profesiju u kojoj uživa (umetnost), nego onu koja mu nudi uspešnu karijeru. Međutim, nije redak slučaj da postoji pozitivan stav prema obe opcije, ali i negativan za obe opcije, jer student nije u mogućnosti da odredi šta više želi. Važno je napomenuti da donosioci odluke koji se rukovode intuicijom biraju odluku na bazi svog osećaja koji im govori koja je opcija za njih bolja.

Intuitivno donošenje odluka ima mnogo prednosti. Očigledna prednost jeste ta da je ovaj način donošenja odluke izuzetno brz – emocionalna reakcija može da bude trenutna i da direktno dovede do odluke. Ako treba da donesete odluku da li da kupite sladoled od čokolade ili vanile, beskorisno je utvrđivanje prednosti i mana ove dve vrste sladoleda. Emocionalna reakcija "Čokolada-njam!" daće brzu i pravu odluku. Sledeća prednost donošenja odluke na bazi intuicije je ta što nam ovako donesena odluka omogućava da znamo šta zaista želimo. Realizacija ovako donesene odluke omogućiće nam da ostvarimo cilj koji nam je jako važan. I konačno, odluke donesene na bazi intuicije se odmah sprovode. Pozitivan stav prema ovim odlukama motiviše donosioc da ih što pre sprovedu u delo.

Ipak, važno je istaći i nedostatke donošenja odluka na bazi intuicije. Nekada jak pozitivan stav prema nekoj od opcija onemogućava dobru procenu ostalih alternativa. Kupovina sladoleda od čokolade samo zbog toga što smo ljubitelji čokolade ne daje nam prostora da se odlučimo za kupovinu manje kaloričnog i, samim tim, zdravijeg sladoleda npr. od vanile. Ako smo zavisnici brze hrane (pica) ili određene marke odeće (MaxMara), stanje naše svesti i naše emocije ne dozvoljavaju nam da procenimo druge modne marke ili izbor zdravije hrane.

Sa druge strane, odluke donesene na bazi intuicije često su donete na osnovu pogrešnih ili nevažnih informacija. Ako ste zaduženi za kadrovsku politiku u vašem preduzeću, jedna od odluka jeste i koga zaposliti na određeno radno mesto. Ako imate određene predrasude prema ljudima određenog pola, rase ili etničke

pripadnosti, tada će vas vaša intuicija naterati da ne uzimate u obzir ljude prema kojima gajite predrasude, iako imaju bolje kvalifikacije za obavljanje tog posla od drugih. Teško je odrediti kada intuicija koristi nevažne i netačne informacije.

Konačno, jako je teško donositi odluku i rukovoditi se samo intuicijom kada donosimo odluku u grupi. Ako se ostatak grupe ne slaže sa vašom odlukom, tada teško da možete da dokažete da je njihova intuicija slabija od vaše. U grupi se odluke često donose konsenzusom, a za to je potreban više analitički pristup od jednostavnih izražavanja osećanja.

Formalan pristup u donošenju odluka

Eksperti iz oblasti donošenja odluka predlažu mnogo sistematičniji pristup, baziran na modelima i obračunima. Pre svega, ovde je reč o šest faza procesa donošenja odluka koje su pomenute na početku ovog rada.

Nakon sprovođenja svih šest faza, možemo da budemo sigurni da smo doneli odluku koja ima najveću vrednost u odnosu na postavljene kriterijume i koja je bazirana na obračunima, a ne na osećanjima.



Slika br. 4

(William Hamilton, "I've done the numbers, and I will marry you." ID: 43097, *The New Yorker* January 10, 2000)

Mnogi ljudi se suprotstavljaju ovom načinu donošenja odluka smatrajući da ljudi nisu roboti i da mnoge odluke u životu ne mogu da budu rezultat matematičkih obračuna. Ipak, još uvek nije dokazano da primena šest faza u procesu odlučivanja daje rezultate koji potpuno isključuju emocije.

I ovde ćemo istaći prednosti i mane primene formalnih modela odlučivanja. Kao prvo, obezbeđeno je isključivanje nevažnih opcija. Kao drugo, u mogućnosti smo da odredimo kako svaka opcija doprinosi ostvarenju određenih ciljeva. Kao treće, proces donošenja odluke je otvoren proces koji daje donosiocima odluka, ali i svim učesnicima u donošenju odluka u grupi, da izvrše reviziju celog procesa, pa i same odluke.

Međutim, donošenje odluka na ovaj način može da bude mnogo teže i manje efikasno nego što to naučnici navode. Pretpostavimo da opet imamo studenta koji se dvoumi između studiranja filozofije i informatike. Student je odlučio da na klasičan

način dođe do odluke. Odredio je sve relevantne kriterijume za ocenu ovih opcije – koliko ga interesuje filozofija, a koliko informatika sa jedne strane, a sa druge strane koji mu od ova dva predmeta pruža blistaviju karijeru. Zatim pristupi rangiranju kriterijuma i kvantifikovanju opcija na bazi njih. Nako toga došao je do rezultata da je studiranje filozofije npr. bolje od studiranja informatike. Ali, šta će se desiti ako se nakon izbora odluke javi reakcija kod studenta “Ja to ne želim da uradim!” Ovakva reakcija studenta ne znači da je on iracionalan, već da numeričko vrednovanje alternativa ne odražava ono do čega je njemu zaista stalo. Čovek je bacao novčić da bi se odlučio između dve opcije. Glava je bila jedna opcija, a pismo druga. Kada je novčić bačen i kada je pokazao pismo, čovekova reakcija je bila takva da je znao da treba da izabere opciju koja je predstavljena pismom. Čovek je iskoristio informaciju na bazi svojih osećanja i doneo odluku.

Istraživanja isto tako pokazuju da obračuni mogu da budu inferiorni u odnosu na intuiciju prilikom prosuđivanja. Naučnici Vilson i Skuler (Wilson and Schooler, 1991.) sprovedli su istraživanje koje je dokazalo da postoje oblasti u kojima je efikasnije koristiti intuitivno donošenje odluka od analitičkog. Ispitanici su bili studenti, a predmet istraživanja bio je način na koji su se oni odlučivali za određenog proizvođača džema od jagode i za predmete na studijama. Odgovori su ukazivali da su oni ove odluke donosili uglavnom na bazi intuicije, a manje na bazi analize. Sa druge strane Liberman (Lieberman, 2000.) navodi da je intuicija bazirana na nesvesnom procesu učenja i da može da se pomeša sa jednostavnim učenjem.

Intuicija vs. model

Pre nego što donese odluku, Debora Rajman (Deborah Reiman) prvo sasluša mišljenja zaposlenih o datom problemu. Nakon toga, izvršni direktor kompanije *Check Point Software Technologies* u Redvud Sitiju (Redwood City, California) uzima u obzir svoju intuiciju. “Ako moram da donesem važnu odluku, prvo saslušam šta drugi misle o tome, a odmah nakon toga i svoju intuiciju”, izjavila je Rajmanova. “Odluku ne donosim sve dok se ne probudim i znam koja je to odluka!” (Steven L. McShane, Mary Von Glinow, *Organisational Behaviour, The McGraw-Hill Companies, Inc. 2000; str. 344*)

Maks Bazerman (Max Bazerman) profesor na Kelog fakultetu za menadžment (Kellogg Graduate School of Management, Northwest University) se ne slaže sa ovim stavom Debole Rajman. “Kada donosite odluku, nikako ne smete da slušate svoju intuiciju!”, upozorio je. On smatra da intuicija navodi na pogrešan put i da je njen značaj u procesu donošenja odluka precenjen. “Želja da se prati intuicija potiče od mitologije ljudi koji ne žele da sistematično i racionalno razmišljaju. Oni pričaju priče o tome kako ih je intuicija dovela do prave odluke, ali ni sami ne umeju da

objasne kako niti zašto! Kada slušate priče o intuiciji, znajte da slušate priče koje opravdavaju sreću!” (Steven L. McShane, Mary Von Glinow, str. 344.).

Debora Rajman shvata da mnogi naučnici ne opravdavaju donošenje odluka na bazi intuicije, ali ona isto tako ističe da intuicija pruža mnogo više od formalnog procesa donošenja odluke. Ona smatra da, iako mnogi naučnici upozoravaju na opasnost donošenja odluke na bazi intuicije, postoji proces duboko unutar našeg uma. Intuicija omogućava integrisanje i sintezu, ocenjivanje i upoređivanje informacija.

Informisana intuicija

Za donošenje važnih odluka bilo bi dobro intuitivne odluke zameniti sledećom procedurom:

1. Pažljivo definisanje problema. Ovde se pre svega misli na identifikovanje ciljeva koji se moraju ostvariti donesenom odlukom.
2. Iskazati značaj pojedinih ciljeva. Ovi stavovi su više izraz emocionalnog i intuitivnog stava donosioca odluke nego numeričkog vrednovanja i pomažu u naglašavanju onoga što je izuzetno važno za donosioca odluke u trenutnoj situaciji u kojoj donosi odluku.
3. Identifikovati ciljeve čiji značaj može da bude precenjen zbog zavisnosti ili drugih emocionalnih poremećaja.
4. Istražiti stavove o tome koliko različitih ciljeva određene akcije mogu da ostvare. Zatim preispitati da li su ovi stavovi bazirani na čvrstim dokazima. Ako nisu treba ih revidirati.
5. Dati intuitivnu ocenu najbolje opcije i posmatrati sopstvenu emocionalnu reakciju na ostale opcije.
6. Izneti svoju odluku drugim ljudima i tražiti mišljenje od njih kako bi videli da li se ono poklapa sa vašim stavom.

Ova procedura kombinuje jake strane, a izbegava slabosti donošenja odluke na bazi intuicije i na bazi modela odlučivanja. Koristi stav intuitivnog modela koji pretpostavlja da je donošenje odluke nesvestan proces koji uključuje emocije. Od standardnih modela odlučivanja preuzima stav da treba izbeći greške u donošenju odluka koje su rezultat nesistematične i nedovoljno istražene intuicije.

Da li ste znali...

Osobe koje većinu života provedu obavljajući poslove koji im ne omogućuju

donošenje odluka o tome što će i kako da rade, verovatnije će umreti ranije nego osobe koje na poslu imaju više prilika za donošenje odluka.

Osobe koje su na poslu mogle da donose vrlo malo odluka umirale su ranije od osoba na vrlo zahtevnim radnim mestima, tvrde dr. Bendžamin Amik (Benjamin Amick) i njegove kolege iz Centra za medicinske nauke Teksaškog univerziteta u Hjustonu (Houston). Poslovi koji ne pružaju veliku mogućnost kontrole osobama koje ih obavljaju često su vrlo monotoni, navodi Amik. Zato se ljudi prestaju angažovati na poslu. Besmislen posao štetno utiče na zdravlje, a osobe koje obavljaju takav posao sklonije su izlaganju svog zdravlja većem riziku. Pasivni poslovi koji uzrokuju dekoncentrisanost i izazivaju pospanost mogu, zapravo, biti vrlo stresni.

Istraživanja su pokazala da nezanimljivi poslovi mogu uzrokovati otpuštanje hormona stresa. Rezultati studije temelje se na analizi fizičkih i psiholoških radnih uslova članova 5000 domaćinstava. Istraživači su pratili učesnike u ispitivanju koje je trajalo 24 godine, beležeći koliko su vremena ispitanici proveli obavljajući različite vrste posla. Poslovi su klasifikovani na temelju mogućnosti učestvovanja u odlučivanju, psihološke zahtevnosti, sigurnosti, potpore i fizičke zahtevnosti posla.

Rezultati istraživanja objavljeni su u časopisu *Psychosomatic Medicine*. Prerana smrt najviše je pretila osobama koje su mogle da donose najmanje odluka, za razliku od onih koje su donosile brojne odluke.

Isto tako, osobe koje su obavljale pasivne, nezahtevne poslove koji zaposlenima omogućuju malo kontrole, bile su ugroženije od osoba koje su obavljale aktivan posao.

Zaključak

Na kraju bi se mogao izvesti zaključak da bi najbolje bilo pronaći model koji uključuje i intuiciju, ali i efikasnost modela za donošenje odluka. Odluka o tome koji je način donošenja odluka bolji nije odluka koja će nam ukazati na prednosti samo prvog ili samo drugog modela. Odnosno, zaključak u ovom slučaju ne može da bude izveden na bazi cost-benefit analize. On zahteva posmatranje pozitivnih i negativnih međusobno povezanih ciljeva i akcija. Razum i emocije ne moraju da budu u konfliktu u slučaju kada emocionalni stav donosioca odluke uzme u razmatranje i ostale moguće akcije i ciljeve, kao i veze između njih. Najbolji postupak za donošenje odluka jeste tzv. informisana intuicija koja ukazuje na to da odluke mogu da budu intuitivno donesene, a u isto vreme da budu i razumne.

Literatura

1. Bazerman, M. H.: *Judgment in managerial decision making*, New York: John Wiley, 1994.
2. Evans, David: *Decisionmaker*, Cambridge University Press, 1997.
3. Gilovich, T.: “*How we know what isn't so*” New York: *Free Press*, 1991.
4. Liebermann, M. D.: “Intuition: A social cognitive neuroscience approach” *Psychological Bulletin*, 12; 2000, 109-137.
5. Lipman, Barton L.: “How to decide”, *Econometric Society*, Oxford, 1991.
6. McShane Steven L., Mary Von Glinow, *Organisational Behaviour*, The McGraw-Hill Companies, Inc. 2000.
7. Millgram, E.: *Practical induction*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1997.
8. Pavličić, Dubravka: *Okviri u poslovnom odlučivanju*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1996.
9. Pavličić, Dubravka: *Teorija odlučivanja*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2004.
10. Wilson, T. D., Schooler, J. W.: “Thinking too much: Introspection can reduce the quality of preferences and decisions”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 ;1991, 181-192.