

Универзитет у Српском Сарајеву
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
СРПСКО САРАЈЕВО

ЗБОРНИК РАДОВА

ЗА ШКОЛСКУ 1998/99



Број: 1949
Сигн. 06.055.2
350
МП



Издавач:

ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
У СРПСКОМ САРАЈЕВУ

Главни и одговорни уредник:

Проф. др Митар Миљановић

Штампа:

ЈОДП "Српска штампа" Пале

За штампарију:

Граф. инж. Радомир Ковачевић

Декан:

др **МИТАР МИЉАНОВИЋ**, РЕДОВНИ ПРОФЕСОР

Предсједник Савјета:

др **ВАСО ДРАГОВИЋ**, РЕДОВНИ ПРОФЕСОР

Руководилац постдипломског студија

Предсједник Комисије за постдипломске студије

и докторске дисертације:

др **БРАНКО ЂЕРИЋ**, РЕДОВНИ ПРОФЕСОР

Продекан:

др **НОВО ПЛАКАЛОВИЋ**, ВАНРЕДНИ ПРОФЕСОР

СПИСАК КАТЕДРИ И ШЕФОВА КАТЕДРИ

	КАТЕДРА	ШЕФОВИ КАТЕДРИ
1.	Катедра за општу и економску теорију	Проф. др Бранко Ђерић
2.	Катедра за социологију и право	Проф. др Митар Миљановић
3.	Катедра за привредни систем и економску политику	Проф. др Ново Плакаловић
4.	Катедра за статистику, математику и информатику	Проф. др Васо Драговић
5.	Катедра за општи менаџмент и економику предузећа	Проф. др Радојица Јојић
6.	Катедра за рачуноводство и пословне финансије	Доц. др Спасоје Тушевљак
7.	Кабинет за страни језик и физичку културу	Славица Јевтовић



НАСТАВНИЦИ И САРАДНИЦИ У ШКОЛСКОЈ 1998/1999. ГОДИНИ

Р.Б	Име и презиме	У ком се звану налази	Гдје ради	Предмет на који је биран
1.	Др Митар Миљановић	редовни професор	Економски факултет, Српско Сарајево	Социологија
2.	Др Бранко Ђерић	редовни професор	Економски факултет, Српско Сарајево	Теорија и политика привредног развоја
3.	Др Восо Драговић	редовни професор	Економски факултет, Српско Сарајево	Статистика
4.	Др Радојица Јојић	редовни професор	Економски факултет, Српско Сарајево	Менаџмент и предузетништво
5.	Др Радомир Живковић	редовни професор	Економски факултет, Српско Сарајево	Математика
6.	Др Манојло Бабић	редовни професор	Економски факултет, Српско Сарајево	Организација предузећа
7.	Др Слободан Максимовић	редовни професор	Економски факултет, Српско Сарајево	Микроекономија
8.	Др Божићдар Ставрић	редовни професор	Технолошки факултет, Београд	Економика предузећа
9.	Др Вељко Вулетић	редовни професор	Електротехнички факул. С. Сарајево	Информатика
10.	Др Богдан Лозо	редовни професор	Правни факултет, Српско Сарајево	Привредно право
11.	Др Миодраг Зећ	редовни професор	Филозофски факултет, Београд	Економија и привредни систем
12.	Др Марко Секуловић	редовни професор	Економски факултет, Ниш	Развој и савремена економска мисао
13.	Др Ново Плакаловић	ванредни професор	Економски факултет, С. Сарајево	Монетарна економија
14.	Др Раде Канџир	ванредни професор	Економски факултет, С. Сарајево	Маркетинг
15.	Др Станко Станић	ванредни професор	Економски факултет, Бања Лука	Економско - математички модели
16.	Др Бранислав Машић	ванредни професор	Економски факултет, С. Сарајево	

Р.Б	Име и презиме	У ком се звању налази	Гдје ради	Предмет на који је биран
17.	Др Бранислав Пелевић	ванредни професор	Економски факултет, Београд	Међународна економија
18.	Др Јелена Козомара	ванредни професор	Економски факултет, Београд	Спољно-трговинско пословање
19.	Др Алекса Милојевић	ванредни професор	Правни факултет, Српско Сарајево	Политика и фиксална економија
20.	Др Спасоје Тушевљак	доцент	Економски факултет, Српско Сарајево	Рачуноводство и пословне финансије
21.	Др Рајко Радовић	доцент	Економски факултет, Српско Сарајево	Специјално рачуноводство
22.	Др Радомир Божић	доцент	Економски факултет, Приштина	Анализа биланса
23.	Мр Марко Шаревић	виши асистент	Економски факултет, Српско Сарајево	Економика предузећа
24.	Драган Плакаловић	асистент	Економски факултет, Српско Сарајево	Информатика
25.	Мр Радоје Богдановић	асистент	CONSSECO, Београд	Микроекономија
26.	Жељко Рачић	асистент	Економски факултет, Баља Лука	Економско-математски модели и методе
27.	Милан Божић	асистент	Економски факултет, Бања Лука	Економско-математски модели и методе
28.	Александар Стојанић	асистент	Економски факултет, Српско Сарајево	Макроекономске дисциплине
29.	Славица Јефтовић	сарадник	Економски факултет, Српско Сарајево	Енглески језик
30.	Огњен Голијанин	сарадник	Средњошколски центар, Пале	Руски језик
31.	Столица Слободан	сарадник	Средњошколски центар, Пале	Математика

НАСТАВНИ ПЛАН I - ОПШТА ЕКОНОМИЈА

I ГОДИНА

Ред. бр.	ПРЕДМЕТ	фонд часова		СЕМЕСТРИ			
		Пред.	Вјеж.	Зимски		Љетни	
				Пред.	Вјеж.	Пред.	Вјеж.
1.	ПОЛИТИЧКА ЕКОНОМИЈА	90	30	6	2	-	-
2.	ЕКОНОМИКА ПРЕДУЗЕЋА	60	30	4	2	-	-
3.	МАТЕМАТИКА ЗА ЕКОНОМИСТЕ	90	60	6	4	-	-
4.	СОЦИОЛОГИЈА СА СОЦИОЛОГИЈОМ РАДА	60	30	4	2	-	-
5.	ФИНАНСИЈСКО РАЧУНОВОДСТВО	60	60	-	-	4	4
6.	ОСНОВИ СТАТИСТИЧКЕ АНАЛИЗЕ	60	45	-	-	4	3
7.	РАЗВОЈ И САВРЕМЕНА ЕКОНОМСКА МИСАО	60	30	-	-	4	2
8.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	60	2	2	2	2
9.	ФИЗИЧКО ВАСПИТАЊЕ	0	60	0	2	0	2

II ГОДИНА

1.	МАКРОЕКОНОМИЈА	90	45	6	3	-	-
2.	МОНЕТАРНА ЕКОНОМИЈА	60	30	4	2	-	-
3.	МАРКЕТИНГ	60	30	4	2	-	-
4.	ИНФОРМАТИКА	60	60	4	4	-	-
5.	МИКРОЕКОНОМИЈА	90	45	-	-	6	3
6.	ПЛАНИРАЊЕ И РАЗВОЈНА ПОЛИТИКА ПРЕДУЗЕЋА	60	30	-	-	4	2
7.	МЕНАџМЕНТ	60	30	-	-	4	2
8.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	60	2	2	2	2

III ГОДИНА

Ред. бр.	ПРЕДМЕТ	фонд часова		СЕМЕСТРИ			
		Пред.	Вјеш.	Зимски		Љетни	
				Пред.	Вјеш.	Пред.	Вјеш.
1.	ТЕОРИЈА И ПОЛИТИКА ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА	90	30	6	2	-	-
2.	ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ	60	30	4	2	-	-
3.	ОРГАНИЗАЦИЈА ПРЕДУЗЕЋА	60	30	4	2	-	-
4.	ЕКОНОМСКО-МАТЕМАТИЧКИ МОДЕЛИ И МЕТОДИ	90	60	6	4	-	-
5.	МЕЂУНАРОДНА ЕКОНОМИЈА	60	30	-	-	4	2
6.	ФИСКАЛНА ЕКОНОМИЈА	60	30	-	-	4	2
7.	СПЕЦИЈАЛНА РАЧУНОВОДСТВА	60	60	-	-	4	4
8.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	60	2	2	2	2

IV ГОДИНА

1.	НАЦИОНАЛНА ЕКОНОМИЈА И ПРИВРЕДНИ СИСТЕМ	60	30	4	2	-	-
2.	ЕКОНОМСКА СТАТИСТИКА	60	60	4	4	-	-
3.	ПРИВРЕДНО ПРАВО	60	30	4	2	-	-
4.	ПОСЛОВАЊЕ ФИНАНСИЈСКИХ ИНСТИТУЦИЈА	60	60	4	4	-	-
5.	АНАЛИЗА БИЛАНСА	90	60	-	-	6	4
6.	ИСТРЕЖИВАЊЕ ТРЖИШТА	60	30	-	-	4	2
7.	ПРЕДУЗЕТНИШТВО	30	15	-	-	2	1
8.	СПОЉНОТРГОВИНСКО ПОСЛОВАЊЕ	30	15	-	-	2	1
9.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	30	4	2	-	-

НАСТАВНИ ПЛАН ЗА ПРВИ СТЕПЕН ЧИНЕ СВИ ПРЕДМЕТИ ПРВЕ И ДРУГЕ ГОДИНЕ И ДОДАТНИ ПРЕДМЕТИ

1.	СПЕЦИЈАЛНА РАЧУНОВОДСТВА	60	60	-	-	4	4
2.	ФИНАНСИЈСКО ПОСЛОВАЊЕ	60	30	4	2	-	-
3.	ПРИВРЕДНО ПРАВО	60	30	4	2	-	-



Студент је обавезан да у току студија напише два семунарска рада из стручних предмета и дипломски рад који брани пред комисијом.

Предмети из овог наставног плана послажу се усмено, осим следећих који се полажу писмено и усмено:

1. Математика за економисте,
2. Специјална рачуноводства,
3. Финансијско рачуноводство,
4. Основи статистичке анализе,
5. Економска статистика,
6. Економско-математички модели и методи,
7. Страни језик.

Усвојен на сједници Вијећа Економског факултета 23 . 5 . 1994 . године.

Вијеће Универзитета дало сагласност на сједници 2 . 7 . 1994 . године

ДЕКАН

Проф. др Васо Драговић

ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
УНИВЕРЗИТЕТ У СРПСКОМ САРАЈЕВУ
Број: 01 - 315/97
Датум: 10. 06. 1997

НАСТАВНИ ПЛАН I

СМЈЕР: ФИНАНСИЈЕ, ОСИГУРАЊЕ И БАНКАРСТВО

I ГОДИНА

Ред. бр.	ПРЕДМЕТ	фонд часова		СЕМЕСТРИ			
		Пред	Вјеж.	Зимски		Љетни	
				Пред	Вјеж.	Пред	Вјеж.
1.	ПОЛИТИЧКА ЕКОНОМИЈА	90	30	6	2	-	-
2.	ЕКОНОМИКА ПРЕДУЗЕЋА	60	30	4	2	-	-
3.	МАТЕМАТИКА ЗА ЕКОНОМИСТЕ	90	60	6	4	-	-
4.	СОЦИОЛОГИЈА СА СОЦИОЛОГИЈОМ РАДА	60	30	4	2	-	-
5.	ФИНАНСИЈСКО РАЧУНОВОДСТВО	60	60	-	-	4	4
6.	ОСНОВИ СТАТИСТИЧКЕ АНАЛИЗЕ	60	45	-	-	4	3
7.	РАЗВОЈ И САВРЕМЕНА ЕКОНОМСКА МИСАО	60	30	-	-	4	2
8.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	60	2	2	2	2
9.	ФИЗИЧКО ВАСПИТАЊЕ	0	60	0	2	0	2

II ГОДИНА

1.	МАКРОЕКОНОМИЈА	90	45	6	3	-	-
2.	МОНЕТАРНА ЕКОНОМИЈА	60	30	4	2	-	-
3.	МАРКЕТИНГ	60	30	4	2	-	-
4.	ИНФОРМАТИКА	60	60	4	4	-	-
5.	МИКРОЕКОНОМИЈА	90	45	-	-	6	3
6.	ПЛАНИРАЊЕ И РАЗВОЈНА ПОЛИТИКА ПРЕДУЗЕЋА	60	30	-	-	4	2
7.	МЕНАџМЕНТ	60	30	-	-	4	2
8.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	60	2	2	2	2

III ГОДИНА

Ред. бр.	ПРЕДМЕТ	фонд часова		СЕМЕСТРИ			
		Пред	Вјеж.	Зимски		Љетни	
				Пред	Вјеж.	Пред	Вјеж.
1.	ТЕОРИЈА И ПОЛИТИКА ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА	90	30	6	2	-	-
2.	ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ	60	30	4	2	-	-
3.	ОРГАНИЗАЦИЈА ПРЕДУЗЕЋА	60	30	4	2	-	-
4.	ЕКОНОМСКО-МАТЕМАТИЧКИ МОДЕЛИ И МЕТОДИ	90	60	6	4	-	-
5.	МЕЂУНАРОДНА ЕКОНОМИЈА	60	30	-	-	4	2
6.	ФИСКАЛНА ЕКОНОМИЈА	60	30	-	-	4	2
7.	СПЕЦИЈАЛНА РАЧУНОВОДСТВА	60	60	-	-	4	4
8.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	60	2	2	2	2

IV ГОДИНА

1.	НАЦИОНАЛНА ЕКОНОМИЈА И ПРИВРЕДНИ СИСТЕМ	60	30	4	2	-	-
2.	ПОСЛОВАЊЕ ФИНАНСИЈСКИХ ИНСТИТУЦИЈА	60	45	4	3	-	-
3.	ИНВЕСТИЦИОНО ОДЛУЧИВАЊЕ	60	30	4	2	-	-
4.	РЕВИЗИЈА ПОСЛОВАЊА	60	30	4	2	-	-
5.	ПРИВРЕДНО ПРАВО	60	30	-	-	4	2
6.	ПРЕДУЗЕТНИШТВО	45	30	-	-	3	2
7.	МЕЂУНАРОДНЕ ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ	60	30	-	-	4	2
8.	ОСИГУРАЊЕ И ПОСЛОВНИ РИЗИЦИ	45	30	-	-	3	2
9.	ТРЖИШТЕ НОВЦА И КАПИТАЛА	60	30	-	-	4	2
10.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	30	4	2	-	-

Студент је обавезан да у току студија напише два семинарска рада из стручних предмета и дипломски рад који брани пред комисијом . Предмети из овог наставног плана полажу се усмено осим следећих предмета који се полажу писмено и усмено:

1. Матаматика за економисте,
2. Финансијско рачуноводство,
3. Основи статистичке анализе,
4. Специјална рачуноводства,
5. Економско-математички модели и методи,
6. Страни језик.

НАПОМЕНА:

- Наставни план усвојен на сједници Вијећа Економског факултета 09 . 06 . 1997 . године

- Вијеће Универзитета у Сарајеву Републике Српске дало је сагласност на Наставни план 20 . 06 . 1997 . године

ДЕКАН

.....
Проф . др Васо Драговић

НАСТАВНИ ПЛАН I

СМЈЕР: СПОЉНА ТРГОВИНА И ФИНАНСИЈЕ

I ГОДИНА

Ред. бр.	ПРЕДМЕТ	фонд часова		СЕМЕСТРИ			
		Пред	Вјеж.	Зимски		Љетни	
				Пред	Вјеж.	Пред	Вјеж.
1.	ПОЛИТИЧКА ЕКОНОМИЈА	90	30	6	2	-	-
2.	ЕКОНОМИКА ПРЕДУЗЕЋА	60	30	4	2	-	-
3.	МАТЕМАТИКА ЗА ЕКОНОМИСТЕ	90	60	6	4	-	-
4.	СОЦИОЛОГИЈА СА СОЦИОЛОГИЈОМ РАДА	60	30	4	2	-	-
5.	ФИНАНСИЈСКО РАЧУНОВОДСТВО	60	60	-	-	4	4
6.	ОСНОВИ СТАТИСТИЧКЕ АНАЛИЗЕ	60	45	-	-	4	3
7.	РАЗВОЈ И САВРЕМЕНА ЕКОНОМСКА МИСАО	60	30	-	-	4	2
8.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	60	2	2	2	2
9.	ФИЗИЧКО ВАСПИТАЊЕ	0	60	0	2	0	2

II ГОДИНА

1.	МАКРОЕКОНОМИЈА	90	45	6	3	-	-
2.	МОНЕТАРНА ЕКОНОМИЈА	60	30	4	2	-	-
3.	МАРКЕТИНГ	60	30	4	2	-	-
4.	ИНФОРМАТИКА	60	60	4	4	-	-
5.	МИКРОЕКОНОМИЈА	90	45	-	-	6	3
6.	ПЛАНИРАЊЕ И РАЗВОЈНА ПОЛИТИКА ПРЕДУЗЕЋА	60	30	-	-	4	2
7.	МЕНАџМЕНТ	60	30	-	-	4	2
8.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	60	2	2	2	2

III ГОДИНА

Ред. бр.	ПРЕДМЕТ	фонд часова		СЕМЕСТРИ			
		Пред.	Вјеж.	Зимски		Љетни	
				Пред.	Вјеж.	Пред.	Вјеж.
1.	ТЕОРИЈА И ПОЛИТИКА ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА	90	30	6	2	-	-
2.	ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ	60	30	4	2	-	-
3.	ОРГАНИЗАЦИЈА ПРЕДУЗЕЋА	60	30	4	2	-	-
4.	ЕКОНОМСКО-МАТЕМАТИЧКИ МОДЕЛИ И МЕТОДИ	90	60	6	4	-	-
5.	МЕЋУНАРОДНА ЕКОНОМИЈА	60	30	-	-	4	2
6.	ФИСКАЛНА ЕКОНОМИЈА	60	30	-	-	4	2
7.	СПЕЦИЈАЛНА РАЧУНОВОДСТВА	60	60	-	-	4	4
8.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	60	2	2	2	2

IV ГОДИНА

1.	НАЦИОНАЛНА ЕКОНОМИЈА И ПРИВРЕДНИ СИСТЕМ	60	30	4	2	-	-
2.	ПОСЛОВАЊЕ ФИНАНСИЈСКИХ ИНСТИТУЦИЈА	60	45	4	3	-	-
3.	ЕКОНОМСКА СТАТИСТИКА	45	45	3	3	-	-
4.	ПРИВРЕДНО И МЕЋУНАРОДНО ПРИВРЕДНО ПРАВО	60	45	4	3	-	-
5.	СПОЉНО - ТРГОВИНСКО ПОСЛОВАЊЕ	60	30	-	-	4	2
6.	МЕЋУНАРОДНЕ ФИНАНСИЈЕ	60	30	-	-	4	2
7.	МЕЋУНАРОДНИ СТРАТЕГИЈСКИ МАРКЕТИНГ	45	30	-	-	3	2
8.	МЕЋУНАРОДНА ТРГОВИНА	60	45	-	-	4	3
9.	СТРАНИ ЈЕЗИК	60	30	2	1	2	1

Студент је обавезан да у току студија напише два семинарска рада из стручних предмета и дипломски рад који брани пред комисијом.

Предмети из овог наставног плана полажу се усмено осим следећих предмета који се полажу писмено и усмено:

1. Математика за економисте,
2. Финансијско рауноводство,
3. Основи статистичке анализе,
4. Специјална рачуноводства,
5. Еконо.-математички модели и методи,
6. Страни језик.

II - НАСТАВНИ ПЛАНОВИ МАГИСТАРСКИХ СТУДИЈА

1) ПОСТДИПЛОМСКИ МАГИСТАРСКИ СТУДИЈ: "ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ И БАНКАРСТВО"

- НАСТАВНИ ПЛАН -

СЕМЕСТАР		ФОНД ЧАСОВА	
	I - СЕМЕСТАР	Предавања	Консултације и семинари
1.	Микроекономска теорија	40	30
2.	Макроекономска теорија	40	30
3.	Предузетништво и менаџмент	30	30
4.	Квантитативни финансијски модели	30	30
	II - СЕМЕСТАР		
5.	Тржиште новца и капитала	30	15
6.	Пословање финансијских институција	30	15
7.	Међународни робни и финансијски токови	30	15
8.	Пословне финансије	30	15
	III - СЕМЕСТАР		
9.	Осигурање и пословни ризици	30	15
10.	Међународно пословно финансирање	30	15
11.	Савремено статусно и облигационо право	30	15
	IV - СЕМЕСТАР		
	Консултације, припрема и израда магистарског рада		

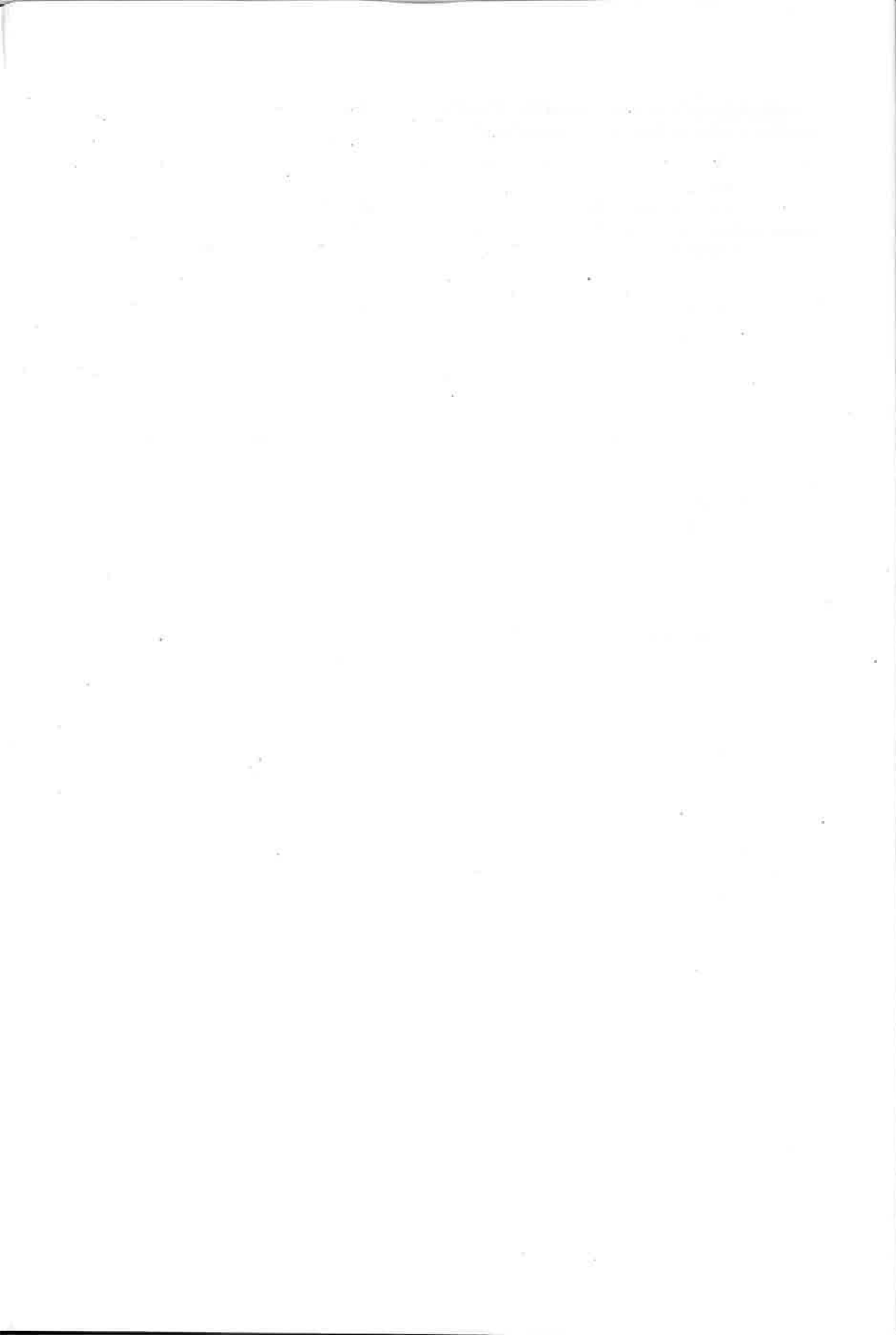
2) ПОСТДИПЛОМСКИ МАГИСТАРСКИ СТУДИЈ: "МЕНАЏМЕНТ"
- НАСТАВНИ ПЛАН -

СЕМЕСТАР		ФОНД ЧАСОВА	
	I - СЕМЕСТАР	Предавања	Консултације и семинари
1.	Економска теорија	60	30
2.	Општи менаџмент	40	20
3.	Квантитативне методе одлучивања	30	15
4.	Савремени бизнис у Европи и свијету	30	15
	Семинар: Методе научно-истраживачког рада		10
	II - СЕМЕСТАР		
1.	Пословне финансије	30	15
2.	Финансијске институције и банкарски манаџмент	30	15
3.	Организација и организацијско понашање	30	15
4.	Управљање маркетингом	30	15
	Семинар: Вјештина преговарања		10
	III - СЕМЕСТАР		
1.	Производни менаџмент	30	15
2.	Пословно планирање и развој предузећа	30	15
3.	Бизнис и заштита пословних ризика	30	15
	Семинар: Пословне игре		10
	IV Израда магистарског рада		

**3) ПОСТДИПЛОМСКИ МАГИСТАРСКИ СТУДИЈ
"РАЧУНОВОДСТВО И РЕВИЗИЈА"**

- НАСТАВНИ ПЛАН -

СЕМЕСТАР		ФОНД ЧАСОВА	
	I - СЕМЕСТАР	Предавања	Консултације и семинари
1.	Савремена економска теорија	45	
2.	Пословно планирање	25	
3.	Реуноводство и рачуноводствено извјештавање	30	
	Семинар: Методологија НИР-а		10
	II - СЕМЕСТАР		
1.	Анализа биланса	30	
2.	Финансијски менаџмент	30	
3.	Пословно право	25	
	III - СЕМЕСТАР		
1.	Ревизија финансијских извјештаја	30	
2.	Равизија финансијског сектора	30	
	Семинар: Информациона подршка ревизији		10
	IV Израда магистарског рада		



СПИСАК

СТУДЕНТИ КОЈИ СУ ПРИМИЛИ ДИПЛОМУ

1.

04-610-11-99/94

Перић (Душана) Милијана

Рођена: 13.09.1965.године; Високо, Високо, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсек: Пословна економија - финансијско рачуноводствени

Датум дипломирања: 29.11.1994.године (осам 8)

"Предузетништво, приватизација и менаџмент као фактори конкурентне способности привреде"

Просјечна оцјена: /

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

2.

02-38370-1-P-366/94

Аксић (Момира) Славица

Рођена: 04.06.1964.године; Високо, Високо, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсек: Пословна економија - финансијско рачуноводствени

Датум дипломирања: 01.12.1994.године (седам 7)

"Могућност развоја општине Модрича са посебним освртом на индустрију"

Просјечна оцјена: 6,34

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

3.

04/8-61/415-94/94

Бољанић (Чеда) Бранкица

Рођена: 05.10.1962. године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсек: Пословна економија - финансијско рачуноводствени

Датум дипломирања: 12.12.1994. године (осам 8)

"Анализа потребних обртних средстава у индустријским предузећима"

Просјечна оцјена: /

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

4.

02-41 437-3-P-153/94

Зубац (Угљеше) Дијана

Рођена: 21.06.1968.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске
Одсјек: Пословна економија, маркетинг
Датум дипломирања: 12.12.1994. (девет 9)
"Мјере економичности у предузећу са посебним освртом на фабрику шавних цијеви у Урошевцу"
Просјечна оцјена: /
Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

5.

02-37204-3-P-396/94

Кнежевић (Милорада) Бранка
Рођена: 28.07.1963.године; Лозница, Лозница, Србија
Држављанство: СРЈ
Одсјек: Пословна економија, маркетинг
Датум дипломирања: 14.11.1995.године (осам 8)
"Оперативни аспекти економске пропаганде"
Просјечна оцјена: 6.53
Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

6.

02-39809-7-P-88/94

Лучић (Момира) Свјетлана
Рођена: 28.07.1967.године; Сарајево, Центар, БиХ
Држављанство: Република Српска
Одсјек: Пословна економија, маркетинг
Датум дипломирања: 29.12.1995.године (осам 8)
"Предузетништво и економски развој"
Просјечна оцјена: 6.66
Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

7.

02-17486-377/94

Дракулић(Перо)Борислав
Рођен: 17.08.1954.године; Фоча, Фоча, БиХ
Држављанство: Република Српска
Одсјек: Пословна економија, маркетинг
Датум дипломирања: 15.01.1996.године (осам 8)
"Локација предузећа и фактори локације"
Просјечна оцјена: 6.39
Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

8.

02-27767-1-5142/94

Цицковић (Видоје) Горан
Рођен: 04.02.1958.године; Горажде, Горажде, БиХ
Држављанство: Републике Српске
Одсјек: Пословна економија, маркетинг
Датум дипломирања: 15.01.1996.године (девет 9)

"Развој система за одређивање квалитета производа према стандардима ЈУС ИСО 9000".

Просјечна оцјена: 6.16

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

9.

02-45796-P-8-101/94

Павловић (Илија) Свјетлана

Рођена: 23.04.1971.године; Фоча, Фоча, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсек: Пословна економија - финансијско рачуноводствени

Датум дипломирања: 22.11.1996.године (девет 9)

"Финансијска стратегија за предузећа у кризи"

Просјечна оцјена: 7.28

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

10.

02-34497-6-P-98/94

Лацкановић (Пера) Зорка

Рођена: 11.04.1961.године; Кнежина, Соколац, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсек: Пословна економија - финансијско рачуноводствени

Датум дипломирања: 22.05.1996.године (осам 8)

"Третман фактора развоја у савременој технолошкој револуцији са освртом на Југославију"

Просјечна оцјена: 6.50

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

11.

02-45833-P-9-387/94

Аврамовић (Анђелка) Наташа

Рођена: 02.10.1971.године; Брајевићи, Гацко, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсек: Пословна економија - финансијско рачуноводствени

Датум дипломирања: 15.02.1996. године (девет 9)

"Тржиште капитала с посебним освртом на акцијски капитал и акционарска друштва"

Просјечна оцјена: /

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

12.

02-47199-5-13-379/94

Главаш (Миливоја) Сања

Рођена: 07.03.1969.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсек: Пословна економија - финансијско рачуноводствени

Датум дипломирања: 07.05.1997. године (седам 7)

"Међузависност циљева организације у функцији остваривања

циљева предузећа”

Просјечна оцјена: 7.02

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

13.

02-26560-1-2П-77-556/96

Крек (Никола) Бранка

Рођена: 25.04.1959.године; Котор, Црна Гора

Држављанство: СРЈ

Одсјек: Пословна економија - маркетинг

Датум дипломирања: 14.02.1997.године (девет 9)

”Савремене тенденције у развоју маркетинга”

Просјечна оцјена: 7.28

Датум примања дипломе: 20.Јун 1998.године

14.

02-39217-3-Р-389/94

Јошило (Ранка) Рада

Рођена: 25.05.1965.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Пословна економија - квантитативно-аналитички

Датум дипломирања: 09.12.1996.године (осам 8)

”Стратегија раста и развоја предузећа”

Просјечна оцјена: 6.77

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

15.

02-31632-547/96

Ивановић (Василија) Милијана

Рођена: 05.05.1961.године; Хацићи, Хацићи, Бих

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Пословна економија - финансијско-рачуноводствени

Датум дипломирања: 27.12.1996.године (седам 7)

”Новац и развој” просјечна оцјена: 6.66

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

16.

02-45792-Р-7-124

Андрић (Борислава) Јованка

Рођена: 03.07.1971.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Пословна економија - финансијско-рачуноводствени

Датум дипломирања: 22.11.1996.године (девет 9)

”Инструменти мониторинг-кредитног регулисања”

Просјечна оцјена: 7.14

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

17.

02-41504-07P-84545/95

Бабић (Драго) Весна

Рођена: 01.12.1968.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Пословна економија - маркетинг

Датум дипломирања: 24.02.1998.године (девет 9)

"Промоција као инструмент међународног маркетинг МИХА"

Просјечна оцјена: 7.42

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

18.

02-40072-9-5-188/94

Васић (Милан) Милијана

Рођена: 04.02.1967.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Пословна економија - маркетинг

Датум дипломирања: 14.11.1997.године (осам 8)

"Инструменти наступа на међународном тржишту"

Просјечна оцјена: 6.7

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

19.

02-41421-71P-110/94

Ћосић (Рајка) Невена

Рођена: 06.10.1968.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Пословна економија - финансијско-рачуноводствени

Датум дипломирања: 12.09.1997. године (осам 8)

"Политика цена предузећа"

Просјечна оцјена: 7.4

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

20.

02-44043-6-136/95

Авлијаш (Здравко) Гордана

Рођена: 05.09.1970.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Пословна економија - маркетинг

Датум дипломирања: 10.06.1997. године (осам 8)

"Специјални спољнотрговински послови"

Просјечна оцјена: 7.75

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

21.

28/90-144/94

Пантић (Миле) Видосав

Рођен: 27.06.1969.године

Држављанство: Републике Српске
Одсјек: Општа економија
Датум дипломирања: 26.12.1997. (десет 10)
"Супервизија и процес тржишне реформе банкарства"
Просјечна оцјена: 8.70
Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

22.

01-9-47/94

Радовић (Божидара) Сања

Рођена: 02.02.1975. године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Општа економија

Датум дипломирања: 08.05.1998. године (девет 9)

"Систем и функционисање монетарног одбора"

Просјечна оцјена: 7.10

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

23.

01-9-40/94

Радовић (Драго) Винка

Рођена: 26.10.1973.године; Фоча, Фоча, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Општа економија

Датум дипломирања: 08.05.1998.године (девет 9)

"Развој финансијског тржишта у земљама у транзицији"

Просјечна оцјена: 7.30

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

24.

01-9-43/94

Гајић (Стевана) Биљана

Рођена: 25.05.1975.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Општа економија

Датум дипломирања: 13.05.1998.године (осам 8)

"Приватизација и економска ефикасност"

Просјечна оцјена: 7.22

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

25.

01-9-62/94

Бодирога (Радомир) Славица

Рођена: 18.04.1972.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Општа економија

Датум дипломирања: 12.06.1998.године (осам 8)

"Развој новог производа"

Просјечна оцјена: 6.60
Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

26.

01-79/94

Јовановић (Душан) Миломир

Рођен: 15.05.1970.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Општа економија

Датум дипломирања: 08.04.1998. године (девет 9)

"Реструктурирање и санација банкарског система"

Просјечна оцјена: 7.00

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

27.

01-9-52/94

Васковић (Бранко) Милена

Рођена: 23.10.1975.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Општа економија

Датум дипломирања: 24.06.1998. године (девет 9)

"Финансијски аспект реструктурирања предузећа"

Просјечна оцјена: 7.42

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

28.

01-9-42/94

Љубоје (Јово) Далиборка

Рођена: 11.11.1973.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Општа економија

Датум дипломирања: 24.06.1998. године (осам 8)

"Улога тржишта капитала у привредном развоју"

Просјечна оцјена: 8.39

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

29.

01-615-180-196/94

Настић (Ратко) Владан

Рођен: 12.05.1972.године; Власеница, Власеница, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Општа економија

Датум дипломирања: 24.04.1998.године (девет 9)

"Тржишни положај ОДП АЛПРО Власеница и презентација
производног програма"

Просјечна оцјена: 7.27

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

30.

01-9-31/94

Тробок (Славко) Александар

Рођен: 11.01.1973.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Општа економија

Датум дипломирања: 16.02.1998.године (десет 10)

"Незапосленост и инфлација"

Просјечна оцјена: 9

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

I СТЕПЕН

1.

02-40563-7-13/94

Голић (Миладин) Сретенка

Рођена: 26.11.1967.године; Пале, Пале, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Општа економија-VI 1 комерцијала

Датум одбране семинарског рада: 24.04.1996.године (седам 7)

"Избор пословних веза"

Просјечна оцјена: /

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

2.

2792-2/94

Крсмановић (Јован) Дренка

Рођена: 14.10.1956.године; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Општа економија-VI 1 комерцијала (први степен)

Датум одбране семинарског рада: 15.10.1996. године (девет 9)

"Организација активности у предузећу за успостављање стимулативне расподеле плата"

Просјечна оцјена: /

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

МАГИСТРИ



1.

01-2/94

Тешановић (Милан) Бранко

Рођен: 30.07.1958.године ; Сарајево, Центар, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Пословна економија - смјер организацијски

Датум одбране магистарске тезе: 27.05.1996.године

"Пројектовање оптималног модела организације производње хљеба у великим гарнизонима"

Просјечна оцјена: 6.50

Датум примања дипломе: 20.јун 1998.године

2.

Вуковић (Бранко) Милена

Рођена: 03.11.1960.године; Миљевац, Невесиње, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Одсјек: Економска теорија и политика

Смјер: Монетарна и фискална политика

Датум одбране магистарске тезе: 05.01.1998.године

тема: "Мјесто теорије економске политике у савременој макроекономији"

Просјечна оцјена: 8,72

није промовисана

ДОКТОРИ НАУКА

1. **Мр Љубомир Трифуновић**

Рођен: 01.01.1950. године; Горњи Магнојевић, Бијељина, БиХ

Држављанство: Републике Српске

Доктор економских наука

Датум одбране докторске дисертације: 29.12.1998.године

Тема: "Тржиште поморских услуга јадранског базена"

2. **Мр Марко Шарчевић**

Рођен: 25.02.1946. године; Чанићи, Шековићи, БиХ

Држављанство: Република Српска

Доктор економских наука

Датум одбране докторске дисертације: 03.09.1999. године

Тема: "Модел мјерења и анализе продуктивности у савременом предузећу".

ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ 1993 - 1999

1. ОПШТИ ПОДАЦИ

На основу одлуке Народне скупштине Републике Српске и Универзитета у Сарајеву РС и Рјешења Министарства за образовање, науку и културу, редовна настава на Економском факултету почела је 3. јануара 1994. године. Припреме за почетак рада трајале су од средине 1993. године. У том периоду тражен је наставни кадар, опремани објекти за наставу и смјештај студената, обезбјеђивана опрема и средства за рад, донесен нови наставни план, извршен упис студената, као и друге припреме за почетак рада Факултета.

Овим Извјештајем обухваћен је период од почетка 1994. године до почетка школске 1997/98. године - тачније до 10.10.1997. године. Детаљан извјештај о раду Факултета поднесен је на свечаној сједници Вијећа и Савјета, 29.06.1997. године, која је одржана поводом апсолвирања прве генерације студената и 45. годишњице постојања Економског факултета у Сарајеву, а дио његове историје и традиције припада и овом факултету. Том приликом уручене су захвалнице и гостујућим наставницима који су пружили помоћ у организовању рада Факултета.

2. НАСТАВНИ РАД

У првој наставној години (1993/94) на Факултет је уписано нових 76 студената и преузето 218 студената који су започели студије прије рата на Економском факултету у Сарајеву и другим економским факултетима у бившој БиХ. На почетку школске 1997/98. уписано је укупно 924 студента, од којих 816 на Палама и 108 у Бијељини. До сада је дипломирало 56 студената који су започели студије прије рата и одбрањен је један магистарски рад. На крају школске (1996/97.) године апсолвирала је прва генерација студената (27 на Палама и 60 у Бијељини) који су започели студије на овом факултету или су завршили Вишу школу за спољну трговину у Бијељини. У настави је задње школске године било ангажовано 30 наставника и 11 сарадника (сталних и гостујућих). Факултет је јачао кадровску основу на тај начин што је био врло отворен према кадровима и институцијама из матичне области. Изабрана су четири нова наставника, три сарадника и два наставника у више звање. Рад Факултета сада карактеришу три наставна плана, и то: нови наставни план за четворогодишњи студиј са три смјера (за општу економију, за спољну трговину и финансије и за финансије, осигурање и банкарство); стари наставни план са разним смјеровима по коме забушавају студенти који су студије започели прије рата на другом или првом степену; наставни план постдипломских студија из области

пословних финансија и банкарства. Настава у текућој школској години почела је 6. октобра за све четири године основног студија.

3. НАУЧНОИСТРАЖИВАЧКИ РАД

Научноистраживачком раду на Факултету поклањана је пуна пажња иако су услови за такав рад крајње неповољни. Институт Факултета, самостално или у сарадњи са другим научноистраживачким институцијама, учествовао је у изради више важних пројеката као члан Конзорцијума макропројекта "Обнова и развој Републике Српске", као и у истраживању проблема избјеглих и расељених лица, незапослености, изради елемената економске политике, привредног система и сл.. Научноистраживачки рад, у функцији унапређења научних дисциплина, наставници и сарадници обављају индивидуално. Највише је заступљен рад на писању прилога за часописе и на припреми уџбеничке литературе.

4. САРАДЊА СА ДРУГИМ ФАКУЛТЕТИМА

Факултет остварује активну сарадњу са Економским факултетом у Београду и Бањалуци и Економским факултетом у Приштини, а успостављена је комуникација и иницијатива за сарадњу са још неким факултетима С у СРЈ. Досадашњи покушаји да се успостави сарадња са иностранством нису успјели. Надамо се да ће се убрзо створити повољнији услови, на ширем плану, за међународно признање нашег Универзитета.

5. УСЛОВИ РАДА И МАТЕРИЈАЛНО-ФИНАСИЈСКО ПОСЛОВАЊЕ

Радни простор за извођење наставе до сада је био минимално довољан. У првој години рада (1994.) Факултет је адаптирао једну зграду и тиме добио једну велику учионицу и један радни кабинет. Средства за адаптацију обезбиједили су Влада РС и Скупштина општине Пале. Остао је и даље изражен проблем недостатка осталог радног простора (радни кабинети и канцеларије). Планираним проширивањем подручја рада (нови смјерови и постдипломски студиј) и сталним повећањем броја студената, проширивање укупног радног простора постаје приоритетна потреба. У овом моменту обезбијеђена су средства и потписан уговор са извођачем радова за изградњу двије учионице. Уговорена вриједност инвестиције је 375 915,00 динара. Средства је обезбиједила Влада РС.

За обављање ненаставних послова на Факултету је стално запослено једно лице (руководилац Студенске службе). Услуге за обављање осталих ненаставних послова Факултету пружа Студентски центар - Пале.

Финансирање рада Факултета из Буџета РС је недовољно и нередовно. И поред тога, Факултет је све пословне године завршио без

губитка, а плате запослених и спољних сарадника су релативно редовно исплаћиване. Разлику између из Буџета добијених и потребних средстава Факултет је обезбјеђивао од донатора, научноистраживачког рада и од уплата студената. Вриједност имовине Факултета на крају 1996. године износила је 984 503,00 динара (основна средства - набавна вриједност 943 484,00 динара и обртна средства 41 019, динара). Почетно стање у билансу 1.1.1994. године било је нула. Остварени приходи и расходи у периоду од 1.1. до 30.6.1997. године износе 462 942, 00 динара. Факултет је учинио велике напоре да се стекну основни услови за рад, обезбјеђујући стручну литературу и савремену наставну опрему. На крају 1996. године вриједност опреме и књига износила је 295 160, 00 динара. Библиотека располаже са фондом књига од преко хиљаду различитих наслова, од 1 до 20 примјерака. Опрема и књиге набављени су из властитих средстава или добијени као поклон од донатора.

6. РАД ОРГАНА ФАКУЛТЕТА

Радам Факултета, у цијелом извјештајном периоду, руководио је проф.др Васо Драговић (до 17.10.1995. године вршилац дужности декана по Рјешењу Министара за образовање науку и културу, а од тог датума по Закону и Статуту изабрани декан). Проректори Факултета били су: доц.др Ново Плакаловић (задње три школске године) и доц. Др Спасоје Тушевљак (задње двије школске године).

Вијеће Факултета, као стручни орган, конституисано је у децембру 1993. године. До сада је одржано 18 редовних сједница на којима су разматрана питања и доношене одлуке из подручја његове надлежности. Савјет Факултета, као орган управљања, конституисан је 1995. године. Дужност предсједника Савјета до сада је обављао проф. др Митар Миљановић, а дужност замјеника предсједника Недељко Лакић, секретар Владе РС. Савјет је, у досадашњем раду, донио Статут Факултета, именовао декана и проректоре, усвајао извјештаје о раду и планове рада Факултета, разматрао извјештаје о инвестицијама и друга питања из своје надлежности.

У школској 1997/98. години успјешан рад и развој Факултета су настављени. Послије проф. др Васа Драговића, који је врло успјешно водио Факултет у најтежим условима кад је Факултет стартавао од нуле, на дужност декана Савјет Економског факултета је у октобру 1997. године изабрао проф. др Митра Миљановића. Професор Миљановић је изабран за декана на двије године у складу са Законом о универзитету и Статутом Економског факултета. У школској 1997/98. године на све четири године уписано је 628 редовних и 206 ванредних студената. Настава се одвијала редовно, и то у толикој мјери да се могла упоредити са наставом у мирнодопским временима. У наставу су поред наставника и сарадника нашег факултета били укључени и наставници и сарадници из Београда, Ниша и Бањалуке.

У току школске 1997/98. години на нашем факултету одбрањена су два магистарска рада. Радове су одбранили кандидати који су прије избијања ратних дејстава (април 1992. године) положили све прописане

испите на постдипломском студију и о томе сачували валидну документацију. У јуну 1998. године на Факултету је организована свечана промоција наших дипломираних студената и наших магистара економских наука. Дипломе су у складу са одлукама надлежних органа Факултета подијељене само оним студентима који су прибавили валидну документацију. То значи да оним студентима који имају увјерења о положеним испитима издатим у општини и суду, нису подијељене дипломе. У току свечаности промовисане су и нове књиге професора нашег факултета.

У јуну 1998. године почео је излазити "Млади економист", лист студената нашег факултета. Први број тог листа промовисан је у току факултетских јунских свечаности.

Веома је значајно напоменути чињеницу да су у току 1997/98. године оспособљене нове учионице. Међу тим учионицама је и учионица за постдипломску наставу. С обзиром на то да је модерна настава из области економских наука незамислива без рачунара, наставници и сарадници су уложили посебне напоре како би се повећао број компјутера са којима Факултет располаже. Све што је наш Факултет постигао од јануара 1994. године наомамо јесте у првом реду плод несебичног ангажовања наставника Факултета.

Наш факултет је од самог свог обнављања посебну пажњу посвећивао научноистраживачком раду. Економски факултет је носиоц реализације макропројекта "Стратегија развоја Републике Српске". Осим тога Факултет је успјешно завршио и неколико мањих по обиму, али врло значајних научних пројеката. Главни истраживачи у оквиру свих пројеката који су завршени или су још у раду су наставници и сарадници нашег факултета. Треба, међутим, нагласити чињеницу да су у реализацији пројеката ангажовани и квалификовани истраживачи који на нашем факултету нису у сталном радном односу.

Нужно је напоменути чињеницу да је вриједност имовине Факултета на крају 1997. године износила 2 813 435, 00 динара. У школској 1998/99. години на Факултет се уписало 416 редовних и 138 ванредних студената. У првом семестру школске 1998/99. године настава се одвијала редовно и на високом професионалном нивоу. Раније започете припреме за отварање постдипломског студија на факултету резултирале су свечаним почетком постдипломске наставе. Први смјер постдипломске наставе на Факултету је смјер "Пословне финансије и банкарство" Наставу на постдипломском студију поред наставника нашег факултета изводе наставници из Београда и Подгорице. У децембру 1998. године на Факултету је одбрањена и прва докторска дисертација. Треба напоменути да је у изради још неколико докторских дисертација пријављених и верификованих на факултету. Као веома значајну, треба напоменути и чињеницу да је на факултету у првом семестру школске 1998/99. године у стални радни однос примљено и неколико нових наставника и сарадника, а то су наши најбољи студенти који су дипломирали.

ПРИЛОГ ИСТРАЖИВАЊУ РЕГИОНАЛНЕ РАЗВИЈЕНОСТИ У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

Основни задатак овог рада је да допринесе сагледавању достигнутог степена друштвено-економске развијености регионалних цјелина и регионалних неједнакости у развијености на простору Републике Српске. Циљ је да резултати истраживања могу да послуже као дио аналитичке основе за формулисање прикладне политике регионалног развоја Републике.

1. Проблеми оцјене развијености

Друштвено-економска развијеност одређене земље, или одређене административно-територијалне јединице (регије, општина и друго) унутар ње, установљава се на бази низа квантитативних и квалитативних обиљежја. Свако посматрано обиљежје парцијално објашњава развијеност и због тога представља компонентно обиљежје. Укупна друштвено-економска развијеност је синтетичко вишедимензионално обиљежје јединице посматрања (земаља, регија, општина и друго). С обзиром да је у конкретном истраживању развијености практично немогуће обухватити сва компонентна обиљежја, а нека квалитативна обиљежја је немогуће реално квантитативно изразити, оваква анализа се увијек своди на оцјену степена развијености јединица посматрања у њиховој међусобној компарацији. Разноимене вриједности у скупу компонентних обиљежја који се односи на скуп истоврсних јединица посматрања (скуп земаља, скуп регија и слично), могу да се, примјеном одређених статистичко-математичких модела класификације, трансформишу у неименоване величине и агрегирају у виду једног синтетичког (збирног) показатеља за сваку јединицу посматрања. Установљена величина синтетичког показатеља сваке јединице посматрања изражава њену развијеност према развијености одређене референтне јединице.

Динамичка (временска) анализа развијености једне изоловано посматране јединице (земље, регије, ...) на бази промјена вриједности компонентних обиљежја без агрегирања тих промјена у један синтетички израз, представља аутаркичан приступ проблему. И у случају када би код одређене јединице посматрања сва посматрана компонентна обиљежја чији нивои имају истосмјерно значење са нивоом развијености имала растуће трендове, постоји могућност да њен ниво вишедимензионалног синтетичког обиљежја (ниво укупне развијености) спорије расте него код неке друге (или других) јединице. Остварење овакве могућности означавало би заостајање у развоју прве јединице у односу

на другу. Типичан примјер прве јединице у овој претпоставци је бивша Југославија. Ова земља је до краја свога постојања остварила значајан напредак у развоју у односу на стање са краја пете деценије овог вијека, када је према неким главним компонентним обиљежјима била на приближно истом нивоу развијености са Јапаном и Шпанијом. Четири деценије касније, Јапан је једна од најразвијених земаља свијета, а Југославија једна од земаља у развоју. Југословенска пракса у том периоду била је да се упоређује стање развијености са својим стањем из педесетих година, а врло ријетко (осим у неким научноистраживачким радовима) са стањем у развијеним земљама. Практикована компарација показивала је да се остварује развој, али је прикривала чињеницу заостајања у развоју у односу на друге земље.

У истраживању друштвено-економске развијености, као вишедимензионалног обиљежја јединица посматрања, јављају се и нова сложена и значајна питања, као на примјер: број компонентних обиљежја која се могу обухватити истраживањем (ова обиљежја се често зову индикаторима или индикативним обиљежјима), начин изражавања њихове вриједности и релевантност. Број обиљежја је одређен расположивим подацима, односно могућношћу њиховог посједовања, и нема других ограничења. Што се тиче начина изражавања вриједности обиљежја, због објективности се прибјегава обиљежјима која се могу квантитативно изразити, а то значи да се мјере одређене појаве, процеси или субструктуре неких глобалних структура. Њихови репрезентанти у нумеричком изразу су тзв. индикатори или индикативна обиљежја. Она (обиљежја) треба да буду тако одабрана да на најбољи начин одговарају критерију везаном за циљ истраживања према коме (критерију) се одређује и њихова релевантност.

У досадашњој пракси истраживања степена развијености одређених територијалних јединица (у свијету и у нашој бившој заједничкој држави) примјењивани су различити критерији и према њима вршен избор релевантних индикативних обиљежја. Довољно су илустративна два примјера из свјетске праксе:

1. У бившем СССР-у је 1969. године упоређиван ниво развијености производних снага за 20 региона и на бази овог критерија (ниво развијености производних снага) оцијењен степен економске развијености региона. Ниво развијености производних снага одређиван је са три компоненте: индустрија, пољопривреда и транспорт са инфраструктуром. За сваку компоненту изабрана су репрезентативна релевантна индикативна обиљежја;

2. У циљу ранговања 90 земаља у развоју, према степену друштвено-економске развијености 1967. године, које је извела Конференција УН за трговину и развој (UNCTAD), Женева, 1969. године, узете су три групе обиљежја. Прво, и главно, обиљежје (прва група) је национални доходак по становнику. Другу групу (остали економски индикатори) чине: доходак из пољопривреде по активном пољопривредном становнику, потрошња енергије по становнику, учешће индустријске производње у националном доходу, проценат непољопривредног становништва и извоз индустријских производа по становнику. Трећу групу

(социјални индикатори) чине: тираж листова штампе на 1000 становника, број љекара на 100000 становника, средње трајање живота, проценат примених становника старијих од 10 година и проценат ученика основних и средњих школа од становништва односних контингената. Нумерички синтетички показатељ, као квантитативни израз степена развијености сваке земље, израчунат је по познатом И-одстојању са груписаним обиљежјима и извршено ранговање посматраних земаља према степену развијености. Истраживање је поновљено 1970. године, са истим индикаторима и истим груписањем, али за 119 земаља (20 развијених и 99 земаља у развоју). Поред ранг-листе земаља према степену друштвено-економске развијености, оцијењен је и релативни значај сваке групе индикатора (њихов допринос) у информацији о степену развијености. Национални доходак по становнику је главни индикатор развијености, али ранг-листа земаља по величини овог индикатора није подударна са ранг-листом изведеном из свих посматраних индикатора. То значи да сам национални доходак по становнику није довољан индикатор за реалну оцјену степена развијености, као што није довољан сам ни било који други агрегат производње (друштвени производ, бруто национални производ, бруто домаћи производ, нето домаћи производ, нето национални производ). У оцјени степена развијености територијалних јединица (општина, региона и сл.) у оквиру једне земље агрегати производње могу да имају мањи значај него у оцјени степена развијености земље.

У бившој Југославији је први пут 1956. године Савезни завод за привредно планирање оцјењивао степен економске развијености срезова. Као критериј је узет степен развијености производних снага и одабрани су сљедећи индикатори: национални доходак по становнику, основна средства друштвеног сектора привреде по запосленом, катастарски приход по становнику пољопривредног сектора, проценат активног становништва од укупног, број километара путева на 100 км кв. површине, број км жељезничких пруга на 100 км кв. површине и проценат непољопривредног становништва.

Поред низа сличних истраживања у бившој Југославији, у Економском институту у Сарајеву израђена је студија "Класификација и категоризација република и аутономних покрајина према достигнутом степену развијености" (1978. године) У овој студији примјењен је комплексан критериј општег нивоа друштвено-економске развијености република и аутономних покрајина, а у оквиру њега три ужа критерија, и то: материјална основа развоја, основни ефекти материјалне основе развоја и животни стандард становништва. Индикатори материјалне основе развоја су: дужина савремених путева на 100 км кв. површине, садашња вриједност активних основних средстава по становнику и вриједност основних средстава по становнику. Индикатори ефеката материјалне основе развоја су: друштвени производ по становнику, интерна акумулација по становнику и број запослених у друштвеном сектору на 1000 становника. Индикатори животног стандарда су: образовни ниво становништва изражен као учешће запослених са вишом и високом школом у укупном становништву, број љекара на 10000 станов-

ника и потрошња електричне енергије у домаћинству по становнику. Запажа се да је од девет одабраних индикатора осам доведено у везу са становништвом да би се нагласио значај двоструке улоге становништва у друштвено-економском развоју.

Претходно навођење критерија и избора индикатора развијености учињено је из два разлога. То су: 1.) да се укаже на важност теоријских ставова у томе погледу и сложеност истраживања друштвено-економске развијености земаља или административно-територијалних јединица у оквиру њих и 2.) да се каже да се за оцјену степена друштвено-економске развијености одређених територијалних јединица у оквиру Републике Српске (општине, регије, рубна подручја, полови раста и друге) не може примијенити ни један комплексан и конзистентан модел синтезе вриједности веће индикатора развијености у један синтетички израз степена развијености као што су коришћени у наведеним и сличним случајевима. Основни разлог је што не постоје одговарајућа статистичка основа. Увидом у званичне податке који постоје и могу се користити (подаци државне статистике, ПИО, Завод за запошљавање, Српска државна банка) дошло се до сазнања да има врло мало података о индикаторима који директно (истосмјерно) објашњавају развијеност, као на примјер: друштвени производ или национални доходак за општине, број радних мјеста, техничка опремљеност производње, инфраструктурни објекти и капацитети, инвестиције, запосленост, образовање становништва, здравствена заштита становништва, услови становања и друго. Расположиви подаци о неким индикаторима имају супротно значење од развијености и у суштини показују неразвијеност, као на примјер: подаци о незапосленим, подаци о броју пензионера, подаци о избјеглом и расељеном становништву и други. Додатни проблем је што територијалне јединице посматрања веће од општине нису прецизно одређене (регије нису административно одређене). У постојећим околностима, једино што је могуће учинити је да се сагледа стање неких индикатора развијености (или неразвијености), за које се могу обезбиједити званични подаци, и на основу тога одредити положај сваке територијалне јединице у односу на остале и у односу на Републику као цјелину. На овај начин добиће се одређена слика о мањој или већој развијености територијалних јединица у оквиру Републике, што може да послужи за формулисање циљева и мјера политике регионалног развоја.

2. Општа оцјена развијености Републике Српске

Република Српска је наслиједила многобројне предратне, а посебно ратом настале, проблеме: економске, социјалне демографске и друге. Сада је у ситуацији да организје обнову, изграђује своју економску и социјалну структуру и започиње развој. Приоритетна је потреба да се у новим условима и на новим основама друштвено-економског уређења сагледају могућности и перспективе укупног развоја. Оцјена постојећег стања је полазиште у том послу. Расположиви званични подаци показују следеће стање:

1.	Површина по Дејтонском споразуму стварна	25053,21 км кв. 24816,70 км кв.
2.	Број општина	64
3.	Број насеља преко 10.000 становника (1991.год.)	2625 15
4.	Број домаћинства (1996.год.) избегличких	410173 132298
5.	Број становника према попису 1991. год. према процјени (матр 1996.) избјегла и расељена лица (1996.год)	1623842 1391593 419879
6.	Густина насељености 1991. год. 1996. год.	65,45 стан./км кв. 56,09
7.	Просјечна велич. домаћинства	3,4 чланова
8.	Активно становништво (1996.год.)	593000
9.	Број запослених (31.12.1997.год.)	244267
10.	Лица која траже запослење (5.8.1998.)	142451
11.	Број корисника средстава ПИО (29.7.1998.)	161807
12.	Број индустријских предузећа неоштећених у рату оштећених више од 50%	389 244 21
13.	Број запослених у индустрији (1991.) Број запослених у индустрији (1995.)	145361 77496
14.	Друштвени бруто производ (1997.год.)	10,597 милијарди д
15.	Друштвени производ (1997.)	4,590 милијарди д.
16.	Народни доходак (1997.)	2,562 милијарди д.

Пуко препричавање наведених података био би сувишан посао. Они сами јасно показују стање посматраних појава. Због тога се у даљем тексту, на бази њих, изводи кратка анализа и општа оцјена развијености Републике Српске.

Дужина територије РС је 480 км, а просјечна ширина 52 км. То није мали простор. У Европи седам држава има мању површину од РС, а од држава насталих из бивше Југославије мања је Словенија и приближно једнака Македонија.

Просјечна насељеност, такође није мала али је значајно мања него што је била у бившој БиХ прије рата (85,3 стан/км кв.). У Европи има 10 држава чија је просјечна насељеност мања од насељености у РС (Андора, Бјелорусија, Естонија, Ирска, Исланд, Летонија, Норвешка,

Руска Федерација, Финска и Шведска). Посебна карактеристика је неравномјерност насељености простора.

Република Српска има већи број становника од девет европских држава, а од бивших југословенских република већи за око два пута од броја становника Црне Горе.

Општа активност становништва је врло ниска (општа стопа активности износи 42%, а у развијеним земљама просјечно 65%). Запосленост становништва и радне снаге је екстремно ниска (општа стопа запослености износи 17,5%, стопа запослености активног становништва 41% и стопа запослености радне снаге која се појављује на тржишту рада 63%) из чега резултира и екстремно висока незапосленост (стопа незапослености радне снаге на тржишту рада је 37%) у односу на развијене земље (у 15 земаља Европске уније просјечна стопа незапослености износи 10,1% и налази се у распону од 2,2% у Луксембургу до 18,8% у Шпанији).

Ниску запосленост прати релативно врло велики број корисника средстава пензијско-инвалидског осигурања (просјечно сваки девети становник је пензионер, а једном пензионеру припада 1,5 радника просјечно, што је око 2,5 пута лошији однос од предратног).

Укупну ситуацију отежава и чињеница да је свако треће домаћинство избјегличко и да 30% становништва чине избјеглице и расељена лица. Врло ниска привредна активност је амбијент у којем ова појава својом масовношћу и особинама представља огромно оптерећење укупном развоју.

Република Српска има велику понуду радне снаге за запошљавање, врло малу тражњу за радном снагом и врло ниске зараде запослених. Животни стандард становништва, у цјелини гледано, врло је низак, а за више од половине становништва могао би се окарактерисати као критичан. И поред значајнијег раста зарада у задње вријеме, вриједност "потрошачке корпе", која представља егистенцијални минимум за четворочлану породицу, скоро је три пута већа од просјечне зараде. То значи да би у РС бар три члана четворочлане породице требало да буду запослена па да имају просјечну зараду која би им омогућила животни стандард представљен садржајем "потрошачке корпе".

Ратна разарања довела су до изузетно тешких економских последица. Највише је страдала производња, а нарочито индустријска производња. Томе су допринијеле разне блокаде и санкције које су увођене Републици Српској. Дуже времена искључена из међународних токова и тржишта, привреда РС је у тоталном заостајању и у односу на привреде са којма је прије рата била на приближном нивоу. Неке садашње карактеристике привреде РС су: техничко и технолошко заостајање, смањено тржиште, производни програми великог броја индустријских предузећа су застарјели или су постали неадекватни због распада кооперантског производног ланца у коме су били заступљени, мањак високостручне радне снаге одређених профила и непостојање средстава за инвестиције. Постојећи привредни капацитети и велики број могућих радних мјеста везаних за њих у садашњем стању привреде представљају само потенцијал који би требало реално сагле-

дати и валоризовати. Сигурно је да сви постојећи капацитети са досадашњим програмима немају добру перспективу у будућем развоју РС и будућој трансформацији њене привредне структуре. Стање у производњи резултат је укупног стања у привреди и друштву. Низак ниво производње по запосленом (или по становнику) показује недовољност или неискоришћеност производних капацитета, незапосленост радне снаге, недовољност додатне вриједности (друштвеног производа) за покриће амортизације, зарада и разних друштвених потреба и друге појаве штетне за привреду и друштво.

Износи неких макроекономских показатеља, који имају значај главних индикатора економске развијености једне земље, у 1997. години били су

- друштвени бруто производ по становнику = 7618 динара или 1494 \$, ако се примијени просјечан курс из 1997. године 1\$=5,1 динар
- друштвени производ по становнику = 3300 динара или 647 \$ и
- народни доходак по становнику - 1842 динара или 361 \$

Биро Свјетске банке у Сарајеву је 1996. године посматрао износ бруто домаћег производа (пored материјалне производње укључене су и услуге), у 210 земаља и одредио интервале и границе за разврставање земаља по нивоу развијености на сљедећи начин: неразвијене земље (725 \$ и мање), доња група средње развијених земаља (726 - 2895 \$), горња група средње развијених земаља (2896 - 8955 \$) и високо развијене земље (8956 \$ и више). Према овој скали, Република Српска спада у доњу групу средње развијених земаља у коју спадају и : Федерација БиХ, СРЈ, Хрватска и Македонија.

Структуре формирања и распоdjеле друштвеног бруто производа су значајни показатељи стања привреде. У формирању ДБП 1997. године привредне области су имале сљедећа учешћа: пољопривреда и рибарство 35,6%, индустрија и рударство 32,7%, трговина 8,8%, саобраћај и везе 6,1%, грађевинство 6,0% и свака остала област мање од 6%. У структури распоdjеле ДБП за 1997. годину материјални трошкови учествују са 56,7%, амортизација са 19,1% и народни доходак са 24,2%.

Учешће пољопривреде и рибарства у друштвеном производу (ДП) је 33,5%, а у народном доhotку (НД) 50,6%. Учешће индустрије и рударства у ДП је 28,0% а у НД свега 1,7%. Овако ниско учешће индустрије у стварању народног доhotка је резултат енормно високог учешћа материјалних трошкова (62,8%) и амортизације (35,9%) у друштвеном бруто производу ове привредне области. То потврђује већ исказан став о старости капацитета и лоше резултате пословања индустријских предузећа.

Значајно је учешће приватног сектора у стварању ДБП (40,5%, од тога 32,6% у пољопривреди и 7,9% у непољопривредним дјелатностима), ДП (39,8% од тога 30,9% у пољопривреди и 8,9% у непољопривредним дјелатностима) и НД (61,5% од тога 47,5% у пољопривреди и 13% у непољопривредним дјелатностима). Пољопривредна производња је традиционално везана за приватни сектор и њено високо учешће у

структурама наведених агрегата производње (ДБП, ДП и НД) у приватном сектору није изненађујуће. Међутим, релативно значајно учешће и непољопривредних дјелатности у агрегатима производње приватног сектора показује да је приватна иницијатива у привреди већ узела маха. То потврђује много веће учешће народног дохотка и много мање учешће амортизације у структури друштвеног производа приватног сектора него што су ова учешћа у структури друштвеног производа државног сектора.

На крају изложене анализе стања развијености, могу се извести следеће опште оцјене:

- Република Српска је релативно мала земља (посебно мала по броју становника) која спада у слабије развијене земље у групи средње развијених земаља;

- привреда, друштвене дјелатности и становништво трпе огромне последице рата;

- још нису створени услови за значајније промјене стања стагнације у развоју;

- постоје природни и створени потенцијали за даљи нормалан, па чак и убрзан, развој, нарочито: пољопривреде, неких грана индустрије, трговине, саобраћаја, туризма и других;

- за покретање развоја потребно је, првенствено, обезбједити: политичку стабилност, правну сигурност (лица, имовине и уговора), прилив капитала и спровести власничку трансформацију државних привредних капацитета.

3. Регионална развијеност

У Просторном плану РС од 1996. до 2015. године дефинисана је Концепција организације и коришћења простора до 2001. године. По овој Концепцији бржи развој се планира на релативно малим подручјима која су, првенствено, богата природним ресурсима за пољопривредну производњу и енергетику и природно погодна за изградњу и развој инфраструктуре (око 25% простора РС). То су: у сјеверозападном дијелу проширена зона Бање Луке у смјеровима Поткозарја, Лакташа и Градишке; дијелови долина Уне и Сане (од К. Дубице до Брчког и даље ка истоку); нова зона Српског Сарајева, која треба да буде повезана са сјевероисточним, источним и југоисточним дијеловима РС; дијелови долине Дрине (од Зворника до Милића и од Вишеграда до Србиња); простор ниске Херцеговине (око Требиња) и подручје Семберије и Мајевице. Наглашена је потреба бржег развоја и осталих подручја, а посебно подручја уз границе са сусједним ентитетом и државама.

Концепцијом су одређени и урбани центри: макрорегионални (Бања Лука и Српско Сарајево), примарни регионални (Приједор, Добој, Бијељина и Требиње), секундарни регионални (Брчко, Зворник и Србиње), субрегионални (Градишка, Мркоњић Град и Вишеград) и општински центри већег и мањег централитета. Неки од ових центара добили су посебно значајну позицију након рата, али им постојеће функције нису прилагођене садашњем и будућем значају (Добој, Бије-

љина, Српско Сарајево, Требиње). Предвиђа се развој око 160 урбаних центара од којих би око 60 били општински центри и око 100 секундарни општински центри.

Што се тиче административно-територијалне подјеле простора РС, до сада су званично одређена подручја и границе општина (64). У поменутој Концепцији организације и коришћења простора, дефинисано је шест регионалних цјелина са припадајућим општинама и дијеловима ранијих општина које се налазе уз границу са Федерацијом БиХ. То су: Санско-унска регија, Врбаска регија, Озренско-посавска регија, Семберско-мајевичка регија, Сарајевско-романијско-бирачка регија и Старохерцеговачка регија. Центри ових регија су: Приједор, Бања Лука, Добој, Бијељина, Српско Сарајево и Требиње. Анализа развијености региона и регионалних неравномјерности у степену развијености засниваће се на наведеној регионализацији, с измјеном припадности општине Трново из Старохерцеговачке регије у Сарајевско-романијско-бирачку регију. Користиће се и краћи називи регија по називима регионалних центара. Према томе, општине и дијелови неких ранијих општина чине следеће регије:

1. **Бањалучка**, са општинама и дијеловима ранијих општина: Бања Лука, Челинац, Градишка, Котор Варош, Лакташи, Кнежево, Прњавор, Србац, Мркоњић Град, Шипово, Кључ и Купрес;

2. **Приједорска**, са општинама и дијеловима ранијих општина: Приједор, Козарска Дубица, Нови Град, Крупа на Уни, Сански Мост, и С. Костајница;

3. **Бијељинска**, са општинама: Бијељина, Угљевик и Лопаре;

4. **Добојска**, са општинама и дијеловима ранијих општина: Добој, Дервента, Модрича, Теслић, Шамац, С. Брод, Петрово (Грачаница), Вукосавље, Маглај, Брчко, Пелагићево, Орашје, Травник, Калесија, Тешањ;

5. **Сарајевско-зворничка**, са општинама и дијеловима ранијих општина: Братунац, Шековићи, Сребреница, Склани, Зворник, Власеница, Милићи, Вишеград, Соколац, Рогатица, Хан Пијесак, Трново, Пале, Стари Град - С.Сарајево, Српско Ново Сарајево, Српска Илиџа, Илијаш и Рудо и

6. **Требињско-србињска**, са општинама и дијеловима ранијих општина: Србиње, Чајниче, С. Горажде, Требиње, Мостар, Берковићи (Столац), Љубиње, Невесиње, Калиновик, Гацко и Билећа.

3.1. Насељеност простора

Укупан простор Републике Српске је геометријски врло неправилан и рељефно врло шаролик. Рељеф, саобраћајна мрежа, распоред привредних капацитета, мрежа насеља, насљеђе предатног друштвено-економског развоја, изузетно масовне присилне миграције становништва у току рата и други услови и фактори формирали су садашње стање насељености простора Републике Српске. Основни подаци приказани су у табелама од 1. до 6.

Таб. 1.
Редосљед регија по величини

Р е г и ј е	Површине (км кв.)	%	Ранг
Бањалучка	6376,0	25,69	1
Требињско-србињска	5950,0	23,97	2
Сарајевско-зворничка	4684,4	18,83	3
Добојска	3561,0	14,35	4
Приједорска	2173,8	8,66	5
Бијељинска	1192,4	4,80	6
РЕПУБЛИКА СРПСКА	24816,7	100,00	-

Напомена: 22 мања насеља на дијеловима некадашњих општина: Гламоч, Дрвар, Жепче, Јајце, Коњиц, Кладањ, Лукавац, Олово, Петровац, Тузла, Србобран и Живинице, укупне површине 915 км² нису обухваћена. Извор: Просторни план РС, стр. 4.

Таб. бр. 2.
Редосљед регија по броју насеља 1996. год.

Р е г и ј е	Број насеља	%	Ранг
Сарајевско-зворничка	887	33,91	1
Требињско-србињска	619	23,66	2
Бањалучка	453	17,32	3
Добојска	308	11,80	4
Приједорска	217	8,30	5
Бијељинска	110	4,20	6
РЕПУБЛИКА СРПСКА	2616	100,00	-

Напомена и извор података: као за табелу бр.1

Таб. бр. 3.
Редосљед регија по густини насељености (стан/км²)

Р е г и ј е	1991.год.	1996. год.	Ранг
Бијељинска	115,0	115,2	1
Добојска	109,8	78,9	2
Приједорска	88,7	75,1	3
Бањалучка	74,5	73,2	4
Сарајевско-зворничка	63,9	50,4	5
Требињско-србињска	22,0	18,2	6
РЕПУБЛИКА СРПСКА	65,4	56,1	-

Извор: Попис становништва 1991, Републички завод за статистику БиХ (претходни подаци) и Процјене стан. (март 1996.), Републички завод за статистику Републике Српске.

Таб. бр. 4.

Редосљед регија по броју становника: 1991. и 1996.године(у 000)

Р е г и ј е	1991. година		1996. година		Ранг	
	Број	(%)	Број	(%)	1991.	1996.
Бањалучка	475	29,25	467,0	33,55	1	1
Добојска	391	24,07	281,1	20,20	2	2
Сарајевско-зворничка	297	18,29	234,2	16,83	3	3
Приједорска	193	11,88	163,3	11,73	4	4
Бијељинска	137	8,43	137,4	9,90	5	5
Требињско-србињска	131	8,07	108,6	7,76	6	6
РЕПУБЛИКА СРПСКА	1624	100,00	1391,6	100,00	-	-

Извор: као за таб. бр. 3.

Таб.бр.5.

Редосљед регија по величини промјене број становника 1991-1996.

Р е г и ј е	Величина промјене	Ранг
Добојска	- 109,9	1
Сарајевско-зворничка	- 62,8	2
Приједорска	- 29,7	3
Требињско-србињска	- 22,4	4
Бањалучка	- 8,0	5
Бијељинска	+ 0,4	6
РЕПУБЛИКА СРПСКА	- 232,4	-

Извор: подаци таб. бр.4.

Таб.бр.6.

Проценат избјеглица у укупном становништву.

Р е г и ј е	(%)	Ранг
Сарајевско-зворничка	43,6	1
Добојска	31,4	2
Требињско-србињска	29,6	3
Бијељинска	29,4	4
Приједорска	25,6	5
Бањалучка	24,4	6
РЕПУБЛИКА СРПСКА	30,2	-

Извор: подаци Републичког завода за статистику РС.

Из приказаног стања и насталих промјена могу се извести сљедеће глобалне констатације:

- Бањалучка регија је навећа и има највише становништва;
- Требињско-србињска регија је мало мања од Бањалучке, а има 4,3 пута мање становништва;
- Сарајевско-зворничка регија има највећи број насеља, што значи да је најгушће прекривена малим насељима;
- најгушће је насељена Бијељинска регија, а најслабије Требињско-србињска регија;
- највеће смањење становништва од 1991. године до сада има Добојска регија, а затим Сарајевско-зворничка регија, док Бијељинска регија има приближно исти број становника;
- велика помјерања становништва током рата и касније нису промијенила ранг-листу регија према броју становника 1991. године, а то значи да су се унутрашње миграције одвијале на релативно кратким дистанцама - највише по завичајном критерију;
- Сарајевско-зворничка регија има екстремно више избјегличког и расељеничког становништва у структури садашњег укупног становништва од осталих регија;
- анализа насељености простора по општинама (овдје није приказана) показује да у свакој регији већина општина има смањење становништва, али и чињеницу да у свим регијама, осим Добојске, има општина са порастом становништва.

3.2. Приказ стања и оцјене степена друштвено-економске развијености регија

У тачки 1. назначени су проблеми избора скупа индикатора развијености и извођења синтетичке оцјене степена развијености одређених територијалних јединица. Посебно је наглашен проблем недостатка података за Републику Српску и одређене територијалне или административно територијалне јединице у оквиру ње. Све то треба имати у виду као образложење за избор индикатора и начина извођења оцјене степена друштвено-економске развијености регија у РС. Расположиви подаци омогућили су да се посматра стање сљедећих индикатора развијености:

- активна основна средства по становнику,
- друштвени производ по становнику,
- општа стопа запослености,
- стопа запослености радне снаге,
- степен индустријализације и
- степен урбанизације.

Мали број јединица посматрања (регија) не дозвољава примјену неког од сложенијих статистичко-математичких модела за утврђивање квантитативног синтетичког показатеља развијености и ранговање (класификацију) јединица према степену развијености. Због тога ће се

примијенити једноставнији поступци за одређивање положаја сваке регије у односу на остале и Републику као цјелину.

Активна основна средства по становнику су индикатор стања врло битног елемента производних снага који представља елеменат материјалне основе развоја. Вриједности су приказане у табели бр. 7. и показују предатно стање.

Таб. бр. 7.

Редосљед регија према вриједности активних основних средстава по становнику 1989. године (000 дин.)

Регије	Осн. сред/стан.	Ранг
Требињско-србињска 1)	103,8	1
Бијељинска	56,5	2
Приједорска 2)	44,2	3
Добојска 3)	43,7	4
Сарајевско-зворничка 4)	43,5	5
Бањалучка 5)	40,7	6
РЕПУБЛИКА СРПСКА	48,6	-

Извор: Стат. годишњак Југославије, 1991, стр. 630. и 648.

1) без С. Горажда, 2) без К. на Уни, С. Санског Моста и С. Костајнице, 3) без Петрова, Вукосавља и Пелагићева, 4) без С.Н. Сарајева и С. Илиће 5) без Рибника.

Подаци показују доста уједначано стање по регијама и у односу на републички просјек, осим екстремно велике вриједности у Требињско-србињској регији. Ова чињеница је резултат постојања два врло скупа капацитета у оквиру ове регије (ТА Гацко и ХЕ на Требишњици). Исто објашњење је и за податак за Бијељинску регију (ТА Угљевик). Због тога је и републички просјек значајније повећан и излази из интервала вриједности за остале регије.

Друштвени производ по становнику је макроекономски показатељ (индикатор) резултата производње. Информација коју он пружа је квалитетнија што је јединица посматрања већа.

За оцјену степана развијености земље и регија користи се као један од главних индикатора. Вриједности су приказане у табели број 8. и показују предатно стање. Новији подаци за регије и општине не постоје

Таб.бр.8.

Друштвени производ по становнику 1988.год. (к.динара)

Р е г и ј а	Дрштв.произв./стан.	Ранг
Требињско-србињска	552	1
Бањалучка	437	2
Сарајево-зворничка 1)	405	3
Добојска	398	4
Приједорска	382	5
Бијељинска	350	6
РЕПУБЛИКА СРПСКА	417	-

Извор: СГ БиХ, 1990, стр. 343. - 351; 1) без Српског Новог Сарајева и Српске Илиџе

И поред тога што поједине регије имају другачије позиције на ранг-листи него на ранг-листи према основним средствима по становнику, општа констатација је да је постојала доста велика уједначеност регија према нивоу економске развијености. Дјелимично објашњење за екстремну вриједност у Требињско-србињској регији дато је у коментару табеле бр. 7. Томе треба додати и надтросјечно учешће индустрије у структури производње у овој регији. То није случај у Бијељинској регији која је због исподпросјечног степена инустријализације заузела шесто мјесто на ранг-листи регија према друштвеном производу по становнику. Значајно је да се напомене да је вриједност ДП/становнику на простору Републике Српске (417) била скоро једнака вриједности овог показатеља у цијелој тадашњој БиХ (414).

Друштвени производ није савршен показатељ нивоа (или степена) развијености малих јединица као што су општине. Добри примјери могу да буду Гацко или Угљевик. И поред тога, овај показатељ заслужује да се третира као један од важнијих и приликом оцјењивања степена развијености општина. Због тога се наводе општине које су имале ДП/становнику мањи од регионалног или републичког просјека.

Требињско-србињска регија: Србиње, Чајниче, Љубиње, Невесиње, Калиновик, а мање од републичког просјека: Невесиње.

Бањалучка регија: Челинац, Котор Варош, Лакташи, Кнежево, Прњавор, Србац, Мркоњић Град и Шипово, а исте и испод републичког просјека.

Сарајевско-зворничка регија: Братунац, Шековићи, Сребреница, Вишеград, Рогатица, Рудо, а исте су и испод републичког просјека.

Добојска регија: Добој (близу просјека), Дервента и Модрича, а испод републичког просјека наведене општине и Теслић.

Приједорска регија: Нови Град, а испод републичког просјека Приједор и Н.Град.

Бијељинска регија: Бијељина и Лопаре, а исте и испод републичког просјека.

Општа стопа запослености становништва (број запослених на 100 становника) је индикатор радне искоришћености становништва чији је значај посебан због тога што укупно становништво има двоструку улогу (произвођач и потрошач материјалних добара и услуга) у процесу укупне друштвене репродукције. Подаци су приказани у табели бр.9.

Таб. бр. 9.

Редосљед регија према запослености становништва (стање: 31.12.1997.год.)

Р е г и ј а	Број запосл.		Ранг
Требињско-србињска	25351	23,3	1
Сарајево-зворничка	47630	20,3	2
Бањалучка	90541	19,4	3
Приједорска	25566	15,7	4
Бијељинска	19013	13,8	5
Добојска	36165	12,9	6
РЕПУБЛИКА СРПСКА	244267	17,5	-

Извор: Подаци Републичког завода за статистику РС.

Подаци представљају слику лошег стања запослености становништва у РС (17,5%). Општа стопа запослености била је прије рата у БиХ 25%, а познато је да је ова бивша република тадашње Југославије имала ниво развијености испод југословенског просјека. Ниска запосленост изазива огромне економске и друштвене последице. Економске се испољавају у неоствареном друштвеном производу (или народном доходу), а друштвене се испољавају у разним видовима: низак животни стандард, велики дио становништва је социјално угрожен, потцијењена су професионална знања, расте незадовољство, опада морал, губи се повјерење у систем, а јављају се и друге негативне појаве. У Републици Српској је проблем ниске запослености становништва још сложенији због тога што око 30% тога становништва чине избјегла или расељена лица која скоро у цјелости спадају у социјално угрожену популацију.

У оквиру Републике постоје значајније разлике по мањим и већим подручјима (општинама и регијама). То што је у Требињско-србињској регији највећа стопа запослености, треба тумачити као резултат чињења да у овој регији индустријски капацитети нису значајније оштећени у току рата и да су радна мјеста у другим привредним областима скромног обима. Изузетно ниска запосленост у Добојској регији је резултат високог степена оштећености индустријских капацитета и губитка радних мјеста у главној привредној области прије рата. Бијељинска регија ни прије рата није предњачила у броју индустријских радних мјеста. У наредном тексту наводе се општине које имају општу стопу запослености испод регионалног или републичког просјека.

Требињско-србињска регија: Србиње, Невесиње и Калиновик, а испод републичког просјека Невесиње, Калиновик и Гацко.

Сарајевско-зворничка регија: Руго, С. Илица, Трново, Вишеград, Власеница, Сребреница, Шековићи и Братунац, а испод републичког просјека: Братунац, Шековићи, Сребреница, Власеница, Вишеград, Трново и Рудо.

Бањалучка регија: Челинац, Градишка, Котор Варош, Лакташи, Кнежево, Прњавор, Србац, а испод републичког просјека: Градишка, Котор Варош, Лакташи, Прњавор и Србац.

Приједорска регија: Приједор, а испод републичког просјека све општине осима С. Санског Моста.

Бијељинска регија: Бијељина која је и испод републичког просјек.

Добојска регија: Дервента, Шамац, Петрово, Теслић и Орашје, а испод републичког просјека су све општине осим С.Брода.

Стопа запослености радне снаге (% запослених од укупног броја радне снаге на тржишту рада која се састоји од запослених и незапослених који траже посао) је индикатор радне искоришћености другог битног елемента производних снага - људског рада, чији је извор радно најспособнији дио становништва (радна снага) који је обавезан да ствара средства и услове за егзистенцију цијелог становништва. С обзиром да људски рад, у комбинацији са осталим факторима, има повезујућу и водећу улогу у процесу производње, у савременој економској теорији укупно становништво и радна снага добијају све већи значај. Подаци су приказани у табели број 10.

У табели је приказан и апсолутни број незапослене радне снаге која тражи посао с циљем да се и у оваквом изразу сагледа један од највећих проблема у Републици Српској и у свакој регији. Незапосленост је у директном тумачењу индикатор неразвијености, али је у реципрочном изразу индикатор развијености. Због тога се у овој анализи посебно исказује број запослених на 100 незапослених. Суштински, вриједности овог односа имају исти смјер значења као и стопа запослености радне снаге

Табела бр.10.

Редосљед регија према запослености радне снаге (стање: август 1998.год.)

Р е г и ј е	Број незапосл.	Број зап. на 100 незап.	Стопа зап. рад.сн. (%)	Ранг
Бањалучка	40566	223	69,1	1
Требињско-србињска	14164	179	64,1	2
Бијељинска	10900	174	63,5	3
Приједорска	15705	163	61,9	4
Сарајевско-зворничка	30215	157	61,2	5
Добојска	30901	117	53,9	6
РЕПУБЛИКА СРПСКА	142451	171	63,2	-

Извор: Подаци Републичког завода за запошљавање и Републичког завода за статистику.

Напомена: Регионализација по филијалама Завода за запошљавање није подударна са овом регионализацијом.

Према приказаним подацима, Бањалучка регија има најповољнији однос запослености и незапослености радне снаге, док је Добојска регија у најнеповољнијем положају према овом односу. У земљама Европске уније овај показатељ износи просјечно 900, односно 90% изражено стопом запослености радне снаге. Наведени податак треба да укаже на врло висок степен неискоришћености радне снаге која се појављује на тржишту рада у цијелој РС (незапосленост близу 37%). Други дио активног становништва, који није формално (институционално) запослен и формално не тражи посао (око 200 хиљада), не представља у овом моменту директну понуду за запошљавање.

Ранг-листе регија према општој стопи запослености (табела бр. 9) и запослености радне снаге (табела бр. 10) се разликују. Ова друга прецизније и реалније показује степен радне искоришћености становништва због тога што је радна снага израз и резултат дејства више фактора (величине становништва и његових демографских, економских и других структура, развијености и сруктуре привреде, друштвено-економског система и других). Укупна радна снага на тржишту рада у РС (запослени + незапослени а траже посао) је 386,7 хиљада лица, а по регијама: Приједорска - 41271, Бањалучка - 131107, Добојска - 67066, Бијељинска - 29913, Сарајевско-зворничка - 77845 и Требињско-србињска - 39516. Стопе запослености у табели бр. 10 показују стање и различитости по регијама. Лако је уочљиво да Добојска, Сарајевско-зворничка и Приједорска регија имају нижи степен запослености "тржишне" радне снаге од иначе ниског степена просјечне запослености у РС

Степен индустријализације (број запослених у индустрији на 1000 становника) је индикатор који је традиционално до сада имао посебан значај на цијелом простору бивше заједничке државе због тога што је индустрија била главна привредна област у погледу запошљавања радне снаге и у погледу стварања друштвеног производа. Подаци о стању прије рата и након рата приказани су у таб.бр. 11.

Таб. бр. 11.

Редосљед регија према степену индустријализације

Регије	Запос. у индуст.		Запос. у инд. на 1000 становн.		Ранг	
	1991	1995	1991	1995	1991	1995
Сарајевско-зворничка	40913	16499	138	70	1	2
Требињско-србињска	16446	11243	125	103	2	1
Приједорска	19391	11378	100	70	3	2

Регије	Запос. у индуст.		Запос. у инд. на 1000 становн.		Ранг	
	1991	1995	1991	1995	1991	1995
Бањалучка	34174	24018	72	51	4	4
Добојска	26411	9658	67	34	5	3
Бијељинска	8026	4700	58	34	6	3
РЕП. СРПСКА	145361	77496	90	56	-	-

Извор: Подаци Републичког завода за статистику РС, Подаци из Просторног плана РС и Стат. Годишњак Југославије, 1991, стр.639-640.

Подаци показују следеће:

- степен индустријализације на цијелој територији РС је у периоду од 1991. до краја 1995. године смањен за 38%;

- у 1991. години овдје дефинисане регије су биле јасно издиференциране према степену индустријализације. Сарајевско-зворничка регија била је на првом мјесту. Ова регија, Требињско-србињска и Приједорска регија чиниле су простор који је имао натпросјечан степен индустријализације садашње територије РС;

- до 1995. године смањена је разлика у степену индустријализације и измијењен редосљед регија према овом критерију, али су и даље Требињско-србињска, Сарајевско-зворничка и Приједорска регија изнад републичког просјека;

- највеће (натпросјечно) смањење степена индустријализације десило се у Сарајевско-зворничкој и Добојској регији (у обје по 49%), а затим у Бијељинској регији, што треба тумачити као посљедицу великих оштећења индустријских капацитета и изразито смањене индустријске производње из познатих разлога и

- чињеница да су Требињско-србињска и Сарајевско-зворничка регија задржале прво и друго мјесто означава да је на просторима ових регија индустрија без конкуренције најважнија привредна област. То потврђују и подаци о њеном натпросјечном учешћу у структури формирања друштвеног производа ових регија. У сличној ситуацији је и Приједорска регија. Због тога смањење степена коришћења индустријских капацитета и, као посљедица тога, смањење запослености у индустрији (смањење степена индустријализације) има посебно тешко посљедице у овим регијама.

Степен урбанизације (% градског становништва од укупног) је индикатор стања опште друштвено-економске развијености одређеног простора. Статистичка дефиниција града је доста сложена и обухвата многог обиљежја која треба да има једно насељено мјесто да би имало статус града. Ни једно урбано насеље у РС у потпуности не задовољава критерије ове дефиниције. Због тога се у нашим условима градским становништвом сматра оно становништво које живи у општинским

центрама, без обзира на њихову величину и урбане садржаје. У таб. бр. 12. приказан је степен урбанизације непосредно прије почетка рата.

Таб. бр. 12.

Редосљед регија према степену урганизације (стање:1991.г.)

Р е г и ј а	% градског становн.	Ранг
Требињско-србињска	45	1
Бањалучка	43	2
Добојска	34	3
Приједорска	34	4
Сарајево-зворничка	31	5
Бијељинска	30	6
РЕПУБЛИКА СРПСКА	36	-

Извор: Први резултати пописа становништва 1991, Републички завод за статистику БиХ, 1991.

Од укупног броја градског становништва 1991. године (592852), у Бањалучкој регији је било 34%, у Добојској 22,3%, у садашњој Сарајевско-зворничкој 15,4%, у Приједорској 11%, у Требињско-србињској 10% и Бијељинској 6,9%.

Општине са високим процентом градског становништва (изнад просјека за РС) су: С. Ново Сарајево и С. Илица (скоро 100%), Брчко (76%), Требиње (75%), Бањалука (73%), Билећа (58%), Љубиње (56%), Пале (53%), Трново (53%), К. Дубица (44%), С. Брод (41%), Гацко (41%), Рогатица (40%), Србиње (40%), Соколац (37%) и Бијељина (37%).

Општине са ниским степеном урбанизације (20% и мање) биле су: Котор Варош (20%), Зворник (20%), Петрово (18%), Рудо (17%), Шековићи (17%), Прњавор (17%), Угљевик (15%), Сребреница (15%), Теслић (14%), Србац (14%), Лакташи (12%) и Лопаре (8%).

Градска насеља са 10.000 и више становника била су: Бањалука (142644), Брчко (41346), Приједор (34627), Добој (27579), Требиње (21810), Дервента (17722), С. Сарајево - дијелови Н. Сарајева и Илиће (16000), Градишка (16989), Зворник (14660), Србиње (14343), С. Брод (14045), К. Дубица (13700), Нови Град (13500) и Модрича (10498).

Избјегличко-расељеничке миграције су својом масовношћу створиле једно ново стање у просторном размјештају становништва и у величинама и структурама, првенствено, градских насеља.

Поједина ужа подручја, нарочито кршевита и уз граничне линије, значајно су испражњена, а у великом броју насеља, првенствено општинских цетара, значајно је повећан број становника. Тако је на једној страни остао демографски непокривен простор и неискоришћени одређени, макар само природни, ресурси, а на другој страни је створена нова ситуација која директно оптерећује градску инфраструктуру и социјалне фондове, смањује укупну активност становништва, повећава

понуду радне снаге за запошљавање у условима недовољности радних мјеста и производи друге посљедице.

Са жељом да се формира јаснија слика о насељености простора и степену развијености посматраних регија, у табели број 13. даје се преглед рангова регија према свим посматраним обиљежјима (индикаторима). Анализа рангова у овој табели у први план ставља запажање да се ни једна регија не издваја као посебно карактеристична (екстремно развијена или неразвијена) у односу на остале и у односу на републички просјек. У наредном тексту излажу се сажете оцјене о стању развијености сваке регије.

Таб.бр.13.

Преглед рангова регија према посматраним обиљежјима и индикаторима развијености

Величина територије	Регије и ранг					
	1	2	3	4	5	6
	5	1	4	6	3	2
Број становника	4	1	2	5	3	6
Густина насељености	3	4	1	2	5	6
Смањење броја становика	3	5	1	6	2	4
Проценат избјеглица у ук.ст.	5	6	2	4	1	3
Основна сред/становнику	3	6	4	2	5	1
Друштб. произв./становнику	5	2	4	6	3	1
Општа стопа запослености	4	3	6	5	2	1
Стопа запосл. радне снаге	4	1	6	3	5	2
Степен индустријализације	2	4	3	3	2	1
Степен урбанизације	3	2	3	5	4	1

У првом реду заглавља табеле регије су означене бројевима: 1. Приједорска, 2. Бањалучка, 3. Добојска, 4. Бијељинска, 5. Сарајевско-зворничка и 6. Требињско-србињска. Рангови су у колонама за свако обиљежје и индикатор развијености (задњих шест индикатора).

Приједорска регија: релативно мали простор натпросјечно насељен иако су се становништво и густина насељености значајно смањили у односу на стање прије рата; сваки четврти становник је избјеглица; основна средства по становнику, друштвени производ по становнику и степен урбанизације прије рата били су испод просјека територије садашње РС, а испод просјека је и запосленост становништва и радне снаге послје рата. Једино је степен индустријализације био и остао изнад просјека. Примарни регионални центар је Приједор, а општински центри већег централитета су Нови Град и Козарска Дубица. У циљу равномјернијег развоја Републике потребно је, првенствено, стварати услове за већу запосленост и развој неиндустријских дјелатности.

Бањалучка регија: релативно велики простор који заузима једну четвртину територије РС; натпросјечно насељена са скоро истом густином насељености као и прије рата; скоро сваки четврти становник је избјеглица; основна средства по становнику и степен индустријализације су испод републичког просјека, а друштвени производ по становнику, запосленост становништва и радне снаге и степен урбанизације су изнад просјека, што ову регију сврстава у развијеније подручје Републике; Бањалука је регионални, али и макрорегионални центар, субрегионални центар је Градишка, а могао би такав значај да има и Мркоњић Град, док су Србац и Прњавор општински центри већег степена централитета; у циљу равномјерног развоја РС потребно је повећати степен индустријализације ове регије.

Добојска регија: обухвата близу 15% територије РС; натпросјечно је насељена иако има највеће смањење становништва у односу на стање прије рата; скоро сваки трећи становник је избјеглица; сви посматрани индикатори развијености имају вриједности мање од републичког просјека, што показује да је ово слабије развијена регија у оквиру и релацијама РС, али није екстремно неразвијена у односу на просјек; примарни регионални центар је Добој, секундарни регионални центар је Брчко и центри већег степена централитета су Дервента, С. Брод, Модрича и Теслић; потребно је значајно повећање запослености, нарочито у индустрији.

Бијељинска регија: просторно најмање подручје (око 5% територије РС); најгушће насељена; има приближно исти број становника као и прије рата; скоро сваки трећи становник је избјеглица; основна средства по становнику и запосленост радне снаге су изнад републичког просјека, а остали посматрани индикатори развијености (друштвени производ по становнику, општа стопа запослености, степен индустријализације и степен урбанизације) су испод просјека. Примарни регионални центар је Бијељина; у циљу равномјернијег развоја Републике и бржег развоја регије, потребно је стварати услове за бржи развој агроиндустријског комплекса и повећавати степен урбанизације - нарочито даљом изградњом и развојем функција Бијељине као регионалног центра.

Сарајевско-зворничка регија: обухвата близу једне петине територије РС; густина насељености је испод републичког просјека; значајно је смањен број становника у односу на стање прије рата; има највише избјеглица у структури становништва (44%); општа стопа запослености становништва и степен индустријализације су изнад републичког просјека, а запосленост радне снаге и степен урбанизације испод просјека, док су друштвени производ по становнику и основна средства по становнику око просјечних вриједности за Републику; према посматраним индикаторима, има степен развијености приближан просјечном; регионални центар је Српско Сарајево које се обухватањем општинских центара: Српско Ново Сарајево, Српска Илица, Пале, Соколац, Рогатица и Трново постепено дефинише као будући макрорегионални центар; секундарни регионални центар је Зворник, сурегионални центар је Вишеград, а општински центри већег степена цен-

тралитета: Власеница, Милићи, Братунац и Сребреница; за бржи и свестранији развој потребно је: значајно повећати коришћење индустријских капацитета, подстицати развој других неиндустријских дјелатности и интензивирати урбанизацију простора, посебно изградњу С. Сарајева.

Требињско-србињска регија: обухвата скоро једну четвртину територије РС; врло ријетко је насељена; значајно је смањен број становника у односу на стање прије рата; учешће избјеглог и расељеног становништва у укупном је на нивоу републичког просјека (30%); сви посматрани индикатори развијености имају вриједности изнад републичког просјека, али то ипак не означава натпросјечан ниво укупне друштвено-економске развијености због тога што су сви индикатори везани непосредно или посредно за индустрију и становништво. Чињенице су да је ово велики ријетко насељен простор на коме се налазе два велика (и скупа) индустријска капацитета (ТА Гацко и ХЕ на Требишњици) који су значајно повећали нумеричке вриједности посматраних индикатора; примарни регионални центар је Требиње, секундарни регионални центри су Билећа и Гацко; за равномјернији и свестранији развој потребно је подстицати развој и других дјелатности (осим индустријских) за које постоје основне претпоставке.

Анализа степена развијености регија спроведена је путем агрегирања резултата анализе по општинама. Од укупно 64 општине у Републици Српској, једна четвртина (16) их се може окарактерисати као врло неразвијене. То су: Челинац, Котор Варош, Лакташи, Прњавор, Србац, Н. Град, Теслић, Лопаре, Братунац, Шековићи, Сребреница, Вишеград, Рудо, Власеница, Невесиње и Калиновик. Политика регионалног развоја РС треба да подручја ових општина и остала подручја уз гранични појас третира као приоритете у остваривању циља равномјерног развоја цијелог простора Републике. Супротан приступ развоју водио би у аутаркију (грчки: аутаркес-сам себи довољан), а то је, према досадашњим свјетским искуствима, економски и друштвено погрешан пут.

ЛИТЕРАТУРА

1. БАЗЛЕР, М., Класификација југословенских подручја по степену развијености са посебним освртом на неразвијена подручја, Југословенски институт за економска истраживања, Београд, 1967.
2. БЛАЖИЋ, М., Проблеми статистичког обухватања, анализе и класификације подручја по степену привредне развијености, Економски факултет, Сарајево, 1965.
3. ВЕДИШЧЕВ, А.И., Соизмерение уровне хозяйственного развития экономических районов СССР, Экономические проблемы размещения производительных сил СССР, Наука, Москва 1969.
4. ДРАГОВИЋ, В., Анализа динамике структура вишедимензионалних појава (докторска дисертација), Економски факултет, Сарајево, 1981.
5. ЂЕРИЋ, Б., Теорија и политика привредног развоја, Савремена администрација, Београд, 1997.
6. ЕКОНОМСКИ ИНСТИТУТ ЕКОНОМСКОГ ФАКУЛТЕТА У САРАЈЕВУ, Класификација и категоризација република и аутономних покрајина према достигнутом степену развијености, Сарајево, 1978.
7. ЗЈАЛИЋ, Љ., Људски фактор и развој, БМГ, Београд, 1996.
8. ИВАНОВИЋ, Б., Теорија класификације, Институт за економику индустрије, Београд, 1997.
9. ЈАКШИЋ, Д., Република Српска - простор, становништво и ресурси, Народна и универзитетска библиотека "Петар Кочић", Бања-лука, 1995.
10. КУБОВИЋ, Б., Регионални аспекти привредног развоја Југославије, Загреб, 1961.
11. ПРОСТОРНИ ПЛАН РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ 1996 - 2015.
12. СТАЈИЋ, С. и други, Критерији и методи за мерење степена развијености неразвијених подручја Југославије (пројекат у оквиру макропројекта: Политика и методи развоја недовољно развијених подручја Југославије), Институт економских наука, Београд, 1971.
13. CSEH-SZOMBATHY, L., Composing Synthetic Indicators for International Comparisons of the Standard of Living, Scientific Conference of Statistical Problems, Budapest, 1961.

ПРИРОДНИ МОНОПОЛ

Структура тржишта дуго времена привлачи пажњу економских аналитичара у настојању да утврде њену суштину, елементе и утицај многобројних фактора на понашање и положај појединих привредних субјеката и привреде у цјелини. У почетку је, са ријетким изузецима¹, она доста једнострано изучавана на моделима потпуне конкуренције и чистог монопола, иако је развој капиталистичког тржишта рађао нове форме, облике и прелазна стања организације и структуре привредних субјеката и тржишта. Било је све видљивије да велики број фактора утиче на формирање конкурентских односа на тржишту, па су, полсије Stackelbergove класификације почетком тридесетих година овог вијека, многи аутори приступили систематизацији тржишних структура по различитим критеријумима.²

Од почетног тзв. структуралистичког приступа класификације тржишних стања, који у први план истиче број учесника као одредјељујући фактор, постепено се прешло на тзв. функционалистички приступ, који највећи значај при класификацији тржишних стања даје еластичности тражње, међузависности граничних трошкова и цијена, ефикасности коришћења расположивих ресурса, пословним методама и сл.

Питања структуре тржишта, и на теоријском и на практичном плану, актуелна су и данас, посебно у вези са процесном глобализације свјетске привреде, развојем и примјеном нових технологија, система информација, пословних метода и техника и сл. Код нас поготово, због почетка изградње комплексног тржишног модела привреде и специфичних околности насталих распадом бившег јединственог тржишта земље и, с тиме у вези, свих посљедица на унутрашњем и спољном плану, посебно на економски систем и развој привреде.

Међу најактуелнијим питањима структуре тржишта су, свакако, степен монополизације тржишта, с једне, и могућности и методе да се степен монополизације смањи, монополска моћ ограничи, а монополско

1 Као што је Cournot-ово изучавање дуопола.

2 "Између многога, то су: број и величина појединачних учесника на страни понуде и/или на страни потражње; ступањ слободе "улаза и излаза" (који варира описно о оствареном ступњу концентрације и разини техничког прага подухвата, о тзв. предностима апсолутних трошкова, о ступњу мобилности и флексибилности свих фактора производње, о фази технолошког прогреса, итд.); просторна дисрибуција купца и продаваца; већа или мања хомогеност или диференцијације производа; ступањ еластичности потражње за односним производом; ступањ остварене вертикалне интеграције; итд". (Јурин, С., Шохингер, Ј.: Теорија тржишта и цијена, Глобус, Загреб, 1990, стр.161.).

понашање стави под друштвену контролу и утицај, с друге стране. То је нарочито важно за оне монополске облике који, због одређених производно-техничких и економских својстава, налазе своје мјесто и у најразвијенијим тржишним структурама савремених привреда, као што су природни монополи. Зато ћемо у овом раду, након краћег осврта на основна својства монопола, детаљније разматрати карактеристике природног монопола и његовог понашања, те мјере регулације које се предузимају од стране носилаца економске политике да се функционисање и понашање природних монопола усклади са јавним интересом.

Основна својства монопола

Постоје различити облици монопола: економски, настали процесом концентрације и централизације капитала (картели, трустови, акционарска друштва, холдинзи); законски (на основу одлука државних органа); природни, настали на основу располагања ограниченим или ријетким производним чиниоцима; октоподски, у дјелатностима кој своју техничку инфраструктуру шире по цијелом тржишту (жељезница, електропривреда, ПТТ и др.). Међутим, основна карактеристике монопола је да је он једини произвођач одређеног производа, те се као такав суочава са укупном тржишном тражњом за тим производом. По томе се, у ствари, монопол и разликује од фирми из других тржишних структура, јер му је крива трошкова истог облика као и конкуритивних фирми. Као једином произвођачу одређеног производа, његова крива тражње је идентична са тржишном кривом тражње тог производа. Знамо да тржишна крива тражње показује укупне количине које купци купују по одређеној цијени, дакле, показује количине које је монополиста у стању да прода по одређеним цијенама. Због тога се монополска фирма, за разлику од конкуритивне фирме, суочава са кривом тражње негативног нагиба. То показује да постоји обрнута веза између кретања цијена и количина- продаја се може повећати само ако се цијена смањује, а цијене могу расти само ако се продаја смањује.

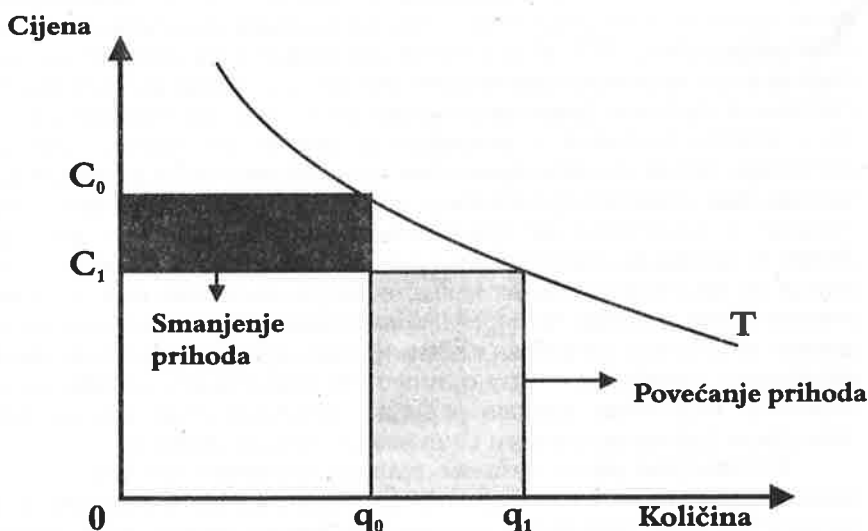
Суочавајући се са оваквом кривом тржишне тражње политика цијена монополске фирме доводи до разликовања просјечног и граничног прихода. Наиме, кад монополска фирма утврди исту цијену за све продате јединице, просјечни приход по јединици је једнак цијени, односно тада је тржишна крива тражње истовремено и крива просјечног прихода монополске фирме. Маргинални или гранични приход је, међутим, приход од додајне (граничне) продате јединице, који је, с обзиром на негативни нагиб криве тражње, мањи од цијене добијене од његове продаје. Ово проистиче отуд што монополска фирма, да би продала ту екстра јединицу производа, мора снизити цијене свим јединицама тога производа. То, другим ријечима, значи да је добијени гранични приход мањи за износ који резултира из снижења цијене по којој су све раније јединице продате.

Илуструјмо то и једним нумеричким примјером.

Цијена ц = Прос. прих. дин.	Количина q	UP = c x q	Gr. Pr. = $\Delta UP/q$ дин.
9,10	9	81,90	-
9,00	10	90,00	8,10
8,90	11	97,90	7,90

Продаја додајне, једанаесте јединице, по цијени од 8,90 дин, резултирала је додајним (граничним) приходом од 7,90 дин, дакле, нижим од продајне цијене за 1,00 дин, због смањења цијене претходно продатим јединицама по 0,10 пара ($10 \times 0,10 = 1,00$ дин тј. $8,90 - 1,00 - 7,90$ дин).

Ефекат од повећања продаје на приход монополске фирме можемо илустровати и малим графичким примјером.

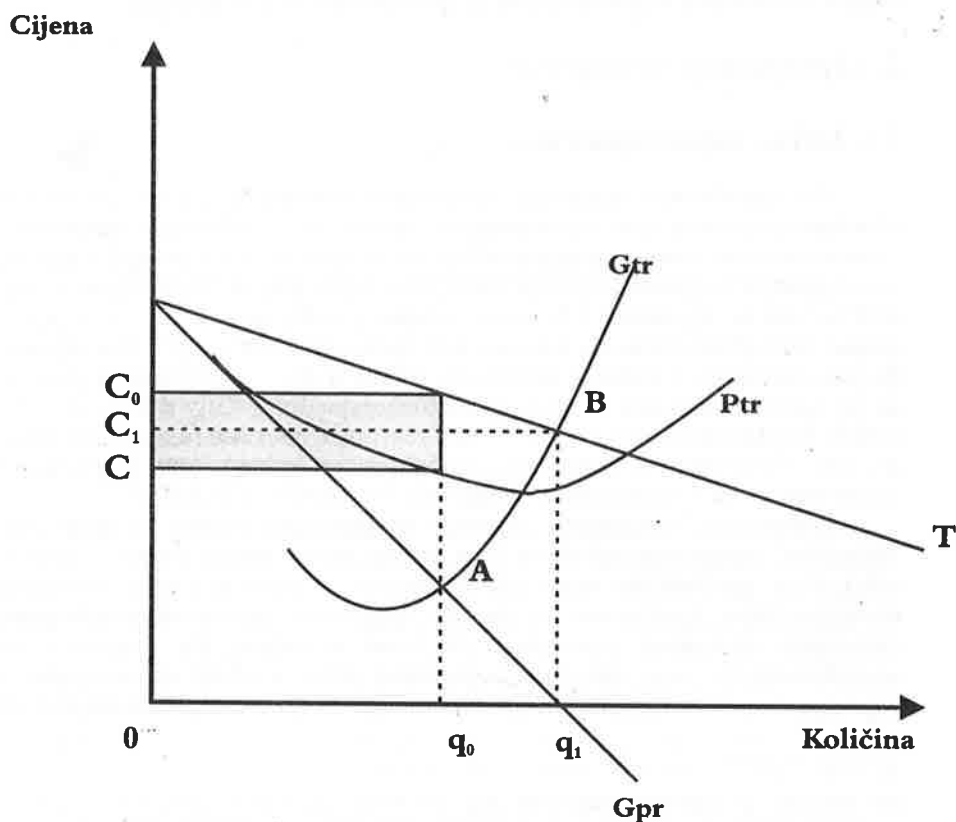


Графикон број 1.

Снижење цијена C_0 на C_1 повећава продају са q_0 на q_1 , што доводи и до повећања прихода за износ шатиране површине. Због снижења цијене са C_0 на C_1 приход фирме се смањује за износ тамне површине на графу, тако да је додајни (гранични) приход од додајне јединице једнак разлици ове двије површине.

Видимо, дакле, да је гранични или маргинални приход монополске фирме мањи од цијене по којој она продаје свој аутпут, што је битно разликује од конкуритивне фирме која је price taker и све јединице производа може да продаје по датој тржишној цијени.

Због могућности да води независну политику цијена и повећава укупан приход комбинацијом обима производње и цијене, монополска фирма је у стању да максимизира профит одржавањем обима производње који јој обезбјеђује једнакост граничног трошка и граничног прихода, тј. у тачки гдје је гранични приход позитивна величина а крива тражње еластична. Погледајмо графичку илустрацију бр. 2. Монополска равнотежа у којој се максимизира профит је при обиму q_0 и цијени C_0 , пошто се тада остварује једнакост граничног трошка и граничног прихода (тачка А). Монополска фирма би и са цијеном C покривала просјечне укупне трошкове и остваривала нормалан профит. Пошто је у стању да кориштењем монополске позиције остварује цијену C_0 она остварује и додајни, екстра профит, означен шатираном површином на графу.



Графикон број 2

Да је којим случајем у питању фирма из потпуне конкуренције, равнотежа би била успостављена у тачки пресјека криве граничног трошка и криве тражње (цијене), тачки В, при обиму q_1 и цијени C_1 .

Видимо да је обим, па тиме и запосленост у монополу нижа, а цијена виша, што су обје негативне друштвене посљедице монополског дјеловања.

Због ових својстава и предности, монополи настоје да српријече улазак нових понуђача у грану и у те сврхе користе различите методе, цјеновне и нецјеновне. С друге стране, држава настоји да неутралише или пак ублажи неповољне посљедице дјеловања монопола, па их стално држи у фокусу своје пажње и интересовања. У циљу спречавања стицања прекомјерне монополске снаге и њене злоупотребе, држава предузима различите мјере путем антимонополског законодавства, регулације, задржавањем у свом власништву и сл. У томе јој, донекле, помеже и брз развој науке и технологије које уносе динамичку компоненту у тржишну структуру, која се много брже мијења у односу на вријеме када је J. Schumpeter писао о „creative destruction„ („стварањем разарања“), као значајној особини монопола, да иновацијама, новим техникама и поступцима шире производњу и прогрес.³

2. Природни монопол

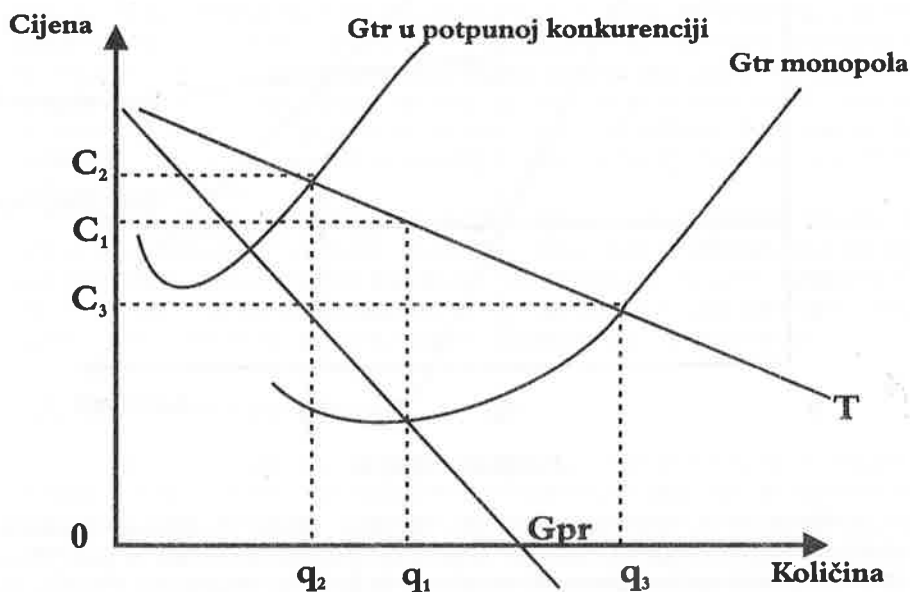
2.1. Битне карактеристике

Од првобитног поимања природног монопола као ексклузивног власника ријетких или ограничених производних чинилаца, савремено тумачење природног монопола везује се за тржишне структуре у којима је економски најрационалније постојање једне фирме. Природни монопол је, дакле, дјелатност великог обима у којој постојање само једне фирме омогућава највишу ефикасност производа или услуга. Настаје кад фирма достигне одређену величину (обим и број производа и услуга) да јој њени природни трошкови обезбеђују супремацију над конкуренцијом. Карактеристични су за велике техничке системе (електропривреде, гас, телекомуникације, водоснабдијевање и сл.), али и за друге дјелатности на одређеним тржиштима (углавном локалним).

Користећи предности великог обима производње и деградације трошкова, природни монопол је у стању да остварује ниже цијене и већи обим производње него што би то могло више фирми у потпуној конкуренцији, с обзиром да су им гранични трошкови виши него гранични трошкови монопола, па тиме и цијена C_2 у односу на монополску C_1 , или чак C_3 . Сљедствено томе и обим производње, у случају да влада потпуна конкуренција, био би нижи - q_2 , што илуструје

3 Стајући у заштиту монопола као носилаца техничког прогреса и развоја, Сцхумпетер је, по неким мишљењима, занемарио ограничену конкуренцију и олигополе као прелазна тржишна стања између два екстрема, потпуне конкуренције и монопола. И заиста, олигополи су данас, због оштре међусобне борбе, главни носиоци иновација и техничког прогреса (Schumpeter, J: Capitalism, Socialism, and Democracy, 3rd., Harper Row, N.Y. 1950, str. 106).

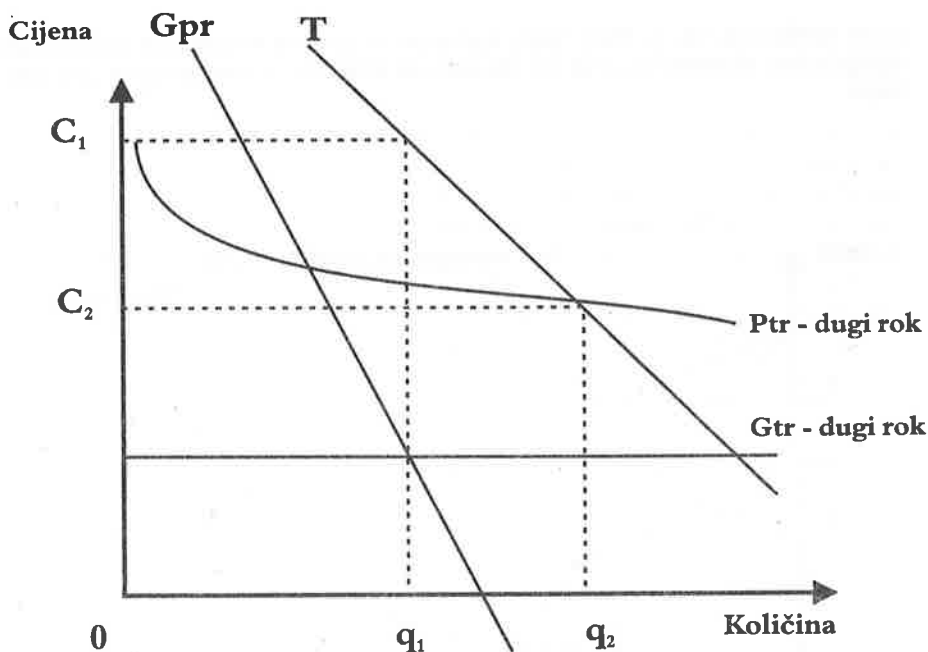
дати графикон бр. 3. Због ових предности држава толерише постојање природних монопола, али их подвргава властитој контроли и регулацији.



Графикон број 3

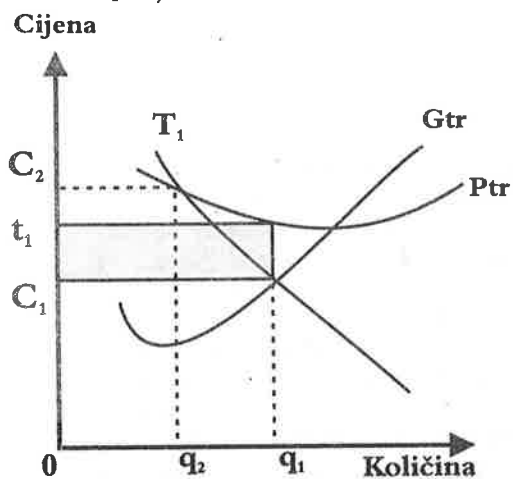
2.2. Однос трошкова и цијена

Због великог обима производње и јаке дегресије фиксних трошкова, просјечни укупни трошкови природног монопола падају и послије пресека са кривом тражње. Гранични трошкови су, по правилу, ниски. Отуда би при регулацији природног монопола утврђивање цијене по критеријуму једнакости граничног трошка и граничног прихода било друштвено неприхватљиво јер би цијена била исувише висока а обим производње низак (C_1, q_1). С друге пак стране, изједначавање граничног трошка и просјечног прихода (T) не би обезбиједило цијену која би покрила све трошкове, па би природни монопол трпио губитке. Зато се прибјегава утврђивању цијена производа и услуга природног монопола на нивоу који обезбјеђује покриће просјечних укупних трошкова (C_2), што имплицира и остварење нормалног профита (приноса на капитал).

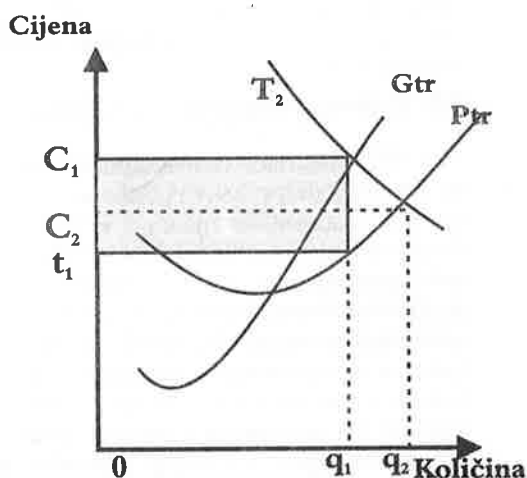


Графикон број 4

Када је у питању политика цијена, треба, међутим, правити дистинкцију између природног монопола у дјелатностима са растућим и опадајућим трошковима. Илуструјмо те разлике графички (Графикон бр. 5)



а) Губици у дјелатности са опадајућим трошковима



б) Добици у дјелатности са растућим трошковима

Графикон број 5

Одређивање цијена на бази граничних трошкова условљава профит или губитак, док одређивање цијена на бази пуних трошкова угрожава принцип ефикасности. На обје слике једнакост граничног трошка и цијене је код обима q_1 и цијене C_1 . На слици (а) просјечни трошкови падају за аутпут q_1 , тако да су гранични трошкови нижи од просјечних (t_1). Губитак на свакој јединици аутпута био би $t_1 - C_1$, односно укупни губитак представља шатирану површину на слици. На слици (б) просјечни трошак (t_1), је нижи од цијене за аутпут q_1 , па би профит по јединици износио $C_1 - t_1$, а укупни профит шатирану површину. На обје слике овог дијаграма аутпут код кога је просјечни трошак једнак цијени је q_2 а цијена C_2 . На слици а) гранични трошак је нижи од цијене за q_2 , тако да је аутпут испод оптималног нивоа. На слици б) гранични трошак премашује цијену за q_2 , тако да је аутпут већи од оптималног.

Дакле, ако су у питању опадајући трошкови, једнакост цијене и граничног трошка водиле би природни монопол у губитак, док би му код растућих трошкова ова једнакост омогућавала стицање профита. С друге стране, примјена принципа пуних трошкова у одређивању цијена природног монопола не резултира у алокативној ефикасности.

2.3. Контрола и регулација

Свака успјешна друштвена политика заштите права (слободе) конкуренције настоји да ограничи монополске процесе и подстакне конкуренцију, кроз два основна метода - дјеловањем на тржишну структуру или на понашање појединичних привредних субјеката. Та се активност на пољу антимонополског законодавства проводи дуго, упорно, са различитим тешкоћама и отпорима и промјењљивим успјехом.⁴ Нас овдје, међутим, интересују специфичности ове политике када су у питању природни монополи и олигополи, односно онај њен дио који називамо регулацијом. Ова активност је присутна и у најразвијенијим тржишним економијама, с тим да је у њима и даље остао врло актуелан аспект стварања општих услова за развој конкуренције и регулацију природних монопола, док је контрола олигопола имала већи значај у ранијим фазама развоја ових привреда.

Прихватајући, дакле, природни монопол због високе појединачне ефикасности, држава у исто вријеме жели да ограничи његову тржишну моћ да води независну политику цијена и обима производње, односно услуга у односу на јавни интерес и циљеве. То може да чини углавном на два начина, или да природни монопол држи у свом власништву и преко управљачког тима води развојну и пословну политику која је у складу са друштвеним интересима, или да га задржи у приватном власништву и регулише његово пословно понашање. У основи ове

4 Максимовић, С.: Критеријуми система цијена, Савремена администрација, Београд, 1882, стр.26.

регулације су начин формирања цијена, стопа приноса капитала и политика обима производње. При овом се користе познате методе оптимизације цијена и обима производње, зависно од карактера природног монопола, о чему смо напријед говорили.

Теорија сугерише три могуће опције за регулацију: а) одредити ефективне (efficient) цијене (цијена=граничном трошку), а из екстерних извора обезбиједити компензације: б) одредити цијене на нивоу просјечних трошкова, чиме се обезбјеђује и нормална стопа приноса на капитал и в) одредити сваком кориснику монополског производа или услуге паушал за основну услугу и цијену једнаку граничном трошку за сваку потрошену јединицу. Друга и трећа опција претпостављају да орган са стране одређује стопу приноса капитала.

Држава, наравно, може да задржи природне монополе у свом власништву и преко контроле управљачких струка надгледа и усмјерава њихов рад, држећи се универзалних правила менаџмента и специфичних околности пословања природног монопола. Све је, међутим, популарнији, а од осамдесетих и врло интензиван, тренд приватизације тј. трансфера ових дјелатности у приватни сектор. Приватизује се све што приватни сектор може да обавља и за шта је заинтересован. Основно образложење овог таласа приватизације је у повећању ефикасности рада ових дјелатности под притиском приватног капитала и интереса.

Чују се, међутим, и приговори на ову јурњаву у приватизацију свега и свачега и истичу упозорења да приватне компаније не раде увијек у јавном интересу. Многи сматрају да држава ове послове води са више кредибилитета, а нека истраживања показују да је више од 70% корисника задовољно услугама у надлежности државе.⁵

Но, без обзира на различите погледе и афинитете, чињеница је, да регулација, иако на први поглед изгледа једноставна, сама по себи изазива многе проблеме. Основно правило које је поставила теорија, да се природном монополу од стране регулације обезбиједи нормална стопа приноса на капитал, у примјени наилази на низ спорних питања, која ће, вјероватно, стално бити присутна. Међу њима су посебно осјетљива: прикупљање и анализа потребних података, помањање интереса за ефикасност, прекомјерна нецјеновна конкурентност и др.

Да би била успјешна регулација захтијева велики број информација и података. Анализа се већ на првом кораку суочава и са питањем вредности капитала фирме на који треба рачунати стопу приноса, а о проблемима идентификације "јавног интереса", и посебно његовог мјерења, и да не говоримо. Избор трошкова при калкулацији цијена такође изазива дилеме, а могуће су погрешне процјене и закључци анализе. Уз то, усвајање одлука је дуготрајно и компликовано због јавног усаглашавања, а некад може и да се заврши пред судом. У случају

5 Case, K., Fair, R.: Principles of Economics, fourth international edition, Prentice-Hall, N. Jersey, 1996, стр.395.

погрешних одлука исправке су, исто тако, неблагоприятне. Ови проблеми опадају ако је у питању приватна фирма која у случају погрешних одлука одмах врши корекцију.

Помањање интереса за подизање ефикасности кориштења расположивих капацитета, проистиче углавном због унапријед обезбјеђеног покрића стопе приноса на кориштене фондове, што може да доведе до тенденције назване *Averch-Johnson effect*. Ова тенденција се обично испољава код природних монопола, с обзиром да од органа регулације кроз утврђену стопу приноса имају одговарајуће покриће. Зато се ова стопа мора везати за испуњење одређених перформанси, да би се трошкови држали на минимуму. Регулисани монополи, по правилу, немају интереса за нецјеновну конкуренцију, јер у потпуном монополу конкуренције и нема. Ако је, међутим, у питању неколико природних монопола у некој дјелатности, којима су одређене исте цијене, нецјеновна конкуренција, посебно диференцијација производа и услуга, може узети прекомјерне размјере, често несхватљиве и непотребне. Лијек за овакве случајеве је дерегулација, која најчешће обезбјеђује производе и услуге које потрошачи желе, и то по нижим трошковима односно цијенама.

Дерегулација је, такође, све израженија тенденција у развијеним тржишним привредама. Као главни аргументи у прилог дерегулације, наводе се тврдње да у пракси реално нема природних монопола, те да је искуство регулације на свим нивоима показало да је она била успјешнија у ограничавању конкуренције него у њеном подстицању у дјелатностима гдје би могла бити од користи.⁶

У вези са регулацијом и дерегулацијом је и контрола олигопола. Иако је, наиме, олигопоска конкуренција сама по себи јака, стално присутна и сложена због потенцијалне могућности да поприми монополске карактеристике, држава с времена на вријеме интервенише у олигополске тржишне структуре, са циљем да политику цијена и слободу уласка прилагоди јавном интересу. За то се користе два различита начина. Један, којим национализује ове дјелатности и поставља свој управљачки тим, што је углавном био случај у ранијим фазама развијених тржишних привреда, и други, којим се ове дјелатности остављају у приватним рукама, а преко одређеног државног органа

6 Технолошке промјене и иновације значајно утичу, посебно у дужем, року, на карактер природних монопола и слободу уласка у понуду, тако да данашњи природни монополи могу сутра постати компетитивне дјелатности и обратно. Брзи развој телекомуникационих и других савремених технологија то најбоље потврђује.

регулише политика цијена и улазак у понуду. Понегдје се задржавају оба метода.

Постоји доста контрадикторности у ставовима о овим методама, и не малог скептицизма о директној контроли.⁷ Директној контроли се углавном приговара да непотребно ограничава олигополе који су у многим дјелатностима остварили изузетан раст продуктивности и допринијели расту животног стандарда (аутомобили, пољопривредна опрема, челик, рафинерија нафте, хемија, телекомуникације и сл.); контрола цијена је неадекватна јер је одвојена од трошкове основе због тзв. „cross subsidization“, тј. компензирања једних на рачун других производа и услуга путем цијена (нпр. локални и међународни разговори и ПТТ услуге и сл.); и пракса је показала да државна интервенција путем национализације често доводи до унутрашњих конфликта између менаџмента и синдиката, а код регулисаних дјелатности испоставило се да су користи од регулације за потрошаче мање од очекиваних. По неким мишљењима користи су мање од оних које би настале да те регулације уопште нема, посебно због тога што контролна тијела више штите саме фирме од конкуренције него њихове потрошаче.⁸

Под утицајем ових становишта и негативних практичних искустава, осмадесетих година је убрзан процес редукције државне контроле у привреди. Као главни разлози за нови талас либерализације привреде наводе се: контролна тијела више гуше него што подстичу конкуренцију; разбијене заблуде да државне фирме остварују боље резултате од приватних у расту продуктивности; економској ефикасности и међуиндустријским односима; интернационализација и глобализација привреде намеће раније локално усмјереним фирмама међународну конкуренцију; потреба елиминације „cross subsidization“, и др. Либерализација се обавља кроз форму дерегулације, посебно цијена и слободе уласка у понуду, и приватизацијом државних фирми.

Процес приватизације прво је снажно захватио Велику Британију а онда се шири и на друге земље, док је процес дерегулације карактеристичан за снижење степена државне интервенције у привреди УСА. Остварени резултати ових процеса на краћи рок по економску ефикасност су видљиви, а какви ће бити дугорочни исходи остаје да се види, посебно по критерију глобалних друштвених циљева развоја.⁹

7 Посебно је осјетљиво питање контроле цијена о чему J. Mitchell каже да "прави принципи одређивања цијена имају своје мјесто у јавној политици само као јединка у збирци конфликтних принципа... Ипак, тржишни систем је, колико значајан због своје прилагодљивости и на добро и на лоше, толико и због своје велике разноврсности. Нити се принципи одређивања цијена, нити политика цијена лако примјењују, али велика потреба држи их у центру политичке као и економске или академске дискусије" (Mitchell, J.: Price Determination and Policy, Allen-Unwin, London, 1978, стр. 45).

8 Ово становиште заступа и G. Stigler.

9 Свакако да је питање незапослености једно од најважнијих али не треба испустити из вида ни импликације либерализације на дугорочна улагања у опште факторе развоја, екологију и сл.

4. Потенцијална конкуренција или потенцијални монопол - теорија „contestable markets„

Истраживање морфологије тржишта, посебно теорије о монополимa, задњих година је обogaћено радовима америчких професора W. Baumola, R. Williga i J. Pancera о „contestable markets„. По њима оно што суштински одређује цијене и обим активности није околност да ли су неке дјелатност или фирма стварни монополи или компетитивни, него да ли постоји пријетња од конкуренције. Ако је монопол заштићен високим баријерама уласка - нпр. располаже свим сировинама за производњу - онда може да стиче екстрапрофит, без страха од конкуренције. Ако, међутим, постоји могућност лаког и јефтиног уласка у понуду монополисте, он ће се понашати слично као и компетитивна фирма јер страх од конкуренције има сличан ефекат као и стварна конкуренција.¹⁰

Кад је улазак и излазак потенцијалних ривала могућ без додајних трошкова и у кратком року, говори се о перфектној контестабилности тржишта (perfectly contestable market.). У том случају екстра профит монополисте брзо би привукао нове фирме које би ушле у понуду и истопиле екстра профит до нормалног нивоа. Дакле, сам страх да се ово не десе, каже ова теорија, постојећу фирму у понуди ће присилити да цијене држи на нивоу који обезбјеђује само нормалан профит, односно да производи што је могуће ефикасније, користећи све предности обима и сваке нове технологије. Ако то не учини, постојећа фирма ће брзо добити стварну конкуренцију.

Па и поред овакве ситуације неке тржишне структуре остају монополске због тога што у њима само једна фирма може да подмири укупну тржишну тражњу на економски најрационалнији начин (уз најниже трошкове користећи предности обима и величине) што је случај са природним монополом, о ком и расправљамо. Чак и да нема трошкова уласка, нова фирма би тешко могла бити рационалнија од постојеће, јер у овом случају једноставно нема мјеста за двије фирме, па ни кориштења свих предности великог обима производње.

Ако ривалска фирма и поред свега жели да уђе на такво тржиште, гдје, дакле, има мјеста само за једног учесника, надајући се да ће својом ефикасношћу потиснути већ егзистирајућу фирму, основно што мора да учини је да сагледа ризик тог покушаја и трошкове које изазива улазак и евентуални излазак са тог тржишта. Сваки улазак на ново тржиште је, мање-више, везан за улагање у одређене погоне и опрему, који касније попримају карактер фиксних трошкова. Што су фиксни трошкови уласка већи, то је већа и опасност да у случају неуспјеха нова фирма претрпи губитак. Одлучујући момент за одлуку је могућност трансфера уложених средстава и опреме у друге активности у случају изгубљене битке и неуспјеха у освајању тог тржишта, односно трошкови изласка са њега. Висина трошкова који се не могу надокнадити

10 Нпр. једна фабричка кантина, иако једина у кругу фабрике, може изгубити позицију ако се са цијенама и квалитетом услуга не потврди као и компетитивне фирме.

трансфером уложених средстава у друге употребе приликом изласка, sunk costs ("потопљени трошкови") декуражира нове фирме за улазак на тржиште, и обратно, што су трошкови изласка нижи, већа је контестабилност тржишта. Ово имплицира да већ дејствујуће фирме са других сличних тржишта, са ниским sunk costs, врше стални конкурентски притисак на монополску фирму на одређеном тржишту.¹¹

Ниски трошкови изласка допуштају постојање реалне потенцијалне конкуренције и за олигополе, јер ако је неко олигополско тржиште "contestable", мале су могућности за остваривање екстрапрофита.

Кад су трошкови уласка на неко монополско тржиште ниски, а улазак може бити изведен брзо, фирме са стране могу да примјењују "hit and run", тактику. Кад се на неком тржишту појави могућност стицања високог профита, оне на то тржиште улазе врло брзо, дејствују док је профит висок, а потом брзо напуштају то тржиште.¹² Постојање овакве могућности и "хит анд рун" тактике, такође, дакле, ограничава монополску политику цијена на одређеном тржишту.

Теорија о "contestable markets", је допринијела унапређењу теорије монопола, првенствено са аспекта могућности и услова уласка на тржиште и импликација које настају по том основу за егзистирајућу фирму.

Међутим, потпуно "contestable", тржиште, као уосталом, тржиште потпуне конкуренције, је један теоријски идеал, који у реалном свијету не постоји. С друге стране, приговара се да ова теорија није поклонила довољно пажње реакцијама егзистирајуће фирме на тржишту и њеним могућностима спречавања и одвраћања уљеза (нпр. пријетња ратом цијена, "скидање кајмака" путем цијена док нове фирме ућу и сл.). Но, у сваком случају, ова теорија је допринијела да се питање баријера уласка нађе у фокусу разматрања теоријских и практичних питања антимонополске политике и регулације.

Умјесто закључка

Иако је потпуна конкуренција теоријски идеал тржишне структуре, а њени критеријуми појединачне и опште равнотеже мјера ефикасности укупног економског система, рални свијет привреде је далеко од овог идеализованог стања. Природни монопол је, вјероватно, највећа кост у грлу заступника савршеног функционисања тржишта, па га неки називају и смећем економске теорије. Но, као и друге имперфектности, и он је реалност тржишне структуре савремених привреда, и то у

11 Нпр. нека постојећа авио-компанија може релативно лако да успостави своју линију на одређеном локалном тржишту гдје већ дејствује само један авио-превозник.

12 Нпр. код сервисних услуга за вријеме празника, или код "цон боу" грађанских оператора на локалном тржишту, у случају изненадне високе тражње, радом за кеш по нижим цијенама и сл.

дјелатностима које су од кључног значаја за укупни развој привреде и стандард становништва. Зато му и теорија, а посебно економско-политичка пракса, поклањају посебну пажњу, у настојању да на најбољи начин искористе његове техничко-економске предности и спријече злоупотребу његове монополске снаге и моћи.

У овом раду смо скренули пажњу на нека најважнија теоријска и практична питања природе и функционисања природног монопола, што може бити од користи нашој текућој антимонополској политици и економској регулацији. Не треба, наиме, испустити из вида да су ова питања од изузетног значаја у ситуацији кад цијела привреда треба да пређе на тржишни модел пословања и развоја; кад се изводи радикална својинска трансформација; формира нова привредна структура, успостављају нови модели одлучивања, контроле и регулације и сл. За привреду Републике Српске поготово, јер се највећи број природних монопола налази у дјелатностима које чине заједничку привредну инфраструктуру са муслиманцко-хрватском Федерацијом, што проблем одлучивања и регулације њиховог егзистирања и функционисања чине још сложенијим.

ЛИТЕРАТУРА;

1. Areeda, Ph.: Antitrust Analysis, 2nd ed., supplement, Little Brown, Boston, 1986, str. 185.
2. Case, E.K., Fair, C.R.: Principles of Economics, fourth international edition, Prentice-Hall, Inc., N. Jersey, 1996.
3. Cumrot, J.D.: Working Through Microeconomics, Allin & Bacom, Boston, Toronto.
4. Dorfman, R.: The Price System, Prentice-Hall, N. Jersey, 1964.
5. Hirshleifer, Sproul, M.: Study Guide to Price Theory and Applications, Prentice-Hall, N.Y., 1988.
6. Јурин, С., Шохингер, Ј.: Теорија тржишта и цијена, Глобус, Загреб, 1990.
7. Khan, A.: The Economics of Regulation: Principles and Institutions, Wiley, N.Y., 1988.
8. Lipsey, G.R., Purvis, D.D., Steiner, O.P.: Microeconomics, seventh canadian edition, Harper Collins Publishers, N.Y., 1994.
9. Lipsey, G.R., Purvis, D.D., Steiner, O.P.: Economics, sixth edition, Harper & Row, Publishers, N.Y., 1988.
10. Mac Millan, A., Pazderka B.: Microeconomics, third edition, Prentice-Hall, Ontario, 1979.
11. Максимовић, С.: Критеријуми система цијена, Савремена администрација, Београд, 1982.
12. Marlin, S.: Industrial Economics, McMillan, N.Y., 1994.
13. Mitchell, J.: Price Determination and Policy, Allen-Unwin, London, 1978.
14. Пјанић, З.: Теорија цена, Савремена администрација, Београд, 1979.
15. Schumpeter, J.: Capitalism, Socialism and Democracy, 3rd ed., Harper & Row, N.Y., 1950.
16. Sloman, J.: Economics, second edition, N. Y., Prentice-Hall, 1995/96
17. Sparks, R., Starz, R.: Study Guide Macroeconomics, 3rd edition, Mc Grow-Hill, Toronto, 1989.
18. Stigler, G.J.: The Theory of Price, fourth edition, Mc Millan, N.Y., 1990.

ПРЕДУЗЕТНИЧКО ОДЛУЧИВАЊЕ И КОРПОРАТИВНО УПРАВЉАЊЕ: ФУНДАМЕНТАЛНЕ РАЗЛИКЕ

Често се у теорији и пракси срећемо с дилемом разграничења функције предузетника и менаџера. Ту дилему појачава, посебно у новије вријеме, појава "предузетничког менаџмента", "подузетника-менаџера" и сл. Треба, међутим, одмах на почетку рећи да је предузетништво једна од функција менаџера (вођење послова, организација, припрема послова, итд.), али само једна, и то веома важна, и да менаџмент, тј. методе одлучивања постоје и у чисто предузетничкој фирми (инокосној или породичној, свеједно). Колико је фирма предузетничка зависи, поред осталог, од количине употребљиваних предузетничких или менаџерских метода управљања фирмом или компанијом.

Разлика између предузетника и менаџера наравно постоји. С практичног аспекта може се рећи да су мале фирме претежно предузетничке (власник је истовремено и директор фирме), да су средње фирме уравнотежене, комбинованим понашањем менаџера, и да су велике фирме претежно менаџерске. Што се тиче количине понашања и структуре послова, треба рећи да је предузетников посао прије свега: иновација, док је посао менаџера управљање фирмом на бази научних метода. У систему слободног предузетништва, предузетник је човјек квалификован да постави производ, организује процес и нуди маркетинг производе на тржиште. Он је тај који оснива фирму, окупља људе, обезбјеђује финансијска средства и добити, он стално прави послове, он иновира и претежно је оријентисан на профит. Менаџер је, међутим, професионалац за управљање, он координира напоре фирме. У развијеним функционалним структурама предузећа, он је често администратор професионалац који се бави планирањем, координирањем, контролом и вођењем пословања. Он није специјалиста за поједине функције, за то постоје менаџери, специјалисти: производни менаџери, финансијски менаџери, кадровски менаџери итд. Менаџер остварује своју функцију преко људи. Он је обучен да мотивише и управља користећи научне методе и вјештине, које је стекао током обуке, методе, које су дио акумулираног знања о управљању, систематизованог и формулисаног у складу са општим и посебним знањима, истинама и законитостима.

У савременом међународном амбијенту менаџер све више постаје мислилац оријентисан на будућност и друштвене вриједности, а све мање на извршавање. Он је истовремено и лидер. Суштина предузетничке функције и предузетништва изражава се кроз његов акт стварања нове фирме и спремности на прихватање ризика. То значи да предузет-

ник персонификује појединца или групу који су способни да креирају нове идеје и нове могућности и да за себе привуку капитал и људе. Они посједују способност да створе организацију, креирају управљање и прихвате ризик, с циљем да повећају добит и вриједност предузећа. Ако предузетници не би креирали битне промјене и ако на томе не би градили нове комбинације и компаративне предности за предузеће, њихов би опстанак био угрожен ривалским програмима на тржишту. Предузетници нису само оруђе тржишта већ и његови ствараоци, они нису само "трагачи", већ и креатори пословних могућности, нису само они који оптимизују изворе већ и они који их подстичу, нису само власници технологија већ и њихови ствараоци.

Предузетници нису искључиви зависници капитала, они га дефинишу и креирају, додајући му вриједност, нудећи свој рад они дају ефект аморфном раду других, они нису оријентисану на инкременталне, већ на бирне промјене у средини. Посматрано с тог становишта може се рећи да, понашање предузећа, креирано од менаџера као носиоца зависне или независне предузетничке функције, представља суштину предузетничке економије и да се без менаџера као предузетника, његових акција и активности, не би могао замислити раст и развој привреде и ефикасност њеног пословања.

Посматрано с аспекта предузетничког одлучивања и корпоративног управљања фирмом постоје, међутим, фундаменталне разлике. Иако, треба рећи, да неки власници/предузетници, као носилаци независне предузетничке функције користе методе управљања корпоративних менаџера, као носилаца зависне предузетничке функције. И *vice versa*, неки корпоративни менаџери користе предузетничке методе одлучивања (ови се понекада зову "интрапренеурс" или "интрапредузетници").

ПРЕОБЛЕМИ ИЛИ ШАНСЕ? РАЗЛИКЕ У МЕНТАЛИТЕТУ ПРЕДУЗЕТНИК-МЕНАЦЕР?

Свијет је пун шанси, не проблема. Шанса може бити срж предузетничког духа. То је, наравно, у супротности са традиционалним достигнућима пословног менаџмента, који полази са аспекта цјелокупног процеса као проблема коју треба рјешавати. Такав менталитет сугерише да живот није ништа до рјешавање проблема.

Чињеница је, међутим, да постоје шансе у свакој проблематичној ситуацији. Питање је да ли ће једна ситуација, идентификована као пословни проблем, бити рјешена или ће се трагати за шансом.

Менталитет који је склон да се предоминантно ослања на рјешавање пословних проблема полази од става да ништа није погрешно у пословној пракси, изузев да је уочено да "овдје нема шанси". Менталитет који је склон да се ослања на трагање за шансом вјерује да постоје шансе у свакој уоченој проблемској ситуацији. Као што је већ речено, први менталитет менаџера је традиционални, док је други менталитет менаџера предузетнички.

При дилеми "проблеми или шансе", ми смо гуруовском једноставношћу жељели да укажемо на менталитет корпорацијске фирме у односу на предузетничку фирму и предузетнички менталитет, опредјељујући се за овај последњи. Жељели смо да укажемо на то да ми нисмо

"ту само да би рјешавали проблеме", већ да би " у њима проналазили шансе", али не и да би избјегавали или одгађали њихово рјешавање. Држећи се трагичне девизе да "ово превазилази моје способности", ми смо свједоци свеприсутне и универзалне грешке у приступу рјешавања проблема, а то је " нада да ће се проблеми рјешити сами од себе".

Ми не смијемо бити робови проблема, али их не смијемо игнорисати. Ми смо ту да би рјешавали проблеме, уочавали и стварали шансе, истовремено. Ми се морамо ослобађати филозофије функционалне прилагођености компаније, филозофије да ће "други аутобус доћи ако је први већ побјегао".

Ниједна пословна ситуација није идентична са оном другом. У свакој ситуацији постоји шанса ако појединци желе да уоче ове разлике. Чак и банкротство може бити вриједно искуство за предузетника.

ЕКОНОМСКА ПОЛИТИКА У САВРЕМЕНОЈ ЕКОНОМСКОЈ ТЕОРИЈИ¹

1. Економика понуде

Економика понуде (supply-side economics) припада тзв. економском фундаментализму, тј. неокласичној матици, односно неокласичној доктрини лицитације цијена. Са кејнзијанском конкурентном економском политиком ова школа има подударне позиције у том смислу што и један и други правац сматрају да државна економска политика показује завидан утицај на привреду. Њени главни представници су Артур Лафер са универзитета Јужна Калифорнија и Џ. Гилдер. Они подвлаче значај агрегатне понуде, умјесто агрегатне тражње чију су улогу глорификовали кејнзијанци. Поред тога они стоје на становишту да снижење пореза ствара јак мотив за производњу, услед чега повратно долази до већег прилива прихода у државне касе путем опорезивања него што би то био случај са задржавањем високих пореских стопа. Ова теорија је значајна и по томе што указује на потребу успостављања класичног механизма акумулације капитала (самофинансирање инвестиција, а потом, евентуално, користити позајмљена средства), слободног дјеловања тржишта и слободног предузетништва, те што указује да рјешење проблема економске ефикасности не треба тражити нигдје него примарно у **производњи**, тј. **на сектору трошкова**, који су кључни фактор понуде.

У функцији смањења трошкова, односно веће производње и понуде, у свјетлу ове теорије, нужно је:

- **Редуковати и рационалисати државу**, скинути је "људима с леђа" и што више изгнати је из привреде, како је то наикада говорио Реган, председник САД, а за узврат би требало очекивати постепено враћање економског бизниса из сфере тзв. црне економије у легалне токове;

- **Афирмисати и јачати привређивање на тржишним основама**, са "лицитацијом цијена" као његовим темељним својством. У том контексту, ова теорија се посебно залаже:

- за смањење буџетских асигнација у државни привредни сектор, јер оне повећавају дефицит буџета и оджавају, добрим дијелом животно неспособне фирме,

1 Пренијето, уз мање редакцијске интервенције, из нашег рада "Основи економске политике," Економски факултет, Српско Сарајево, 1998.

- за смањење инфлације, те важне баријере акумулацији капитала,
- за приватизацију државних актива,
- за брже производно реструктурисање фирми и стимулисање штедне и инвестиција;
- за деретулацију, и
- за доминантно индиректне, тј. економске регулативне мјере државе;

- Стално побољшавати параметре кадровског фактора у друштву, на бази образовања, преквалификација, улагања у **људски капитал** у широком смислу ријечи - ради веће продуктивности, уз истовремено стимулисање инвестиција у **физички капитал** - било бржом замјеном основних средстава, одлагањем плаћања пореза на инвестиције, и сл.

- Водити политику **смањења пореза** (како за предузетнике, тако и становништво), која стимулативно и подједнако дјелује и на понуду и на штражњу, и има далекосежне позитивне посљедице на радну мотивацију, тедњу, инвестиције итд. Инсистирање на снижењу пореских стопа полази од парадигме Лаферове криве, која тврди да ако држава не намеће, неће оприходовати ништа. Истина је у средини - значи у одређеној стопи пореза која ће одговарати и држави и појединцима, а послије које свако повећање пореских стопа води мањем приходу за државу.

Реганомика - економска политика САД у доба председника Регана, израсла је управо на концепту економике понуде. Карактерисала се тиме што је у први план избацила опште снижење пореза, реформисање, односно смањење социјалне помоћи и сличних трансферних расхода, дерегулисање економских токова, и, уопште, радикално смањење државног администрирања. Поред тога реганомика (Reaganomics), а слично је поступио и тачеризам, није "пристала" уз гарантовање доходака, него је стала уз функционисање тржишта рада, те уз лимитирање стопе раста новчане масе. Прерасподјела средстава у сфери социјалних ресурса, без раста расхода за те намјене, и њихово преалотцирање у сектор војне сфере и одбране, које су тих година "због рата звијезда" имале повећане трошкове, такође је упечатљива карактеристика реганомике. Кресање социјалних ресурса у оквиру назначене економске политике, било је утемељено на убјеђењу да људи у условима велике "социјале" постају лијени, да велики социјални трансфери дестимулишу људе да упорно и креативније мисле о свом социјалном положају.

Као што се види, економска теорија понуде значи негацију и **разлаз са кејнзијанизмом**, јер се залаже за средњорочну стабилизацију (а не за стабилизацију на краatak рок), затим за дерегулацију и тржиште, повећање штедне на бази смањења пореза ...

Мјере усмјерене ка снижењу трошкова, попут продужења пензионог периода, интензивнијег рада у јединици времена, увођења професионалног менаџмента, партиципације у управљању, приватизације и сл., биле су, такође, изведене из концепта економике понуде и имале су у коначном за циљ смањење трошкова производње, односно повећање понуде. Међутим, показало се да смањење пореза више дјелује на агрегатну тражњу, а не, и поготово примарно, на понуду. У борби

против инфлације, економика понуде има свој оригинални и цјеловит приступ у који сада не можемо улазити.

Економија понуде има своје двије изразите грешке, односно слабости. Свакако, није у питању теоријски став да ли постоји нека граница када су пореске стопе превисоке и да ли би смањење пореских стопа дало подстрек производњи. Јасно је да с тим треба рачунати. Но овдје се ради о грешкама друге природе: прво, слѣдбеници теорије понуде прецјењују еластичност понуде рада и димензије реактивног понашања инвестиција на промјене стопа пореза, и друго, они потцјењују вријеме које је економици потебно да се адаптира на нове услове. Не долази аутоматски до позитивних реакција, у датом смислу, на промјене пореске стопе и често је потребно по неколико година да се економски институти прилагоде промијењеној економској и пословној средини.

Залажући се за тврде услове привређивања, ова концепција конкурентне економске политике, према многим економистима, одиграла је значајну улогу у настајању великог буџетског дефицита САД почетком 80-тих година.

2. Теорија очекивања

У економији се не само људи него и привредни агенси понашају рационално или настоје да се тако понашају. Друго је питање да ли тако на крају и буде. Привредни субјекти формирају своја очекивања и сагласнос њима креирају понуду, врше инвестирање, преалоцирају факторе производње, провоцирају раст тражње и сл. Тако они чине рационални избор, али резултати могу испасти сасвим другачији. Централно питање овдје је - како се формирају "очекивања" - јер од тога овиси и понашање, односно политика функционисања и политика развоја економских агенаса. Теорија адаптивних очекивања (*adaptive expectations hypothesis*) је теорија која стоји на становништу да се очекивања субјеката формирају једноставно екстраполацијом развојних тенденција из прошлости у будућност.

Дакле, полази се од мишљења да будућност може бити само иста или нешто мало другачија од прошлости и у таковој будућности се лако "борити" искуством и, на темељу њега, прилагођавајућим корекцијама властитог понашања и развојних путања. Отуда се ова економска теорија и зове "здравосмисленом", јер полази од логике здравог смисла и политике прилагођавања (*accomodating policy*).

Чињеница је, међутим, да је за успјешан привредни развој нужно критички преиспитати и прошлост и будућност, а нарочито је битно разликовати очекивани од неочекиваног догађаја у будућности. Посљедице једног и другог догађања драстично се међусобно разликују.

Формирањем очекивања на комбинованој основи, с једне стране сагласно екстраполацији економске прошлости у будућност, а с друге стране на основу анализе будућних перформанси и општих развојних могућности, бави се теорија рационалних очекивања.

Ова последња је модернија и научно цјењенија и већ фигурише као продоран и иновативан теоријски систем.

Теорија рационалних очекивања (rational expectations theory) је макроекономски аналог познатој чикашкој школи либералне микроекономије, а предводе је Роберт Лукас (нобеловац, 1995.) из Чикага и Томас Сарцент из Минесоте, а ту су још Џ Мут, Л. Репинг, Роберт Баро, Едвард Прескот, Неил Уолес и други. Ријеч је о школи економских погледа која припада (нео)класичној матици - економији лицитације цијена, с тврдим придржавањем за методолошке принципе класике због чега је и названа "новом (нео) класичном економиком".

Ово је теоријска школа која је отворила питање смислености и значаја државне економске политике уопште. Према њој људи се понашају рационално, имају своја рационална очекивања, те је зато грешка претпостављати велику улогу државне економске политике на привредну активност. Та улога и тај утицај су, сгласно ратекс школи, мали. Због карактера њихових очекивања (рационална очекивања) људи и привредни субјекти не могу бити обманути од стране државне и њене економске политике, а ако до тога и дође настојаће то брзо компензирати. По својој суштини овај концепт је **синтеза концепције рационалности** (рационално понашање и прилагођавање условима) и, **концепције антиципације будућности**, која рачуна са одређеним очекивањима; заправо ријеч је о "интеграцији" концепта лицитације цијена са концепцијом која рачуна са изненадним шоковима.

Сагласно претходном:

1. привреду, која максимизира профит, према будућности воде - очекивања, а она се, између осталог, формирају и под утицајем економске политике. При томе, субјекти ће настојати да се понашају на основу очекивања која су се формирала у прошлости и логике (ако расте инфлација-рачунају да ће монетарна политика бити рестриктивна или, пак ако падају дохоци, претпоставиће раст понуде новца), те да за њих неприхватљиву економску политику учине неефикасном.

2. Привредни субјекти се (у датим околностима) рационално понашају, - окренути су према будућности и настоје антиципирати све будуће промјене,

3. Субјекти су, на бази расположиве информације, у могућности да самостално предвиде економску будућност и донесу оптималне одлуке. Њихове одлуке су иначе оптималне за дате услове, и то важи све док се ти услови не промијене. Због свог рационалног понашања и рационалног одговора на економску политику, економски субјекти ефикасност дискретне економске политике државе свде на нулу. Типичан примјер су антиинфлационе мјере субјеката (веће плате, веће цијене роба и услуга, веће каматне стопе кредитора) као њихов одговор на политику јефтиног новца, чиме се апсорује додатна тражња-расходи и изостају реални ефекти на производњу и запосленост,

4. Због несавршене информисаности, увијек вреба ризик, нема потпуне сигурности и економски избор је увијек случајан - зато одлуке треба доносити брзо, упоредо с предвиђеним или опаженим промјенама, и рачунати са привредним "шоковима",

5. Тржиште је најбољи механизам координације одлука, а како су тржишта роба и фактора високо конкурентна тржишта гдје цијене на њима брзо реагују на промјене у сфери производње и размјене - потребно је само привреду препустити тржишту. Тржишта се сама уравнотежују, цијене и плате су еластичне и еластично се прилагођавају ситуацији тако да се могућност невољне, принудне незапослености искључује. То значи да нико неће остати незапослен ако је спреман да снизи своју плату до границе прихватљиве за послодавце.

Како је овдје ријеч о теорији, која тврди да је привреда, као и њене привредне, односно пословне одлуке, оријентисана на очекивања, да су у привреди могући шокови, али се они морају раније предвидјети и уградити у пословне одлуке предузећа (у цијене, у квалитете робе итд.) и да привредници морају бити лукавији и у односу на своје конкуренте, неизвјесну будућност и државу - овај теоријски правац тврди да није потребна државна економска политика.

Наиме, према овој школи:

- Државна политика може бити и штетна - и зато није потребна, те отуда све економске процесе треба препустити тржишту;

- Ако већ треба "нека" владина политика, долази у обзир само "неочекивана" државна економска политика, јер ако је унапријед предвиде привредни субјекти, избјећи ће је, "уфакторисаће" њена дејства и она ће постати практички безвриједна;

- Претходно речено вриједи још више, с обзиром да у условима слободних цијена и рационалних очекивања владина монетарна политика не показује потребно дејство на обим производње - чак доприноси дестабилизацију циклуса, а не њиховом стабилизовању;

- Ако су већ потребна нека економско-политичка правила за понашање и одлучивање, она су подједнако нужна и за тржишне економске агенсе и за државу.

Назначени елементи представљају кардиналне тачке тзв. **supply-side view** у расправама око економске политике. Ратекс школа је заправо и препознатљива по томе што се превасходно залаже за тзв. слободу акција привреде, односно за слободну-умјесто регулисане привреде.

3. Кејнзијански либерализам наспрам монетаристичког конзервативизма

Када је у питању економска политика, тј. државни пакети мјера и програма подршке дугорочном економском расту (економска политика за развој), односно кад је у питању стабилизација краткорочних кретања и циклуса (стабилизациона политика), не постоји потребна јединственост у мишљењима на шта треба да се концентрише држава и друге управљачке институције, и какви треба да буду њихови практични економско-политички програми.

Већ је било казано да ратекс школа (неокласична школа рационалних очекивања) не придаје економској политици државе нарочит значај (тржиште је по њој у могућности да обезбиједи потребан ниво економских агрегата), изузев ако је она изненадна и креативна и, као таква,

способна да пригуши рационална очекивања економских актера. Привредни субјекти, по правилу, добро процјењују правце дјеловања државе и најчешће успијевају да антиципирају дејства њених мјера - уграђујући их на вријеме, унапријед, у своје активности, цијене, трошкове.

Економика понуде, на што је такође било упозорено, економске мјере државе, тј. економску политику преусмјерава са сектора манипулисања тражњом на сектор пунуде - трошкова производње, као кључног лимита веће понуде. Према овој теорији, држава треба да има разумну улогу у економици, али уз ограничену (малу) државну потрошњу и прије свега оријентисану ка стимулисању раста производње. Зато економско-политички пакет економике понуде обавезно садржи мјере које воде преквалификацији и дообразовању рада, смањењу пореза, снижењу вриједности трансферних програма социјалне помоћи, производном реструктурирању, стимулисању штедње и инвестиција, економско-системској делегурацији, која је нужна у функцији јачања економских и социјалних функција бизниса, итд.

Па ипак, гледајући сектор економске политике, ово доба је прије свега обиљежено ривалством кејнзијанских струја - кејнзијанства ("активисти"), кога зову и либералном економијом и конзервативних економиста, прије свих - неокласичних монетариста. Од кејнзинанаца познати су: Франко Модилјани и Џејмс Тобин из старије генерације, а од млађих неокејнзијанаца Џорџ Акерлоф, Џанет Хелен, Оливер Бланшар, Грег Менкју, Лари Самерс, Бен Бернанке и други.

Супротстављеност гледишта ова два економско-политичка правца, нарочито су изражена поводом наредна три питања.

Прво, од њих, односи се на детерминанате нивоа инвестирања и како инвестиције подстицати.

Монетаристи се концентришу на трошковне услове профитне стопе, а кејнзијанци на услове потражње роба и услуга као факторе профитне стопе и даље инвестиција. Заправо, монетаристи мисле да је обим инвестирања одређен величином националне штедње. Мала штедња води високој каматној стопи која декаражира инвестиције. Како богатији штеде више од својих доходака, предност треба да има економска политика која води рачуна о богатим (разне стимулације, мањи порези...), јер се тако повећава маса штедње и подиже ниво инвестирања, а даље запосленост и производња, чиме добијају и сиромашни. Из ових разлога, монетаризам се зато често назива тзв. trickle - down економијом, јер ако добијају богати "капа на доле" (**"trickle-down"**) и сиромашним.

Супротно размишљају кејнзијанци. Према њима, ниво инвестиција зависи од потражње добара и услуга (а не трошковних услова производње), а то значи од доходака оних који своје дохотке одмах троше (средњи слојеви, сиромашнији слојеви), а не штеде. Кејнзијанска економија или **"trickle - up" economy** (економија - капавица окренута на горе), се зато залаже за политику која економски јача сиромашније слојеве, подижући тако њихову

Али, ваља, с тим у вези, рачунати да раст зарада обара конкурентност и инотражњу за домаћом робом, као и што се, у случају монета-

ризма, трба да има у виду и могућност позајмљивања иноштедне као потенцијалног фактора инвестирања.

Друго питање, поводом којег се оштро супротстављају мишљења неокласичних монетариста и кејнзијанаца, јесте **мјесто и улога државе** у привреди. Кензијанци су, као што је познато, за јачу улогу државе, а монетаристи за слабију, строго ограничену улогу.

Према **кејнзијанству**, ако држава троши више него што убире пореза (дефицитно пословање државе), она подиже агрегатну тражњу, а путем ове и ниво инвестиција, запослености, производње. Монетаристи се оштро противе таковој оријентацији и мишљењу, јер пословање државе, са буџетским минусом значи позајмљивање (раст јавног дуга) државе, а то подиже **каматну стопу** и тако декуражира инвестиције. Треба нагласити да су у праву и једни и други; разлике у њиховим гледањима резултат су различитих премиса од којих полазе. **Кејнзијанци** полазе од **кратког рока**, става да **увијек постоје неискориштени капацитети** и да свако брзо повећање тражње може подићи производњу и запосленост, а уз то полазе и од **једнакости** као примарне друштвене вриједности. Монетаристи пак полазе од другог рока, постојања **"пуних" капацитета и пуне запослености** (што је природно и за очекивање у дугом року, при чему би свако подизање тражње водило директно у инфлацију кад су капацитети производње већ достигнути), те од **личних слобода** које би државно мијешање у привредни живот могло угрозити. Претпоставке и једних и других су доста ригидне: тешко је узети или повјеровати, да привреда стално ради са пуним капацитетима, исто као и вјеровати да увијек има неискориштених капацитета.

Треће питање односи се на пакете **економско-политичких мјера**. Ортодоксно **кејнзијанство**, као што смо већ истакли, велики значај у стаилизацији економских токова и постизању економске равнотеже даје активної, државној, монетарној и фискалној политици. Неокејнзијанство, стојено с тзв. кембрицком школом у посткејнзијанизам, такође не доводи у питање економску улогу државе, претпостављајући додуше, стални развој институционалне сруктуре. Но, уз традиционалне полуге - монетарну и фискалну политику, модерно кејнзијанство сугерише допуну економско-политичког програма државе политиком цијена и доходака, и политиком привредног раста.

Политика доходака је актуелна нарочито зато, што се њоме може утицати на зауздавање инфлације а да се не доведе у питање развој привреде. Њен кичмени стуб чине пореске олакшице, а ту су још и - контрола цијена (поготово монопола), субвенције и компензације, кориговање цјеновних диспаритета, индексација зарада, одобравање изузетака разних врста и сл.

Монетаристичка мисао је најоштији критичар кејнзијанства, теорије која фискалној и монетарној политици даје стратешки значај и због чега је често називају политиком **"дефицитног финансирања"**, политиком **"дозирања тражње"**, **"инфлационог активизма"** или **"stop-go"**, политиком, а која се, овисно од кретања конјунктуре, ослања на дискреционо манипулисање буџетом и новчаном масом. **Неокласични монетаристи** се, не потцјењујући значај додајне тражње, превасходно

ослањају на монетарне факторе, потцијењујући значај фискалне економске политике. Њихово је мишљење, да **новац игра екстраординарну улогу** с утицајем на економске агрегате, те се с тога држава не треба пуно да мијеша у привредни живот, сем што је дужна да обезбиди уравнотежени буџет, а у сфери новца - стабилан раст новчане масе и тврду контролу новчаних токова. Све остало треба препустити **тржишној регулацији**. Држање новчаних токова под чврстом контролом, и понашање по златном правилу („gold rule“) монетаризма, производ је економског мишљења да се цијене колебају само под утицајем новчаног фактора, те стога новчана маса мора стабилно расти у оквирима неке усвојене дугорочне пројекције. Тако се, експлиците, сматра штетном и нагла експанзија новца помоћу штампања, као и „stop-go,“ (поћи - стани) монетарни пакет. Умјесто дискреционе новчане политике, која се везује за право на експанзију штампања новца, као правилом а стабилан дугорочан раст новчане масе од 3-5% доведен у кореспонденцију с дугорочним растом дохотка по становнику. Равномјерни раст новчане масе, према монетаристима, универзални је лијек у борби против циклуса и нестабилности. Монетаристи, поред тога, сматрају да економска политика може бити успјешна само ако је у функцији једног циља (стабилност цијена), коме треба подредити све остале, а не претпоставити реализацију више циљева (кориштење капацитета, пуна запоселност, економски раст), што чине кејнзијанци.

У склопу монетаристичких рекомандација, тј. препоруке централној банци, поред „монетарног правила“ (раст новчане масе одређен растом ДБП) и обавезе централне банке да брине о стабилности раста новчане масе, без сезонских и других колебања, важно је напоменути и то да политика централне банке мора бити, стратегијски гледано, дугорочна с кључном обавезом да заустави дефицитно финансирање државе и скрати државно учешће у расподјели и потрошњи националног дохотка. Посебно је карактеристично и залагање монетариста за елиминисање могућности да централна банка регулише стопу обавезних резерви комерцијалних банака умјесто чега предлажу увођење 100%-ног покрића кредитног ресурса готовинским депозитом или депозитима код централне банке. На тај начин, сматрају, боље се „обезбјеђују“ банкноте и чекови, сужавају мултипликативне перформансе комерцијалних банака у креацији новца и прекидају евентуални канали стихијне новчане емисије.

Неокласични монетаризам, иначе, **одбацује циљ пуне запослености** и сматра га фетишом, јер стоји на становишту да мора да постоји одређени **природни ниво незапослености**, као што и постоји нормална природна каматна стопа.

Обарање незапослености испод природног нивоа, не може се постићи без додајне инфлације, тј. раста цијена, јер свако вјештачко повећање тражње само привремено даје ефекте на запосленост и производњу, а у суштини брзо долази до раста зарада и смањује се простор за ново запошљавање (инфлација остаје, незапосленост наставља да расте).

За разлику од кејнзијанства, - које сматра да ће, ако до инфлације у "подупирању" пуне запослености већом вјештачком агрегатном тражњом и дође - са њом расти и запосленост, монетаризам - на темељу Филипсове криве, утврђује да је између незапослености и инфлације-могућ компромис (нагодба, trade off) само у кратком року. Заправо, ако се жели дугорочна стабилност цијена и растућа запосленост, новчана маса мора стабилно расти, стриктно по монетарном правилу и с ослоном на природни ниво незапослености и стабилност цијена. Државни расходи, с тим у вези, према монетаристима, морају бити строго ограничени (као и позајмице буџету) на неки дозвољени проценат од раста друштвеног бруто производа, јер јавни програми - раст државних инвестиционих расхода, и када пружају неке ефекте, производе немјерљиво више штете угрожавањем приватног предузетништва (истиснуће приватних инвестиција - „Crowding-out effect“).

Већ смо рекли да монетаристи тврдо стоје на становишту да је главни узрок инфлације раст номиналних (новчаних) надница, а што је посљедица веће понуде новца, те да постојање неке незапослености (природна стопа незапослености) у привреди не треба никада да забрињава.

И једно и друго гледиште је супротно кејнзијанском. Откуда, раније изнијети, монетаристички став да привреду, у условима стабилне новчане масе, треба препустити тржишту?

Монетаристи се залажу за **чврсту монетарну "управу"** над понудом новца (не и над каматном стопом и банкарским резервама, као што то чине кејнзијанци) и препуштање свега осталог тржишту, зато што сматрају да ће тржиште, и у случају да постоји инфлација и под условима лимитиране монетарне масе, дјеловањем каматне стопе и кретањем незапослености (тада имају тенденцију раста) држати привреду у стању подзапослености рада и капацитета све док се тзв. тврдо језгро инфлације не истопа. Кејнзијанци, међу њима нарочито Џејмс Тобин, својевремено су, оштро критиковали ове ставове монетариста, истичући као своје "аргументе", у први план изгубљену производњу и благостање због ограничења у расту новчане масе, уска грла и технолошки јаз због "одлагања" инвестиција, иманентну спорост (временска кашњења) привреде у прилагођавању промјенама, што генерише нестабилност и објективно намеће извјесна нетржишна (интервенционизам) рјешења у економици.

Напријед наведено, а и разлози који су истакнути, довољно јасно говоре зашто неокласични монетаристи, без икаквих ограда и резерви, остају на проповједу религије здравог новца и уравнотежених буџета, те зашто се залажу само за оне институционалне промјене које јачају тржишност производње и саморегулишуће функције тржишне привреде. Прилика је овдје да резимирамо претходно речено о монетаризму. Монетаризам сматра:

- тржишни систем има саморегулишућу моћ да себе равнотежно развија,
- кризе и тешкоће у привреди су могуће, а узрокује их егзогени фактор - превелико државно мијешање у привредни живот,

- из претходних разлога нужно је минимизирати државни интервенционизам јер нико не може бити паметнији од тржишта; грешке државног управљања плаћају људи сами, па да би се боље живјело - нужно је минимизирати квоту државних расхода у друштвеном производу,

- кључна полуга економске политике треба да је монетарно-кредитна политика; за њено срповођење потребна је демонополизација, приватизација, политичка воља праћена високим степеном сарадње владе - скупштине и централне банке која мора бити аутономни и одговорни друштвени институт,

- психолошки фактори, мотиви, очекивања, информисаност и сл. имају економско значење и треба их пратити и изучавати.

Кажимо на крају да се монетариста и кејнзијанци разликују и у погледу третмана **утицаја промјена новчане масе (новчане понуде) на укупну тражњу** и, према томе, на номинални чисти друштвени производ. Према кејнзијанцима, тај се утицај остварује **индиректно, преко каматне стопе** (новац уведен преко каматне стопе чини каматну стопу једним од фактора инвестиционих расхода) и инвестиционих расхода, а код неокласичних **монетариста директно**.

Литература

1. Truett L., Truett D. Macroeconomics, West Publishing Co, St. Paul, Minnesota, 1982,
2. Dornbusch Rudiger, Fischer Stanley, Macroeconomics, ruski prevod MGU-INFRA, Moskva, 1997.
3. Mankiw N.G., Macroeconomics, Harvard University. Worth Publishers, 1992.
4. Bach Georg Leland, Macroeconomics, Prentice-Hall, 1977

НОРМАТИВНО И СТВАРНО У ДЈЕЛОВАЊУ ВЈЕРСКИХ ЗАЈЕДНИЦА

Питање односа између нормативног и стварног у дјеловању људских творевина актуално је откако људско друштво као организована заједница постоји. Оно је, дакле, актуално и старо колико и само и људско друштво. То, дакле, остаје једно од вјечних питања људског битисања. Досадашња историја људског друштва и савремене очите тенденције у његову развоју недвосмислено упућују на закључак да ће ово питање бити актуално док год људско друштво буде постојало, како вјерују атеисти, односно до страшног Суда, како вјерују хришћани. Оно што се односи на људско друштво у цјелини несумњиво се односи и на вјерске заједнице и покрете. Овакво резонување, сматрам, није у супротности ни са деветим чланом **Символа вјере** у коме хришћани исповиједају вјеру у једну свету, саборну и апостолску цркву. Наиме, из чињенице да је црква света, саборна и апостолска не произилази да она није и људска творевина, односно да она није и вјерска заједница. Због тога је разумљиво и то да је и за цркву актуално питање нормативног и стварног у њеном практичном овоземаљском дјеловању. И у њеној историји једнако као и у њеној савремености.

Питање односа нормативног и стварног у дјеловању вјерских заједница и цркве као једне од њих, непосредно је повезано и са адекватним тумачењем онога што је нормативно у дјеловању цркве и осталих вјерских заједница. Овдје је и потребно и оправдано нагласити да се нормативно, кад су вјерске заједнице у питању, не може изједначити са основним догмама цркава и осталих вјерских заједница. Уосталом, те догме су од вјечности, а не од свакодневнице и пролазности. Међутим, несумњиво је да ће и то питање остати отворено све дотле док цркве и остале вјерске заједнице буду постојале. Наиме, није могуће оповрћи чињеницу да је нормативни аспект у дјеловању цркве и осталих вјерских заједница, а посебно његова интерпретација, подложен промјенама које вријеме доноси. И то на свој начин свједочи о томе да су и цркве и остале вјерске заједнице и људске творевине, па макар то биле људске творевине посебно врсте.

Очито је да из чињенице да хришћанске цркве не могу одступити од учења о Светој Тројици, јер у томе случају више не би биле ни цркве, а поготово не би биле хришћанске цркве, не произилази да не могу одступити од неких аспеката свога учење и своје праксе. Случајно или не, а суштински гледано ту нема ништа случајно, у **Символу вјере** ушло је нпр. учење о томе да чекамо васкрсење мртвих и живот будућег

вијека. Међутим, у Символ вјере није ушло учење о томе да жене не могу обављати свештеничке дужности. Из чињенице да то није ушло у Символ вјере ни у ком случају не произилази да је рукополагање жена у апсолутној сагласности са цјелокупним учењем и праксом цркве хришћанске. Наиме, могуће је у Светом писму и Светом предању пронаћи доказе о томе да је рукополагање жена неспојиво са изворним хришћанством, тј. хришћанством Исусова времена и хришћанством из његових првих вијекова. Отуда и чињеница да поједине вјерске заједнице, које себе, такође, сматрају црквама, практикују рукополагање жене док друге цркве ту праксу одлучно критикују и одбацују. И једне и друге сматрају се хришћанским црквама. И једне и друге позивају се на Свето писмо и Свето предање. Наравно, и једне и друге сматрају да је управо њихово тумачење Светог писма и Светог предања аутентично.

Интерпретација истих хришћанских текстова за једне цркве је оправдање за њихово екуменитичко дјеловање док је за друге цркве основа одбацивања екуменизма као таквог. У односу према екуменизму разлике се испољавају не само на релацији римокатолици - православни - протестанти итд. него и између самих православних цркава. Кад је о екуменизму ријеч, разлике се испољавају и у оквиру исте помјесне православне цркве. Чињеница је нпр. да је екуменизам прихватљив за Цариградску патријаршију, али не и за Грузијску православну цркву¹⁾. Он, судећи по изјавама неких од најодговорнијих јерарха Српске православне цркве, ни за Српску православну цркву није прихватљив.²⁾

Не само у оквиру православља, којему сада припада око 300 000 000 вјерника,³⁾ док хришћанству у цјелини припада 1 927 953 000 вјерника,⁴⁾ него и у оквиру помјесних православних цркава, постоје суштинске разлике како у вредновању периферних питања тако и у оцјени онога што је суштинско. Један професор Богословског факултета Српске православне цркве стоји на становишту да је римокатолицизам јерес, као што је то и протестантизам, док други са истог факултета не дијели то мишљење него сматра да се хришћанство јавља у три облика, тј као православље, римокатолицизам и протестантизам.⁵⁾

Српски краљ Стефан, Немањин син, назван Првовјенчани, иако историјски гледано није био први српски краљ, три пута се женио. Прва његова жена је била Евдокија, кћерка византијског цара Алексија III Комнина. Са њом је имао троје дјеце - Комнину, Радослава и Предислава. Њу је Стефан отјерао. Друга Стефанова жена била је бугарска принцеза, синовица бугарског цара. Са њом је добио сина Владислава. Трећа Стефанова жена била је Ана Дондоло, млетачка племкиња.

Са њом је добио сина Уроша, престолонаследника. Српски краљ Милутин је промијенио најмање четири жене. То су Ана - кћерка бугарског цара, Јелисавета - сестра Катарије, жене српског краља Драгутина, Јелена - кћерка севастократора Јована и Симонида - кћерка цара Андроника. Српски краљ Драгутин је збацио с пријестола свог оца, српског краља и протјерао га из Србије. Краљ Милутин је наредио да се ослијепи његов син Стефан који је, последице очеве смрти, преузео пријесто.

Византијски цар Андроник II дао је српском краљу Милутину своју кћер Симониду за жену. Тада је Симониди било 7, Милутину 46 година. Византијско свештенство се томе браку оштро супротставило. Тада су и црквени и грађански бракови забрањивали мушкарцима ступање у брак прије навршених 18 година, а женама прије навршених 12 година. Поред тога, православна црква тада је изричито забрањивала четврти брак.

Сасвим је сигурно да оно што је дозвољавано властели са сувереном на челу, није дозвољавано себрима. Кад је о себрима ријеч као да је долазила до изражаја латинска мудрост - *quod licet iovi, non licet bovi*. На себре су, по свему судећи, стриктно примјењивани и црквени и грађански канони и кад је ријеч о браку и кад је ријеч о другим институцијама као људским творевинама. Племићи су имали у својим рукама и економску и судску власт. Племићи су сами судили себрима који су живјели на њиховим имањима. Племићи у средњевјековној српској држави су, између осталог, плаћали држави земљишни порез и у новцу и у натури и то најчешће житом за сваку кућу на своме посједу. Разумије се да они нијесу обрађивали земљу него су то радили њихови кметови. Радна снага која је зидала средњовјековне градове, дворове, и пратеће зграде несумњиво је била састављена од кметова, а не од племића.

Један од биографа Светог Саве, Теодосије, ни најмање случајно, записао је и следеће: "Велможама и свима богаташима садашњег века запрећиваше се да не мудрују високо нити да се уздају у богатство које ишчезава, него у Бога који га даје, а више да се богате добрим делима и да буду дарезљиви према свима. Ни над ким да се не узвисују, нити кога да злостављају, већ да помишљају на Бога који је над свима и на неприступну висину истинскога царства". Наравно, од Светог Саве се није могло очекивати да директно говори о експлоатацији човјека од стране човјека.

То се, разумије се, није могло очекивати ни од биографа Светог Саве. И Свети Сава и његови биографи били су људи свога времена и као такви нијесу доводили у питање друштвено-економски и друштвено-политички систем свога времена, систем заснован на постојању кметова и племића, модерним језиком речено изабљиваних и изабљивача. Свети Сава, дакле, не захтијева од властеле да се одрекне позиције коју има у друштву. Од ње се не очекује да се одрекне класних привилегија, него да их с мјером користи водећи рачуна о томе да Бог даје све, па и овоземаљско богатство.

Нема сумња, дакле, да се не може говорити о апсолутном идентитету између нормативног и стварног у дјеловању православних цркава, међу којима се налази и Српска православна црква која је аутокефалност стекла 1219. године. Међутим, разлике између нормативног и стварног у дјеловању православних цркава у односу на разлике између нормативног и стварног у дјеловању римокатоличке цркве и протестантских цркава су, објективно гледано, минималне. Римокатоличка црква остаје док је свијета и вијека одговорна за уништавање великих цивилизација у Јужној и Латинској Америци, али и свугдје другдје гдје је стигла - од

Европе, преко Африке до Азије и Аустралије. То се у потпуности односи и на протестантизам у свим његовим варијететима. Ни најмање случајно римокатоличка црква и протестантизам високо врједнују свој учинак. Пошто и Карл Маркс високо врједнује учинак европских, енглеских и осталих колонијалних европских освајања, остаје нам да се запитамо ко је кога инспирисао. Чињеница је да се Римокатоличка црква до данас, до краја 1998. није покајала, нити показује тенденцију да то било када учини. Напротив, она стоји на становишту да је њена мисија у Јужној и Латинској Америци била цивилизацијска, а не антихумана и злочиначка. Умјесто покајања, римокатоличка црква прелате које су реализовали њену антихуману мисију и благосиљали злочине што су у њено име вршени проглашава блаженим. Извршена беатификација Степинца у Загребу најбољи је доказ за то. Сада је ван сумње да Инкама, Мајама и осталим аутентичним народима на тлу Америке нијесу били потребни ни Колумбо, ни Викинзи, ни Америго, који су иначе били експоненти римокатоличке цркве, ни сама римокатоличка црква, ни њена мисија. Остајући досљедна себи, римокатоличка црква као овоземаљска установа пар excellence, као јерес по проф. др Јустину Поповићу, није се покајала због своје улоге у току 2. свјетског рата, ни због своје улоге у распаду Југославије и у збивањима која су након тога и због тога наступила, нити показује тенденцију да то учини. Нема сумње да она не може само осудити фра сотону, фратра Филиповића и сличне и тиме скинути са себе смртни гријех, уколико она уопште признаје смртни гријех као такав.

Римокатоличка црква је свјесна чињенице да за Јасеновац није крив само фра сотона, као што ни за рушење српског светилишта Житомислић, уништавање спомен-крипте са скоро 3000 мученика у Пребиловцима након 1990. итд није крив неки нови, засад анонимни фра сотона. За Јасеновац су, наиме, криви папа Пио, кардинал Степинац, црква у Хрвата и римокатоличка црква у цјелини. За рушење Житомишлића, предивне српске саборне цркве у Мостару, Пребиловаца итд. криви су и пред Богом и пред народима садашњи бискуп Рима Јован Павле II, кардинал Кухарић, римокатоличка црква у Хрвата и римокатоличка црква у цјелини. Извињавања садашњег врха римокатоличке цркве, извињавања упућена Јеврејима, али не и Србима, иако је Јасеновац прогутао онолико стотина хиљада Срба колико је прогутао дестина хиљада Јевреја, *de facto* ништа не представљају. Нешто би значила анатема коју би садашњи папа Јован Павле II бацио на Папу Пиа из времена 2. свјетског рата, његову камарилу и цјелокупну цркву у Хрвата из времена 2. свјетског рата. Нешто би значило кад би садашњи папа Јован Павле II бацио анатему на све своје вјернике који су рушили Житомислић, Пребиловце, Саборну цркву у Мостару, епископски двор у Мостару. То, разумије се, не можемо очекивати до краја овога миленијума, али, по свему судећи, ни након тога.

О томе да римокатоличка црква не намјерава уопште у властитом дјеловању превазилазити јаз између нормативног, прокламованог, и стварног посебно свједочи чињеница да намјерава да свим расположивим средствима шири властиту моћ, утицај и своју везрију

хришћанства која, у пракси, са хришћанством као религијом истине и љубави - нема ништа заједничко. У томе контексту потпуно је разумљив њен јуриш на данашњу Русију, Украјину и остле земље Совјетског Савеза, као што је разумљива њена, историјски доказана, улога како у детронизирању царске Русије, тако и у детронизирању Совјетског Савеза, како у детронизирању прве, тако и у детронизирању друге Југославије. Нема сумње ни у то да она стоји иза садашњих настојања да се садашња Русија поцијепи на три дијела - европски, уралски и далекоисточни.

Треба подсјетити на чињеницу да је Достојевски давно, још у рпошлом столећу снагом ганија спознао бит римокатолицизма кад је, између осталог, нагласио сљедеће: "Прогласивши као догму: да хришћанство не може опстати на земљи без световне папске власти самим тим је прогласио новог Христа, нимало сличног ранијем, који се полакомио на треће ђаволово искушење, на земаљско царство." ⁶⁾ Достојевски указује и на сљедеће мисли римског папе: "Зар сте збиља мислили да ћу се задовољити титулом господара папске области? Знајте, дакле, увек сам себе сматрао владарем целог света и свих земаљских царева, и не само да сам се сматрао духовним господарем, него и земаљским! Ја сам - цар царева и господар господара, ја једини на земљи делим судбине, времена и судње дане, и зато то широм свијета објављујем у догми о својој непогрешивости." ⁷⁾ Из опуса Достојевског за ово прилику потребно је навести и сљедеће мисли: "Борбени католицизам сотоји ревносно и "страсно" на страни Турака против нас. Ни у Енглеској, чак ни у Угарској нема тренутно тако ревносних непријатеља Русије, какви су ти ратоборни клерикали. Не неки прелат, него баш сам папа је на зборовима у Ватикану говорио с радошћу о "турским победама" и прорицао Русији страховиту будућност. Овај умирући старац, који се уз то још назива "главом хришћанства," није се стидео да јавно призна, да сваки пут радосно узбуђен слуша вести о поразима Руса." ⁸⁾ Из хоризонта савременог римокатолицизма и његове улоге, у односу на ово само би се могло рећи: *nilhil nove sub sole*.

О раскораку између нормативног, прокламованог, и стварног, кад је ислам у питању, *de facto* није ни могуће говорити. Ислам ни по властитој дефиницији није религија љубави. Он, познато је, *urbi et orbi* прокламије цихад, свети рат. Цихад, императивни захтјев свим припадницима ислама да на све начине, огњем и мачем шире ислам, представља једну од пет највећих обавеза сваког припадника ислама. Стога ширење ислама огњем и мачем представља само остваривање мисије коју је сам ислам прокламовао.

Однос нормативног, прокламованог, и стварног у дјеловању хришћанских вјерских заједница оправдано је довести у везу са тзв. хришћанским поретком. У вези с тим има основа да се пође од сљедећег одређења: "Друштвени се поредак сматра 'кршћанским' самим тим што Црква изравно организира одређен број институција или над њима барем врши строгу контролу. Дошло је до остварења 'кршаћанског друштва', јер с једне стране сви чланови друштва припадају кршћанству, а с друге сртане оно управља или управља или контролира сав

друштвени живот.”⁹⁾ С овим је повезано и следеће разматрање: ”Но ту се ради о ’социолошком’ кршћанству, тј. о традиционалном кршћанству у којем се вјерска пракса остварује под утјецајем друштвене средине.

Тамо гдје је Црква изгубила ту изравну или неизравну контролу настало је или обновљено кршћанство засновано на особном прихватању, или је дошло до практичног напуштања вјере, која се, напосе, међу масама, читује као прибјегавање сурогатима вјере, који су постали социолошки израз природно религиозности. Негдје је пак дошло до спекулативног атеизма, који се, нарочито код извјесне елите, читовао као промишљено забацивање Бога, што се сматра изразом нове културе.”¹⁰⁾

Дакле, овај римокатолички теоретичар, између осталог, тврди и следеће:

- 1) дошло је до стварања хришћанског друштва,
- 2) ”социолошко” хришћанство је оно хришћанство за које је карактеристично да се практични елемент хришћанства остварује под утицајем друштвене средине. ”Социолошко” хришћанство је идентично традиционално хришћанству,
- 3) обновљено хришћанство је засновано на личном прихватању,
- 4) практично напуштање вјере се изражава било прибјегавању сурогатима вјере као природном облику религиозности, било у виду спекулативног атеизма.

Теоријски гледано, из тврдње да је дошло до стварања хришћанског друштва произилази да је постојао период у развоју хришћанства за који је карактеристичан идентитет између његовог нормативног, прокламованог и стварног. Ту тврдњу у најмању руку треба узети *cum grano salis*. Фактички, у развоју људског друштва никад није постојао период који се може назвати хришћанским друштвом. Ни ”социолошко”, односно традиционално хришћанство не може довести до превазилажења јаза између нормативног и стварног кад се под нормативним подразумева изворно хришћанство. До тога, сасвим сигурно, не може довести ни обновљено хришћанство самим тим што је у питању лично прихватање хришћанства. Практично напуштање вјере и није инспирисано само и искључиво настајањем јаза између хришћанског и нормативног и стварног будући да њихов идентитет никад и није био остварен.

Његош у ”Госрком вијенцу” пјева:

”Луна и крст, два страшна симбола, њихово је за гробнице царство.”

Парафразирајући Његошеве ријечи могло би се рећи:

”Нормативно и стварно, два страшна симбола, њихово је за гробнице царство.”

Кад је било која људска творевина, а институције су људске творевине, у питању, вјерске заједнице су људске творевине *par excellens* и такве ће остати док људско друштво буде постојало.

НАПОМЕНЕ:

- 1) Знамо из књиге оца Саве: Да је екуменизам отпочео од Цариградске патријаршије, прве по части у Васељенској цркви православној, која је

пожелела да има власт над осталим помесним црквама и на чије су тронове почели да седају људи лишени сваке светопреданске обазривости и светои-споведничке чврстине." (Владимир Димитријевић, Црква Христова у доба анти-цркве, "Византијско огледало" 4/ 1996,стр.42)

2) "На последњем прољећном сабору, маја 1997. Свети архијерејски сабор донио је одлуку о повлачењу из Свјетског савјета цркава. Сабор је такође одлучио да о томе опредјељењу извјести Васељенску патријаршију и друге помјесне цркве и да затражи свеправославно савјетовање о овом питању прије доношења коначне одлуке." (Интервју митрополита Амфилохија (Радовића), "Светигора", бр. 70 - 72, 1998. година, страна 59.)

3) "Данас", Београд, Специјално издање о Васкрсу, 18 - 20. април 1998. године, страна 23.

4) Исто, страна 23.

5) Др Јустин Поповић, Догматика Православне цркве, издање Манастира Св. ћелије код Ваљева, Београд, 1978, стр. 212; др Лазар Милин, Научно оправдање религије, књига друга, "Православља", Београд, 1987, стр. 23 - 36.

6) Достојевски, Католицизам и социјализам, "Глас цркве", Ваљево, 1,2 / 1996, стр.27.

7) Достојевски, исто, страна 28.

8) Достојевски, Католичка завера, "Глас цркве", Ваљево, 1,2/ 1996.година

9) Joseph Laloux: Увод у социологију религије, "Кршћанска садашњост", Загреб, 1981., страна 96.

10) Исто, страна 105.

АКТУЕЛНОСТ ТЕОРИЈЕ ЕЛИТЕ ДАНАС

У раду се указује на актуелност теорије елите за разумевање социјалне стратификације друштава у транзицији.

Постоје бројне и разноврсне варијанте теорије елите. Три су основне: конзервативна, критичка и либерална. Конзервативно схватање полази од става да је подела на елиту и масу природна и вечита. Чланови елите имају особине које немају остали чланови друштва. Однос елите и масе у друштву је као однос душе и тела. Зато упоредо морају да постоје и елите и масе. Критичко схватање се не разликује много од конзервативног. Разлика између њих је, пре свега, у томе, што конзервативно оправдава елиту и прихвата је као нешто што је природно и нормално, док је критичко такође прихвата, али је и критикује. Либерално схватање елите је неутралније и напредније од оба претходна. То сватање моћи елита не тумачи природном способношћу чланова елите, већ функционалном сложеношћу развијених друштвених заједница којима не могу управљати необразоване и неспособне масе. Југословенска међунационална криза је на свој начин потврдила теорију елите. Потврђена је теза да се политичка и друштвена моћ нужно у свим друштвима, па и у нашем, налази у рукама малог броја људи, односно да "мали број влада", а да се "великим бројем влада". Док теорија елита говори о некомпетентности масе за власт, за владање и одлучивање, јер не поседује битне квалитете, југословенска криза је показала да је и код политичких елита у бившим југословенским републикама постојала управљачка некомпетентност и неспособност за владање. Једна од последица тога је и распад претходне Југославије.

Ове теорије су се оформиле као савремене немарксистичке теорије о структури и завитку друштва. Марксистичком схватању класне структуре друштва и постојања двеју основних (поларних) класа елитисти супротстављају учење о елити и маси, а учењу о класној борби супротстављају учење о кружењу елите, тј. о смењивању елите.

Са становишта друштвене стратификације, ове теорије посебно истичу елите, схватајући их као више друштвене структуре које настају из социјалног ткива сатканог из једног или из више друштвених слојева, односно класа. Припадници елита се разликују од осталих чланова друштва по томе што имају неке особине које остали немају: социјално порекло, образовање, звање, знање, таленат, интелигенцију, лукавство, организационе способности и сл.

Теорија елита је настала, најпре, у оним западноевропским земљама које су имале најмање демократске традиције, односно у којима је

”закаснила демократија”. Такве су биле Италија и Немачка. Заправо као постојбина торија елита узима се Италија. То није случајно. Она је крајем XIX и почетком XX века преживљала огромну кризу парламентарне демократије. То је изазвало разочарење и скептицизам код либерала, међу којима је био и Гаetano Моска, који се сматра творцем ове теорије.

Социјални амбијент настанка теорије елите представља криза парламентарне демократије настале на таласима нарасле плиме радничког незадовољства, с једне и супротстављања буржоаске класе, с друге стране. Зато је и циљ теорије елите био двострук: омогућавање успешнијег деловања десничарских снага у решавању политичке кризе и освајање власти и директно супротстављање и заустављање нарастајућих радничко-класних интереса и утицаја.

Теорија елите као сноп обједињава различите нијансе и струје. Све оне имају нешто заједничко, али и нешто специфично. Оно што је заједничко за све варијанте елитистичких теорија јесте схватање да у сваком друштву постоји елита (утицајна и моћна мањина која влада) и маса (огроман број осталог становништва којим се влада).

Таква биполарност не постоји само код друштава у прошлости већ се односи и на друштва у садашњости, па и на друштва у будућности. Следбеници Моске и Парета истичу да се тај модел друштвене структуре односи на друштва свих времена. То значи да ће то важити и у постсоцијалистичким, односно комунистичким друштвима, будући да ће основне класе тада нестати са политичке сцене.

Основне разлике између појединих варијанти елитистичких теорија налазе се у различитим схватањима узрока који доводе до настанка елите. Тако Парето полази од ”резидуа” - природних предиспозиција људи за припадност елити или маси. За Моску је елита ”политичка класа” која је супериорнија од масе по томе што је организована. А. Росе схвата елите као групе људи које остварују већу социјалну активност. Енглески социолог Ботомар сматра да су основне карактеристике елите професионализам и функције. Амерички социолог Рајт Милс сматра да је за припадност елити пресудно поседовање места у друштвеним институцијама итд.

Сва ова бројна и разноврсна схватања елитиста могу се сврстати у три групе: конзервативно, критичко и либерално.

Конзервативно схватање полази од става да је подела на елиту и масу природна и вечита. Чланови елите су способнији од осталих чланова друштва. Огромна маса осталих чланова нема особине које има елита. То је маса просечних, неорганизованих, несамосталних, предодређених и принуђених да се потчињавају елити. Зато маса не може без елите, баш као што постојање елите нема смисла без масе. Однос елите и масе је као однос душе и тела.

Овакво схватање елите и односа елите и масе у сукобу је са свим напредним демократским, социјалистичким, просветитељско-рационалистичким и разним учењима о равноправности људи и националних ентитета, раса, класа.

То схватање је неприхватљиво, поред осталог и због тога што оно имплицира став да се елита регрутује из редова најспособнијих у друштвену, односно да највише положаје у друштву заузимају они који су најспособнији, највреднији, најбољи. У стварном животу то није увек тако. Чак, нажалост, чешће није тако. Чињеница је да у животу боље пролазе и заузимају значајније друштвене положаје они који боље причају од оних који боље раде. Брже и боље напредују и лакше освајају основне полуге моћи лакташи, улизице, полтрони, демагози, камелеони, нерадници, стручно неспособни него стручни, способни, вредни, образовани, честити, скромни и достојанствени људи.

Та чињеница представља најјачи аргумент који демантује разне варијанте конзервативне теорије елита. Против таквог настанка и деловања елита иступају бројни чиниоци: самосвесни, образовани и демократски настројени појединци, традиционалне демократске институције и организације, слободно јавно мњење и др.

Критичко тумачење елита се не разликује много од конзервативног. Оно је само једна његова варијанта. Разлика између та два схватања је, пре свега, у томе што конзервативно оправдава елиту и прихвата је као нешто што је природно и нормално, док критичко је такође прихвата, али је и критикује. И даље, критичко схватање, извор моћи елите не објашњава супериорношћу, већ недемократским карактером друштвених институција, злоупотребом демократије, узурпацијом и злоупотребом права и слобода људи. У том смислу овај приступ се приближава класно-конфликтном. Од њега се разликује по томе што сматра да је друштвена моћ важнија од својине, а дела на елиту и масу од поделе на владајућу и потчињену класу.

Либерално схватање елита је неутралније и напредније од прва два. Моћ елита ово схватање не тумачи природном способношћу чланова елите, већ функционалном нужношћу сложених и развијених друштвених заједница, којима не могу управљати необразоване и неспособне масе.

Либерални карактер овога схватања огледа се у чињеници да постоји слободна конкуренција између појединаца за улазак у елиту, као и конкуренција између различитих елита на нивоу глобалног друштва. То схватање дозвољава истовремено постојање елите и демократије. Ако народ не може да влада непосредно и ако у друштву постоје образоване и обавештене мање групе људи - елите, онда је и нормално да оне владају. Прогресивност овога схватања у односу на прва два огледа се у чињеници да настанак елите не сматра априори датим, већ се оне стварају од најспособнијих. У њиховом настанку и деловању постоји конкуренција. Тиме се остварује контрола моћи појединих елита и онемогућава злоупотреба власти. Елите то међусобно много ефикасније и успјешније чине, него што би то чинила маса ("суверени народ") у односу на елиту. Моћ тако схваћених елита је институционална и функционална. То значи да је поседују они који заузимају високе положаје и врше значајне улоге. По томе се ово схватање приближава функционалном концепту друштвене стратификације.

Најбоља илустрација за оваква схватања елите је анализа појединачних концепција елитиста, почев од класичних до савремених.

Анализирајући структуру друштва Парето уочава да у њему постоје два основна слоја - нижи слој - неелита и виши слој - елита. Елита се дели на владајућу и невладајућу. По њему елиту чине сви они који су због неких својих особина најуспешнији у грани, у делатности коју обављају. Ту спадају чак и жене које су успеле да "заблуде неког човека од моћи", те преко њега утичу на вршење власти у друштву. Ту спадају и лопови који краду "на велико", као и "веште вуцибатине" које варају људе на разне начине, али успевају да избегну казну.

Према Парету, владајућу елиту чине сви они који имају моћ и посредно или непосредно играју важну улогу у вршењу власти у друштву. Изворе моћи владајуће елите он види у резидуама (психолошким својствима појединаца), различито распоређеним у маси становништва. Сви остали спадају у невладајућу елиту. По њему постоје два типа владајуће елите. Он их назива "лавови" и "лисци". Лавови стичу моћ на основу своје способности за директну и оштру акцију. Они владају уз помоћ силе. Дobar пример за то су војне диктатуре. За разлику од њих лисци долазе на власт и владају уз помоћ лукавства, превара, разних комбинаторика и манипулација. Парето сматра да том типу елита припадају европске демократије.

Када елита освоји власт, настоји да је задржи што дуже. Тежећи ка том циљу она се користи свим расположивим средствима, а нарочито силом и лукавством. Највећа вероватноћа да елита задржи власт је да онемогући формирање контраелите.

У стварном животу елите не могу да остану вечито на власти. Све су оне склоне декаденцији. Губе "снагу" и "квалитет". Понекад због лагодног живота и привилегија власти постају неделотворне, млиставе, нееластичне, па се тешко могу прилагођавати новонасталим околностима. Поред тога, свакој елити недостају особине њене супротности. Елити лавова недостаје машта и лукавство да би задржала власт. Да би то надокнадила, мора да дозволи да такви из масе уђу у њене редове. Лисци се постепено инфилтрирају у центар елите и тако се промени њен карактер. Али и обрнуто. Лисцима недостаје способност за чврсту и одлучну акцију, која је повремено неопходна да би се задржала власт. Кад се та потреба укаже, онда се ствара организована мањина лавова која полако почне да осваја власт са намером да формира чврсту владу. Са временом потпуно потисне елиту лисаца и долази на власт елита лавова. И тако стално и бесконачно. Историја представља непрекидни процес кружења и смењивања елита, односно "гробље пропалих елита".

Уколико се онемогући процес освежавања елите кроз инфилтрирање других чланова са особинама које елита не поседује, доћи ће до формирања "поделите" или "контраелите" и то од најспособнијих чланова. Они ће искористити слабост владајуће елите и у погодном тренутку ће јој преузети власт.

У Паретовој теорији елита централно место заузима дилема како да владајућа елита трајно сачува власт. Али и више од тога, како да се сачува стабилност система, па макар се и смењивале елите.

Низ приговора је стављен на Паретову теорију елита. Прво, не може се елита проглашавати способнијом од масе само зато што је на власти. Историја показује да су владали и диктатори, и неспособни, чак и умоболни. Друго, нерпихватљив је његов став да мањина влада уз помоћ силе и лукавства, које он оравдава. Било је и таквих владајућих гарнитура које су биле веома обрзоване и демократски усмерене. И треће, он својом теоријом кружења елита негира револуцију, као повремену, корениту, квалитативну промену у друштву. Све касније конзервативне теорије елита задржале су овај основни став према револуцији, односно променама друштвено-економског система. Једино што извор моћи не виде у психо-социјалним диспозицијама појединаца (резидуама) већ у неким структурално-функционалистичким карактеристикама самог друштва.

Слично Парету и Гаetano Моска, такође италијански социолог, веровао је да је владавина мањине неминовна карактеристика друштвеног живота. То своје уверење заснива на историјским чињеницама. Он подсећа на чињеницу да се у свим друштвима појављују две класе - класа која влада и класа којом се влада. Владајућа класа увек малобројна, на основу политичке власти коју поседује, монополише кључне позиције у друштву и ужива све погодности које јој то доноси. Експлоатисана класа се подређује владајућој класи и живи под њеним надзором и по њеним директивама. Владајућа класа се разликује од масе којом влада по материјалним, интелектуалним, па чак и моралним особинама.

По Моски те особине нису урођене, нису резултат природне суперорности, како сматра Парето, већ су друштвено условљене. И даље, за разлику од Парета који је сматрао да се особине које су потребне за владавину елите исте за сва друштва и за сва времена, Моска доказује да се оне разликују од друштва до друштва. У неком друштву за улазак у елиту је битна храброст и јунаштво, у другом друштву за то је потребна вештина и способност стицања богатства.

Такође, за разлики од Парета који се сматрао да су и модерне демократије облик доминације елита, Моска доказује да постоје битне разлике између демократије и осталих облика владавине елите. За разлику од система које имају затворене друштвене групе (касте, сталежи), у демократији елите су отворене, у њих се релативно лакше улази и оне се стварају од широке лепезе друштвених слојева. Резултат тога је чињеница да су у одлукама које доноси елита садржани интереси великог броја друштвених слојева. На тај начин већина становништва почиње да стиче контролу над владом у друштву. Са процесом демократизације друштва, односно са развојем буржоаске парламентарне државе, све шири круг се укључује у политички живот. Међутим, то не иде до потпуног укључивања целокупног народа у политичку власт. Никада не може да влада народ целином свога бића, да сви учествују у управљању. Управљање увек мора да буде представничко. Моска је задржао негативно мишљење о масама. Он сматра да се право управљања може проширити до нивоа средње класе, али не испод тог нивоа. Због тога је остао до краја "елитист".

Посебну пажњу заслужује теорија елита америчког социолога Рајта Милса. За разлику од Парета и Моске који су дали своје верзије теорије елите веома амбициозно, сматрајући да могу да важе за сва друштва и за сва времена, Милс је своју теорију елите дао са мање амбиција, на бази анализе америчког друштва средином XX века. Међутим, актуелност његове теорије данас је толико да се може рећи да је писана за америчко друштво с краја XX века и почетка XX века.

За разлику од раних теоретичара елита, он верује да владавина елита није неизбежна. У односу на Парета који чак са цинизмом прихвата доминацију елита, Милс их из корена осуђује.

Он сматра да је то нова појава у америчком друштву која се не може објаснити психолошким, већ институционалним разлозима. Структура институција у систему је таква да они који су на челу најзначајнијих институција и држе командне позиције, имају валст. Основне институције у систему, по њему, су привреда, војска и државна администрација. Они који се налазе на челу тих институција чине елиту. Зако постоје три основне елите (економска, војна и политичка). Међутим, како су им интереси веома блиски, у пракси се оне стапају и чине јединствену владајућу мањину коју Милс назива "елита власти". Зато елита власти покрива јединствене интересе економске, војне и политичке моћи. На пример, 50-их година овог века Милс тврди како је "амерички капитализам сада добрим делом војни капитализам". Дакле, ако тенкови, топови и ракете куљају из фабрика, задовољени су интереси и привредне и војне елите. Исто тако велики бизнис и држава "више се не могу схватити као два одвојена света". Политичке вође су "помоћници" привредне елите и њихове одлуке се систематски доносе у корист циновских корпорација. Као резултат подударана привредне, војне и политичке моћи настаје елита власти, која влада америчким друштвом и доноси најзначајније одлуке за живот, опстанак и развој друштва ¹.

Кохезију јединства елите власти чини и слично социјално порекло њених припадника, сличан ниво и врста образовања, животни стил, сличне каријере, сличан углед који уживају, сличан систем вредности, животне аспирације, исти ексклузивни клубови у којима се срећу. То их зближава и чини основу поверења и сарадње. Особље стално циркулише унутар елите власти. На пример, директор неке корпорације може да постане политичар или обрнуто, генерали седе у управним одборима великих фирми.

Политичари утичу на постављање челних људи у великим привредним корпорацијама. Челници великих привредних корпорација наручују рекламе, спонзоришу средства масмедија, а преко њих утичу на јавно мњење. Обликовањем јавног мњења утичу на избор политичара. И једни и други утичу на статус и судбину војне елите, тражећи исовремено у њој подршку и сигурност.

Милс доказује да америчким друштвом влада елита власти, "досад невиђене моћи и неодговорности". Она доноси епохалне одлуке као што је улазак САД у 2. светски рат, бацање атомске бомбе на Хирошиму и Нагасаки. Иако су такве одлуке од најширег друштвеног интереса, елита

власти никога не пита, нити пак коме одговара за своје поступке. Политички живот је унифициран и умртвљен. Политичке странке и владајућа и опозиционе су стављене у исти положај немоћи према владајућој елити. Још тежи је положај "човека из масе" који је подвргнут "инструментима психичке контроле и манипулације". Масовни медији којима управља владајућа елита говоре му шта да мисли, шта да ради, шта да осећа и чему да се нада. Немоћан да утиче на кључна глобална питања данашњице и сутрашњице, он се окреће себи, својој породици, своме послу, својим хобијима. Неометана контролом јавности, елита моћи се мирно бави својим интересима моћи и повећањем сопственог угледа и утицаја.

Милсова теорија елите власти је доста хваљена и критикована. Критичари му замерају да он више наслућује него што доказује. Тако његов најстрожи критичар Роберт Дал тврди да Милс¹ доказује како елита власти будући да заузима најзначајније позиције у друштву има "потернцијал за контролу". Али, "потенцијал за контролу није еквивалент стварној контроли".

Милсовој теорији елите власти стављају се и примедбе методолошког карактера. Да би суд био валидан, он мора да се заснива на већем броју конкретних случајева. Код њега то очито није био случај. Међутим, многи примери (од 50-их година кад је Милс објавио своју теорију, од Хирошима до Босне) више су него довољни да потврде ту његову теорију. Зато она данас делује много убедљивије него у периоду када је настала.

На крају, битно је да се истакне да Милс одбацује Марксов концепт "владајуће класе" Као главни аргумент за то наводи да је "класа" економски, а да је "владавина" политички појам. Зато би испало да је "владајућа класа", лоше компонован израз који би указивао на теорију да економска класа влада политички. То уноси забуне у Милсову теорију о елитама. Раздвајање економске од политичке сфере друштва, па према томе и политичке од економске моћи, ствара тешкоће при покушају њиховог спајања. У том смислу постаје нејасно шта је основа спајања све три елите. Откуд то да припадници ове три елите имају слично порекло, образовање, статус, углед, моћ?

Класе нису чисто економска категорија, а извори политичке моћи битно се редукују ако им се изузме економски супстрат. Категорија моћи схваћена изван материјалних интереса, одвојено од својине и поделе рада, подложна је разним мистификацијама. Непрецизно одређен појам моћи није у стању да одигра улогу централне категорије једне развијене теорије друштвене структуре.

Теорији елита су стављене бројне примедбе. Оне се односе како на њен приступ, тако и на начин закључивања. Међутим, она је добила и доста похвала за прецизно идентификовање правих центара моћи у

1 Michael Haralambos: Uvod u sociologiju, „Globus“, Zagreb, 1989, str 112-117.

друштву, за уочавање дистрибуције моћи, као и за адекватна тумачења односа елите и масе.

Суптилнија анализа тих односа у било ком друштву показале да теорија елите, поготово њена либерална варијанта, има потврду у пракси. И то не само на примеру САД, Немачке и Италије већ у већој или мањој мери у сваком друштву.

Југословенска међунационална криза, која је имала драматичан ток и трагичне последице, на свој начин је потврдила теорију елита. Потврђене су тезе да се политичка и друштвена моћ нужно у свим друштвима, па и у нашем, налази у рукама малог броја људи, као и да "мали број влада", а да се над "великим бројем влада".

Док теорија елита говори о некомпетентности масе за власт, за владање и одлучивање, јер не поседују битне квалитете, југословенска криза је показала да је код политичких елита у бившим југословенским републикама постојала управљачка некомпетентност и неспособност за владање. То је имало за последицу распад претходне Југославије. То стање је произашло из чињнице да је већина људи на најодговорније функције у привреди и политици бирана по разним кључевима, односно по подобности, а не по способности. Језгру елите то је давало широке могућности за разне облике манипулације, узурпације и злоупотребе власти.

Па и данас, после увођења и афирмације вишестраначког политичког система, актуелност теорије елита се не смањује. Напротив, она расте, и то како код нас, тако и у свим друштвима у транзицији. То показују бројни параметри:

Преко ноћи је измењен систем вредности, схватања и обрасци понашања људи;

Несхватљивом брзином настају групе, економски веома богатих и политички веома утицајних људи, а на другој страни огромне масе осиромашених, разочараних и уплашених људи;

Као вође разних политичких опција, односно странака, афирмишу се веома екстремни, а некада скоро непознати људи;

Најшире народне масе често реагују мимо очекивања, што показују изборни резултати и повремени политички наступи.

Класична подела на богате и сиромашне све више добија израз кроз поделу на познате, моћне и утицајне и на анонимне, обесправљене, без моћи и утицаја. Све више долази до изражаја подела на малобројне елите које владају и огромне масе којима се влада. Облици манипулације владајућих елита масама су бројни, разноврсни, перфидни. Најжешћи су у периоду избора када се појављују бројни мисионари и сами лидери са својим демагогијама, обећањима, молбама, претњама и застрашивањима већ упашених и збуњених огромних маса народа, бирача.

Нормални критеријуми вредновања људи: рад, знање стручност, моралност - све више уступају места другим критеријумима: богатство, политички положај, функције, мић утицај, припадност разним лобијима. Уз часне изузетке, остварује се процес негативне кадровске селекције. Све је чешћа појава да се вредни, паметни, стручни, честити и

скромни повлаче у свој свет живота и рада. У створене празне просторе улећу агресивни, људи често сумњивог морала, настојећи свим средствима да освоје кључне позиције власти и моћи.

Такво стање долази до изражаја нарочито у периоду крупних криза и потреса, какав је период транзиције у бившим социјалистичким земљама. Са изласком друштва из кризе, стабилизацијом политичког и економског система, поменути процеси добијају свој природни, нормални ток и облик.

Литература:

- В. Петковић, Социологија, Економски факултет, Београд, 1997.
А. Секулић, Теорија политичке класе, Радничка штампа, Београд, 1982.
Д. Жубринић, Марксизам и теорије елита, Школска књига, Загреб, 1975.
М. Матић, Политичка мисао Џ. Рајта Милса, ИДН, Београд, 1966.
R. Michels, Political Parties, A sociological Modern democracies (1911)
i First Lectures in Political Sociology (1915)
Р. Милс, Елита власти, Култура, Београд, 1964.
Т. Ботомор, Елите и друштво, Седма сила, Београд, 1966.
В. Становчић и Александар Стојановић, Бирографија и технократија, т. I-II, Седма сила, Београд, 1966.
В. Султановић, Друштво, елите и технократија, Веселин Маслеша, Сарајево, 1980.

CURRENT THEORY OF TODAY'S ELITE

- Presented in this work is the current theory of the elite in order to gain a better comprehension of the stratification of a society in transition.

Numerous and different variants of elitist theory exist. The three basic types are: conservative, critical and liberal. The conservative understanding begins from the position that the division between the elite and the masses is a natural and everlasting one. The members of the elite possess certain characteristics that other members of the society do not. The relationship between the elite and the masses in society is like the relationship between soul and body. It is for this reason that the elite and the masses must parallelly exist. The critical point of view does not significantly differ from the conservative one. The primary difference between the two is that the conservative understanding justifies the elite, and accept it as something that is natural and normal, while the critical comprehension also accepts the elite, but nevertheless criticizes it. The liberal understanding of the elite is a neutral and more progressive one from the preceding two. The liberal comprehension of the power of the elite does not interpret it as the natural ability of the members of the elite, but rather as the functional complexity of developed social groups, which cannot be lead by the uneducated and inept masses.

The Yugoslav national crises, in its own manner, has confirmed elitist theory. The thesis that political and social power is necessary in all societies, thus even in ours, is present in the hands of a small number of people, such that „a small number governs...“ While the elitist theory explains the incompetence of the masses in holding power, in governing and in decision making, because the masses do not possess the important qualities, in fact the Yugoslav crisis has shown that among the political elite of former Yugoslav Republics, administrative incompetence and the inability to govern existed. One of the end results of this is the disintegration of the Former Yugoslavi.

СВЕТСКА ТРГОВИНСКА ОРГАНИЗАЦИЈА (WTO) И ЧЛАНИЦЕ

Настанак и деловање Светске трговинске организације представља непосредан израз институционализације међународне трговине. Створена са намером да обезбеди елиминисање рестрикција у међународној трговини и тиме поспешу њену либерализацију, Светска трговинска организација је под своје окриље окупила велики број земаља чланица. Основ њеног деловања представља Споразум о оснивању Светске трговинске организације чија правила морају поштовати све земље чланице које су га потписале.

Светска трговинска организација је изнедрена из Уругвајске рунде преговора ГАТТ-а која је окончана половином 1994. године, да би и формално почела са радом првог јануара 1995. године. Њено седиште је у Женеви.

Стварањем Светске трговинске организације (WTO) заокружен је процес институционализације међународних економских односа започет у Bretton Woodsu, 1944. године, оснивањем Међународног монетарног фонда (IMF) и Међународне банке за обнову и развој (IBRD). Тако је створена интегрална институционална целина на релацији: међународни новчани токови (IMF), међународне инвестиције (IBRD) и међународна трговина (WTO).

На међународну трговину Светска трговинска организација делује тако што:

- врши администрирање и имплементацију мултилатералних и плурилатералних трговинских аранжмана насталих под њеним окриљем,

- делује као форум за мултилатералне трговинске преговоре,
- решава трговинске спорове земаља чланица,
- разматра националне трговинске политике,
- сарађује са осталим међународним институцијама које су укључене у креирање глобалне економске политике.

Историјат Светске трговинске организације

Први корак ка остварењу идеје о формирању неке наднационалне институције, која би регулисала област међународне трговине, остварен је сазивањем Конференције о трговини и запослености, која је одржана у Хавани. Конференција је сазвана под окриљем Економско социјалног савета УН (ECOSOC) и заседала је од 21. новембра 1947.

године до 24. март 1948. године. Том приликом је донета Хаванска повеља о стварању Међународне трговинске организације (ИТО) и формирана привремена комисија са задатком да сазове прву конференцију ове организације. У истом периоду једна група земља је водила преговоре о снижењу царинских стопа на поједину робу, који су резултирали мултилатералном споразуму, названом Општи споразум о царинама и трговини (GATT). GATT је ступио на снагу 1. јануара 1948. године и представљао је само привремено, прелазно, решење регулисања међународне трговине, на мултилатералном нивоу, до ступања на снагу правила новоформиране Међународне трговинске организације.

Како Сједињене Америчке Државе нису ратификовале Хаванску повељу, пропао је први покушај оснивања Међународне трговинске организације, која би, на мултилатералној основи, контролисала токове међународне размене.

Очито да је свет 1948. године неспремно дочекао визионарску идеју основања наднационалне трговинске институције. Разлоге за овакав ток догађаја треба тражити у противљењу великих сила, пре свега САД-а, које су, у том периоду, зазирале од могућности да националну трговинску политику подвргну мултилатералној контроли наднационалне институције.

Следећи корак ка институционализацији међународних економских односа учињен је током 1964. године, када је у Женеви одржана Међународна конференција о трговини и развоју, UNCTAD. Мотиви сазивања UNCTAD-а, произашли су из потребе да се укаже на успостављање нових односа у светској привреди и трговини, насталих појавом низа новоослобођених земаља у развоју. Ове земље су, оптерећене проблемима сопственог развоја, нашле решење кроз заједнички политички наступ заснован на принципима политике несврстаности. На преговорима, у оквиру UNCTAD-а, издиференцирале су се, с једне стране, земаље у развоју (Група 77) и, с друге стране, развијене земаље. Под окриљем UNCTAD-а донети су нови принципи међународних економских односа, усвајане су бројне резолуције везане за протекционизам, структурно прилагођавање и међународни трговински систем. Међутим, све ове одлуке и препоруке биле су углавном декларативног карактера.

Институционализација међународних трговинских односа, кроз UNCTAD, није могла бити обезбеђена, услед непостојања механизма за решавања спорова и санкционисања прекршилаца уз обавезност придржавања успостављених правила понашања у међународној размени.

Једини аранжман, који је нашао конкретну примену на мултилатералном нивоу одвијања међународне размене и од привременог прерастао у трајан споразум, био је Општи споразум о царинама и трговини (GATT), који је у функцији пуних 45 година. До 1994. године GATT је доживео осам рунди преговора, када је, по окончању осме, Уругвајске рунде, коначно, прерастао у Светску трговинску организацију (WTO).

Под окриљем ГАТТ-а, доношењем министарске Декларације лансирана је 20. септембра 1986. године у Уругвају, у Punta del Este, осма рунда преговора, по чему је и добила назив Уругвајска рунда.

Преговарачки процес, везан за ову рунду преговора, започиње још новембра 1982. године, кроз припремни рад Министарске конференције ГАТТ-а, која формира Комитет за трговинске преговоре и одређује програм рада, као и основне елементе за садржај програма Уругвајске рунде.

Нужност лансирања Уругвајске рунде преговора проистекла је из следећег:

1. У пракси међународне трговине је дошло до великих одступања од правила прописаних ГАТТ-ом, што је претило разарању читавог система мултилатералних трговинских односа.

2. Дошло је до наглог раста примена трговинских ограничења, нарочито из домена сиве зоне, на бази билатералних договора, што нужно води нарушавању принципа либерализма, као и отежаном приступу постојећим тржиштима. Навешћемо разне тржишне аранжмане, добровољна трговинска ограничења, билатералне трговинске споразуме.

3. Јачају тенденције формирања регионалних економских и трговинских интеграција, што отежава, трећим земљама, приступ на ова тржишта, и непосредно нарушава принцип либерализације међународне трговине.

4. Досадашњим рундама преговора под окриљем ГАТТ-а регулисана је само једна област међународне трговине, која се пре свега односила на међународну циркулацију роба. И то нису биле обухваћене све робе. Две најважније групе производа - пољопривредни производи и текстил и одећа, измакле су регулисању у оквиру ГАТТ-а, што је водило честим сукобима и несугласицама међу земљама произвођачима. Да би се избегли растући сукоби на билатералној основи, Уругвајска рунда је обухватила разматрање трговине пољопривредним производима, текстилом и одећом.

5. Уругвајском рундом преговора по први пут су обухваћени и на мултилатералној основи разматрани: трговина услугама, инвестиције везане за трговину и мере заштите права на основу трговине интелектуалним услугама.

6. Како је ГАТТ међународни споразум, а не институција, процедура покретања нове рунде преговора, по завршетку претходне, захтевала је сагласност земаља чланица на министарском нивоу и одвијала се од једне до друге рунде преговора. Тиме су обезбеђена само делимична правила понашања земаља у међународној трговини, пошто није било решено питање континуираног праћења свих аспеката међународне трговине, уз благовремене реакције и евентуално сункционисање у случају кршења правила ГАТТ-а.

Да би се обезбедио глобалан приступ регулисању међународне трговине, током Уругвајске рунде преговора искристалисала се идеја прерастања ГАТТ-а у нову, наднационалну, институцију, која би имала статус правног лица и била надлежна за сва питања из домена међуна-

родне трговине на мултилатералној основи. Формално, на предлог Канаде и Европске заједнице, а затим уз подршку земаља у развоју, током Уругвајске рунде преговора формирана је Светска трговинска организација.

У преговорима Уругвајске рунде учествовало је 125 земаља, тако да су, по броју земаља учесница, али и по свеобухватности материје, ово, може се рећи, најобимнији преговори икада вођени из домена међународних трговинских оданоса.

Сами преговори су били дуготрајни и у једном периоду су запали у кризу, тако да је претила опасност њихове пропасти и слома ГАТТ-а. Највише је несугласица било у области либерализације трговине пољопривредним производима и либерализације трговине услугама, чији су главни актери биле баш земље иницијатори (Европска заједница и САД) Уругвајске рунде преговора.

С друге стране, многе земље у развоју су, непосредно по отпочињању преговарачког процеса, извршила либерализацију својих националних политика и тако показале и практично своју добру вољу ка успешном окончању Уругвајске рунде.

Схвативши, коначно, да ће се одлагање завршетка Уругвајске рунде одразити негативно, како на либерализацију међународне трговине, тако и на привреду развијених земаља, током 1993. године је дошло до сагласности ставова два најважнија преговарача - САД-а и Европске заједнице. Комитет за трговинске преговоре Уругвајске рунде одржао је састанак 15. децембра на коме је констатовано да су преговори окончани и Финални акт са свим споразумима и листама концесија о приступу тржиштима роба и услуга припремљен за формално прихватање.

Уругвајска рунда преговора закључена је 15. априла 1994. године, у Маракешу, у Мароку, потписивањем Финалног акта и потписивањем Споразума о успостављању Светске трговинске организације (WTO). Финални акт је потписало 111 земаља, док је Споразум о успостављању WTO потписало 104 земље од којих су многе његово ступање на снагу условиле ратификацијом.

Од првог дана оснивања Светске трговинске организације 76 земаља постале су њене чланице, док је 50 земаља чланица у релативно кратком наредном року извршило ратификацију. На старту свога оснивања Светска трговинска организација је имала више чланова него што је ГАТТ икада имао, чак њих 128.

Већ почетком 1995. године Споразум је ратификовало преко 80 земаља, међу којима су: САД, Европска заједница, Јапан и Канада, а чије је укупно учешће у светској трговини роба и услуга око 90%. Захваљујући овако убрзаним процесима ратификације, Споразум о успостављању Светске трговинске организације ступа на снагу већ 01. јануара 1995. године.

нска организација крајем 1997. године има 132 земље чланице и 36 земаља које су у процедури учлањења.¹

Процедура приступања Светској трговинској организацији

Већина садашњих чланица Светске трговинске организације, претходно су биле чланице ГАТТ-а које су по завршетку Уругвајске рунде преговора потписале Финали акт. Оне се називају оригиналним чланицама

По одцепљењу од СФРЈ Словенија је, међу првима, поднела захтев за остверење чланства у WTO, које је и остварила, док Хрватска и Бивша југословенска република Македонија још нису оствариле статус чланице иако су поднеле захтев за пријем у чланство. Захтев за чланство поднела је и Кина, Руска федерација и готово све земље које су настале распадом бивших социјалистичких земаља као што су: Белорусија, Украина, Јерменија, Казахстан, Киргизија, Литванија, Латвија, Узбекистан.

Иако је СР Југославија чланица ГАТТ-а од 1966. године, она није постала чланица Светске трговинске организације, као што је то био случај са већином чланица ГАТТ-а. У време када су заведене санкције Југославији преговори Уругвајске рунде ГАТТ-а су још текли. Као последице завођења санкција 1992. године, југословенска делегација је искључена из преговора Уругвајске рунде, тако да се Југославија нашла ван чланства у Светској трговинској организацији.

Имајући у виду чланство бивше Југославије у ГАТТ-у, стратегији приступа Југославије Светској трговинској организацији позивали су се на право приступања овој институцији по основу континуитета и наставка чланства у ГАТТ-у. Међутим, Светска трговинска организација не прихвата такав приступ и инсистира на класичној процедури приступања Светској трговинској организацији.

Процедура приступања Светској трговинској организацији подразумева следеће три активности кроз које земља потенцијална чланица мора да прође:

- подношење меморандума,
- билатералне преговоре о трговинским повластицама,
- пристанак две трећине чланица светске трговинске организације на учлањење нове земље.

Заинтересована земља подноси захтев Светској трговинској организацији за пријем у њено чланство. У оквиру Светске трговинске организације оснива се радно тело које испитује и потврђује коректност испуњења захтеваних услова у прве две фазе приступања, односно у фази подношења меморандума и фази билатералних преговора. Најзад

1 <http://www.wto.org/wto/about/organsn6.htm>, 26.11.1998.

коначни суд о пријему земље у чланство WTO-а даје Генерални савет или Министарска конференција

Подношење меморандума

Светска трговинска организација захтева од земље која је поднела захтев за уклањање (у даљем тексту потенцијална земља чланица) да јој достави на увид Меморандум о трговини (трговински меморандум). Овим меморандумом су обухваћени сви аспекти њене, првенствено, спољне трговине, као и економске политике, који се односе на области које регулише Светска трговинска организација кроз свој Споразум о оснивању.

Споразум о оснивању Светске трговинске организације обухвата низ споразума који регулишу: трговину робом, трговину услугама, трговину правима на интелектуалну својину, инвестиције које утичу на трговину.

Трговински меморандум је основни документ који представља базу за испитивање приспелог захтева земље за чланство у WTO. На основу њега WTO утврђује у којој мери постоји сагласност у погледу инструмената спољнотрговинске политике предвиђених Споразумом о оснивању WTO и инструмена спољнотрговинске политике које примењује потенцијална земља чланица. То се пре свега односи на степен либерализације њених спољнотрговинских односа било кроз царинске било кроз нецаринске показатеље.

Следећа фаза ка остварењу чланства у WTO своди се на вођење билатералних разговора земље потенцијалне чланице са појединим земљама чланицама WTO-а.

Билатерални преговори

Заинтересоване земље чланице Светске трговинске организације ступају у преговоре са потенцијалном земљом чланицом. Циљ ових преговора је да се обезбеде концесије и разне друге олакшице у међусобној трговини робом и услугама. Овде је заправо реч о билатералним преговорима о продору на међусобна тржишта. Овим поступком потенцијална земља чланица обезбеђује посебне трговинске повластице заинтересованим чланицама WTO и обратно.

Ова два поступка: анализа трговинских режима и економске политике као и билатерални преговори теку упоредо. За то време радна група испитује инструменте спољнотрговинске и економске политике и упоређује их са захтевима који произилазе из Споразума о оснивању Светске трговинске организације.

Ако су претходне две активности које се односе на меморандум и билатералне трговинске преговоре успешно окончане, радна група подноси извештај, односно, нацрт протокола о приступању земље (подносиоца захтева) Светској трговинској организацији. Такође се

презентују резултати договорених повластица у билатералним преговорима потенцијане земље чланице и земаља чланица WTO-а.

Извештај радне групе подноси се надлежним телима Светске трговинске организације.

Усвајање протокола о приступању земље у чланство Светске трговинске организације.

Тело надлежно за усвајање Протокола о приступању земље у чланство WTO-а је Генерални савет или Министарска конференција. Уколико две трећине чланица по подношењу Протокола гласају у корист његовог прихватања, земља која је поднела захтев може сматрати да јој је отворен пут ка приступању у чланство WTO-а.

Земља која је поднела захтев за чланство затим потписује Протокол о приступању Светској трговинској организацији. По правилу, потврду и коначан приступ Светској трговинској организацији врши национални парламент који ратификује потписани Протокол о приступању Светској трговинској организацији.

Литература:

1. Финални акт Уругвајске рунде преговора
2. Споразум о оснивању Светске трговинске организације

КОНЦЕПТИ И ДОМЕТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У СРБИЈИ

Српска привреда је прошла кроз бројне реформске аранжмане трагајући за решењима која ће поспешити ефикасност и раст. Непрекидно реформисање система увек се заустављало када се указала потреба ревизије фундаменталних својинских основа. Попуштање идеолошке крутости одвијало се кроз више етапа од којих су најважније следеће:

Прва - фаза коегзистенције - доста рано је отворена могућност упоредног постојања приватне и друштвене својине без њиховог мешања;

Дуга - фаза кооперације - отварање институционалних могућности за егзистенцију приватне и друштвене својине у једном привредном субјекту;

Трећа - фаза приватизације - претварања друштвене у приватну својину почела је 1990. године доношењем Закона о друштвеном капиталу.

Доношењем Закона о предузећима (1988-1989) и Закона о друштвеном капиталу 1990. године, отварају се бројни канали институционалне и ванинституционалне приватизације.

Потискивање друштвене својине као основног облика власништва се код нас проводи различитим поступцима и интензитетом. Основни модели су следећи:

1) Доношењем читавог низа закона огроман део предузећа у друштвеном власништву је претворен у **државна** или **јавна** предузећа. Процес етатизације је допринео да се успостави директна контрола државе на стратешким секторима.

2) Неуређеност правног система и растућа анархија условили су отварање бројних канала нелегалне **ванинституционалне** приватизације, која се перманентно спроводи путем пословања друштвених предузећа у којима велика управљачка овлашћења не кореспондирају са одговорношћу, статусне промене, ескалација губитака и притисак на емисију, промашене инвестиције итд.

3) Модел институционалне приватизације је спроведен различитим институционалним процедурама и непрекидно мењан са различитим ефектима.

1. ПРВА ФАЗА - Примена савезног Закона о друштвеном капиталу (1990-1991.)

Доношењем овог Закона покренут је огроман талас приватизације захваљујући пре свега изразито либералном децентрализованом и стимулативном концепту који фаворизује раднике у предузећима. Стимулативна решења из Закона накнадно су фаворизована мерама економске политике и доношењем пратећих прописа (Закон о платама).

Закон практично омогућује преузимање предузећа од стране запослених уз обавезу докапитализације, чиме се наслања на самоуправни модел, омогућујући да се радничко акционарство у првој фази касније мења на тржишту капитала.

Из бројних карактеристика овог Закона следеће издвајамо као кључне:

1) Закон не прави никакву разлику и по њему се могу трансформисати сва предузећа;

2) Закон нуди изразито преференцијалан третман домаћим инвеститорима кроз попусте: 30% + 1% на годину стажа за запослене; 30% за грађане, а могуће је сав капитал приватизовати са попустом или пак отписати друштвени капитал кроз попуст у случају докапитализације;

3) Рок отплате акција је десет година са годишњом ревалоризацијом неплаћеног дела;

4) Вредност капитала је књиговодствена из биланса стања претходне године без процене;

5) Основни модели су докапитализација, јпродаја и касније исплата личних доходака у акцијама;

6) Појединачни лимит куповине акција са попустом је трогодишњи лични доходак чиме се награђују попустом боље плаћени радници;

7) Трансформација је добровољна, њу спроводи предузеће без државне контроле и могуће је спровести у етапама;

8) Овакви стимулативни услови условили су праву еуфорију приватизације: од примене Закона (август 1990 - до краја 1990 године трансформисано је 169 предузећа, а у периоду од 8 месеци 1991 - 1.051 предузеће. Емисија акција са попустом је орочена на годину дана и резултат је трансформација 1.220 предузећа (33,17%) од укупног броја предузећа на која се Закон односи. Због преференцијалног третмана запослених, они су се одлучивали на докапитализацију (1.211 предузећа - 99,26% од извршених трансформација), а продаја капитала је коришћена маргинално (9 предузећа - 0,74% од броја трансформација).

Модел је у целини окренут запосленима и грађанима, децентрализован и елиминише државу из уређивања токова приватизације. То су вероватно и кључни разлози да су републике биле против савезног Закона.

2. ДРУГА ФАЗА - Примена републичког Закона о условима и поступку трансформације друштвене у друге облике својине (1991 - 1994.)

Истицање важења емисије акција са попустом августа 1991. и распад државе условили су доношење републичког Закона (август 1991) којим се уређују даљи процеси институционалне приватизације и врши контрола обављених приватизација по савезном Закону. Републички закон је концепцијски сличан савезном, али је изразито **рестриктивнији** и објективно неповољнији са становишта интереса запослених. Концепцијску рестриктивност ћемо илустровати поређењем са савезним Законом на следећи начин:

1) За разлику од савезног који обухвата сва предузећа републички искључује могућност приватизације у стратешким секторима (енергетика, рударство, медији итд.) и поништава дотадашњу приватизацију у неким предузећима (Југопетрол), смањује степен приватизације извршене коришћењем Закона о платама, налаже плаћање великих доприноса итд. Концепцијска рестриктивност се спроводи упоредо са таласом подржављења крупних предузећа (НИС, ЈАТ, Електропривреда и други);

2) Републички закон смањује попусте запосленим са 30% на 20%, елиминише попуст грађанима и уноси лимит да се не може сав капитал приватизовати са попустом већ само 50%;

3) Рок отплате се смањује са 10 на 5 година уз годишњу ревалоризацију;

4) Уместо књиговодствене, уводи се процењена вредност која је 4-8 пута већа, чиме се редукује интерес за приватизацију;

5) Основни модели остају исти: продаја, докапитализација, а уводи се продаја предузећа у целини и давање предузећа у закуп;

6) Уводи се општи лимит од 20.000 ДМ за куповину акција са попустом, што је касније омогућило велику арбитрарност код ревизије трансформације. Код процена је коришћен црни курс, а код давања права на попуст званични, чиме је Агенција за процену вредности друштвеног капитала успоравла приватизацију;

7) Уводи се обавезна контрола приватизације од стране државе путем Агенције;

8) Услед несумњиве концепцијске рестриктивности долази до драстичног **успорављања** процеса приватизације:

- у периоду август-децембар 1991. - 34 предузећа су покренула процес,

- у целој 1992. трансформише се 139 предузећа,

- у 1993. процес се убрзава јер растућа инфлација поништава рестриктивне услове Закона због тога што се ревалоризација отплата врши годишње - у процес улази 465 предузећа,

- током 1993. Агенција успорава процес неиздавањем потврда о вредности капитала, тако да 921 предузеће врши трансформацију без сагласности.

У целини посматрано инфлација је била кључни савезник запослених у покушају да приватизују предузећа у којима раде.

3. ТРЕЋА ФАЗА - Ревалоризација и сумрак приватизације (1994 - 1996.)

Током 1993. наша земља улази у хиперинфлацију и у јавности се све више заступа идеја о потреби заустављања приватизације у нестабилним условима, а републичка Агенција отеже са издавањем потврда и издаје решења о астрономским и нереалним проценама вредности друштвеног капитала у циљу спречавања процеса приватизације који је стимулативан због инфлације. Тек се у лето 1994. постиже политички компромис између владајуће и Демократске странке и Скупштина усваја Закон о измени и допуни закона о условима и поступку претварања друштвене у друге облике својине чиме се ствара основ за ревизију свих извршених приватизација у Србији. Хиперинфлација несумњиво врши огромне прерасподеле у економском систему награђујући једне а кажњавајући друге. Остаје потпуно нејасно зашто се корекција спроводи само на једном сегменту прерасподеле. Од ревизије су изузете текуће трансакције када се новац прелио кроз трговачке трансакције од једних ка другима, откуп станова омогућио је велике капиталне добитке, коришћење примарне емисије сводило се на откуп девиза на улицама, а само један део капиталних трансакција - откуп акција подвргнут је ревизији и ревалоризацији. Спровођење поступака ревизије и ревалоризације отвара бројне дилеме о стабилности правног поретка, ретроактивној примени закона, кршењу начела монетарног номинализма, доводећи у сумњу кључна начела правне државе: својину и уговор. Спровођење поступка ревизије и ревалоризације ће несумњиво изазвати бројне спорове и тензије, а као карајњу последицу имаће гушење идеје о радничкој приватизацији и компромитацију приватизације уопште. Одбачене су све идеје да се опорезивањем капиталног добитка очува приватизација, а државни интерес заштити тако да ће уместо плаћања ревалоризационих разлика по обрачуну Агенције доћи практично до реинкарнације друштвеног капитала у предузећима.

Не улазећи овом приликом у бројне правне, финансијске и техничке промашаје постојеће регулативе о ревалоризацији и конкретне праксе, сматрамо да је конкретном операционализацијом првобитне идеје у пракси стално нарастао притисак да се приватизација практично поништи.

Редукција приватизације садржана у Закону вишеструко је мултипликована решењима из Правилника о ревалоризацији који је удар превасходно усмерио према предузећима која су користила продају и републички Закон, штитећи она предузећа која су се приватизовала по

савезном Закону и моделу докапитализације. У 1996. години, после годину и по дана вршења контроле по предузећима и издавања решења, републичка Агенција практично суспендује Правилник и врши додатну редукцију већ признатог степена приватизације, свodeћи практично приватизацију на нулу.

Истовремено, независно од приватизације, вишеструко повећани износи имовине и капитала, настали у хиперинфлаторним условима процењивања капитала уносе се у пословне књиге чиме се потпуно нереално исказује биланс стања предузећа, а тиме онемогућава и свака даља приватизација. Независно од политичке воље да се поништи приватизација у чему се у целини успело, отворен је огроман проблем о коме се сада не води довољно рачуна: нереално високи износи вредности имовине услед обавезне амортизације и пореза на имовину отераће огроман део предузећа у губитак јер је немогуће из укупног прихода покрити порезе и амортизацију.

4. ЧЕТВРТА ФАЗА - Закон о својинској трансформацији - 1997.

После дуготрајних дебата о приватизацији, долази до заокрета у приступу приватизацији и Скупштина доноси Закон у лето 1997. године.

4.1. Компаративна анализа

Вредносни образац на коме се темељи Закон о својинској трансформацији (ЗСТ) у Србији налази се између концепта бившег федералног Закона о друштвеном капиталу и ранијег републичког Закона о условима и поступку претварања друштвене у друге облике својине. Основна концепцијска слабост свих решења проистиче из тумачења по којима Устав Србије не дозвољава увођење обавезне приватизације и провођење концепта ваучерске приватизације која је несумњиво показала најбоље резултате у транзиционим процесима источноевропских земаља.

Упркос уставној одредби да се друштвена средства могу отуђивати само по тржишној вредности сви поменути закони садрже значајне привилегије за одређене категорије грађана (запослени, пензионери), чиме се практично негира принцип пуне тржишне вредности коју одређује држава путем Агенције за процену. Тиме се де факто признаје да сваки закон мора да садржи елементе компромиса зависно од односа према кључним социјалним групама.

Садaшњи ЗСТ представља "нешто између" ранијег Закона о друштвеном капиталу (ЗДК) и бившег републичког Закона о условима и поступку претварања друштвене у друге облике својине (ЗУППДОС) што ћемо илустровати на следећи начин:

1) Садaшњи ЗСТ има шири обухват предузећа од ЗУППДОС-а, а мањи од ЗДК. ЗДК не прави никакву разлику међу предузећима и

односи се на сва предузећа и све облике својине. ЗУППДОС из трансформације искључује бројна предузећа (чл.38), док садашњи ЗСТ омогућава трансформацију свих предузећа, али у три различита режима (аутономно, посебни програми и трансформација одлуком оснивача) чиме се практично из аутономне трансформације искључују поред државних предузећа и јавних служби и неодређен број садашњих друштвених предузећа.

2) Садашњи ЗСТ нуди попусте свим запосленима у друштвеном и држвном сектору (20+1%), ЗДК (30+1% за запослене и пензионере у трансформисаним предузећима и општи грађански попуст од 30%), а ЗУППДОС само попуст од 20%+1% за запослене и пензионере у трансформисаним предузећима.

3) ЗСТ нуди рок отплате акција на шест година са перманентном ревалоризацијом, ЗУППДОС на пет година, док је бивши федерални ЗДК садржавао рок отплате од 10 година са годишњом ревалоризацијом, што је свакако знатно стимулативније.

4) Процена вредности је полазна основа за ЗСТ и за ЗУППДОС, док је бивши федерални ЗДК полазио од књиговодствене вредности капитала исказане у билансу стања године која претходи доношењу одлуке о трансформацији, што у условима инфлаторне привреде има изразиту стимулативност за предузеће. Високо процењене вредности од стране Агенције за процену капитала у моделу ЗУППДОС-а су радикално пресекле интерес за приватизацију који је тек галопирајућа инфлација активирала. Садашњи ЗСТ процени вредности прилази концепцијски другачије и потпуно је у складу са међународним стандардима. ЗСТ нуди конзистентнији оквир за јавност процеса приватизације и његову контролу, али не решава кључно питање места Парламента и стручне јавности у надзору над процесом приватизације што се могло решити путем формирања Савета Дирекције за процену састављене од стручњака које ће по паритетном принципу именовати Парламент и Владу Србије.

5) ЗСТ моделира приватизацију у три основна блока, аутономно, посебни програми и трансформација одлуком оснивача (држава, локална самоуправа) чиме се нуди широк и флексибилан приступ који држави оставља отворене могућности директног дозирања процеса приватизације за разлику од ЗДК и ЗУППДОС који су прецизно дефинисали модалитете приватизације.

Формирање листе предузећа чијом ће трансформацијом управљати Влада је деликатно питање које може изазвати низ проблема. Истовремено, добро је решење да Влада мора омогућити права запосленима да реализују поклоне и купују акције са попустом у свим предузећима.

6) Федерални ЗДК висину попушта лимитира величином друштвеног капитала, ЗУППДОС попуст лимитира по појединцу (10.000 ДЕМ) и 50% укупног капитала, а садашњи ЗСТ задржава појединчни лимит поклона (20.000 ДЕМ), а лимит приватизације са поклоном подиже на 60% друштвеног капитала. Према томе, по федералном ЗДК могуће је било докапитализацијом сав друштвени капитал отписати кроз попуст,

док у садашњем ЗСТ то није могуће и ЗСТ је рестриктивнији од бившег ЗДК Важење попушта је у ЗДК годину дана, у ЗУППДОС две године, а у ЗСТ годину дана.

Основна предност и кључна новина у садашњем ЗСТ, која ће покренути процес приватизације, јесте увођење бесплатне приватизације за привилеговане категорије становништва, што ће свакако убрзати процес и учинити га стимулативним. Искуство показује да је преласком на српски ЗУППДОС процес драстично успорен и да га је тек висока инфлација реактивирала. Са сигурношћу можемо тврдити да без ове иновације, услед неатрактивности, процес се не би могао поново реактивирати.

7) Концепцијски приступ и Уставна ограничења оставила су добровољност доношења одлуке о трансформацији предузећа.

Многи таква приступ сматрају промашајем, јер ће у друштвеним предузећима доћи до ванинституционалне приватизације и топљења друштвеног капитала.

ЗСТ је знатно сузио добровољност везујући је за аутономну приватизацију, остављајући Влади директно могућност да управља приватизацијом стратегијских сектора.

За разлику од ЗДК где приватизацију самостално спроводе предузећа без икакве контроле, ЗСТ уводи ригорозну државну контролу вредности капитала и поступка трансформације, што изискује велики апарат и значајне трошкове за предузећа.

4.2. Критичка анализа Закона о својинској трансформацији (ЗСТ)

Поново се показало да сви озбиљни реформски подухвати неминовно воде ка решавању суштинског питања неефикасности наше привреде и њене некомпатибилности са светом, који свој основни узрок имају у друштвеној својини као основном својинском аранжману. Досадашња прилагођавања тржишној привреди извршена путем бројних системских промена (Закон о предузећима, тржиште капитала, хартије од вредности итд...), објективно не могу да функционишу у неодређеном и флуидном својинском амбијенту. Уместо истинске реформе самих темеља привредног система, спроводила су се појединачна прилагођавања институционалних решења која су се практично сводила на имитацију тржишта. Стога није ни чудно што се вођењем екномске политике не може обезбедити стабилност и развој уз рационално коришћење ограничених ресурса.

Крах досадашњих реформи увек је узрокован избегавањем темељних својинских реформи или пак увођењем полурешења која су на крају компромитовала изабрани концепт у целини.

Модел дефинисан ЗСТ несумњиво представља радикално побољшање у односу на постојећи републички Закон, али сигурно није достигао стимулативност бившег федералног Закона, а пошто се спроводи у потпуно другом амбијенту после искуства са ревалоризацијом и

општег пада стандарда не могу се са сигурношћу прогнозировати ефекти његове примене. Добре стране ЗСТ су следеће:

1) Међу несумњиво добре стране убрајамо стављање својине у центар стручне и политичке јавности и промовисање идеје да реформа управо почиње са преуређењем својинских односа.

2) ЗСТ уместо обавезности нуди изразиту стимулативност да предузећа отворе и наставе процес приватизације преко увођења поклона. Поклон је суштинска иновација која ће мотивисати доношење одлука што се показало и у Црној Гори, која је већ озаконовила овакав приступ.

3) Шири се круг лица која користе поклон и попусте на све запослене у друштвено-државном сектору, мада се непотребно заобилазе интереси осталих грађана којима је бивши федерални закон давао високе попусте (30%).

4) Увођењем конверзије уз бонус на терет друштвеног капитала значајно се стимулишу повериоци на конверзију.

5) Слобода избора предузећа у коме ће се реализовати попуст свакако доприноси развоју тржишног начина размишљања и афирмише интересе појединаца и њихов избор.

6) Прецизирање процедуре и нови приступ процени капитала доприноси реалнијем вредновању капитала и јавности спровођења трансформације.

7) Проширење круга предузећа на које се односи закон, уз велику подршку званичних медија, доприноси порасту општег интересовања за реформу.

Закон има несумњиво и бројне лоше стране које се могу поделити на оперативне и концепцијске.

Оперативне слабости могу се отклонити без мењања концепцијских темеља и стога ћемо упоредо са њиховим идентификовањем дати и предлоге за побољшања:

1) Сви досадашњи закони представљају компромис између интереса укључних субјеката у друштву и друштвених група.

Закон несумњиво фаворизује интересе запослених у државном и друштвеном сектору, пензионера и државе, а запоставља интерес грађана (незапослени, приватни сектор...), девизних штедиша и иностраних поверилаца.

2) Кључни стимуланс за приватизацију је увођење поклона у износу од 400 ДМ за годину радног стажа у Србији. Тиме се високо фаворизују запослени и приватизација претвара у радничко акционарство са бројним негативним ефектима на управљање и расподелу. Истовремено се ограничава трговање бесплатним акцијама, што ће свакако допринети конзервирању самоуправне праксе у предузећима.

3) Нереално је очекивати да ће се проблем девизне штедње и дугова у целини решити путем конверзија у акције и стога је нужно средства Фонда за развој користити за враћање обавеза, а тек потом за развој. Кумулирањем новца у Фонду за развој не врши се приватизација већ подржављење које мора бити усмерено пема повериоцима државе: штедише и иностранство.

4) Несумљиво је да ће се кључна питања и сукоби интереса одвијати у блоку посебних програма где је моћ Владе одлучујућа, и при избору предузећа, и при моделирању процеса приватизације. Сигурно је неопходно прецизирање рокова и техника приватизације који ће се примењивати уз обавезу да се о конкретним операционализацијама извести Парламент.

5) Проблем процене капитала је конзистентније решен, али сам чин доношења одлуке о трансакционој вредности (цени) треба доносити у јавном заседању посебног стручног тела (Савет) како би се амотризовали притисци јавности да се дешавају злоупотребе у процесу приватизације.

6) Сигурно је да је модел потпуно отворен јер се непродате акције преносе на Акцијски фонд ради продаје на берзи. Отвориће се бројна питања која Закон мора да реши: како ће предузећа која изаберу облик ДОО ићи са уделима на берзу, а таквих ће бити већина међу малим и средњим предузећима, зашто ићи са огромним бројем предузећа на берзу када то захтева нову процедуру и велике трошкове и на крају-ко је власник Акцијског фонда и како се њиме управља. Концепт Акцијског фонда као транзиторне институције захтева комплетно моделирање.

7) Огроман број предузећа је пренео акције на Развојни фонд Србије чија судбина је потпуно нејасна у Закону. У великом броју тих предузећа већински власник је Фонд и друга предузећа. Проблеми тих предузећа су специфични и стога је нужно у целини концепирати трансформацију тих предузећа, било преуређењем Фонда, преносом на Акцијски фонд или пак проширењем блока посебних програма.

8) Закон је оставио отвореним бројне проблеме преласка из старог у нови режим превасходно везан за обрачун попушта по ранијем закону. Вредност капитала је рачуната по тржишном, а попусти по официјелном курсу што у условима хиперинфлације нереално приказује искоришћене попусте и тиме смањује погодности које даје нови Закон.

9) Поклони се проширују и на запослене у јавним службама, али је неизвесно како ће се они моћи користити. Приватизација није обавезна, радници у предузећима су фаворизовани, а приватизација јавних предузећа зависи од одлука Владе. Радници у ванпривреди немају јасан преглед када треба и где да се укључе у приватизацију. Изведена приватизација дела ПТТ система није обухватила поделу акција радницима, тако да остаје отворено питање оперативног коришћења хипотетичког права на поклон.

Закон има и бројне концепцијске (стратегијске) слабости на које упозорава јавност од којих су најважније следеће:

1) Необавезност покретања поступка приватизације оставља друштвена предузећа, премда таква предузећа не постоје нигде у бившим социјалистичким земљама. Решења усвојена у Црној Гори такође обавезују сва постојећа друштвена предузећа на отварање процеса приватизације, док је такав приступ већ спроведен у свим бившим југословенским републикама (Словенија, Хрватска, Македонија, БиХ, Република Српска). Ексклузивност друштвене својине у Србији омогућиће објективно постојање бројних канала ванинституционалне при-

ватизације и непрекидно смањивање друштвеног капитала. Аргументација којом се брани увођење обавезности приватизације је да се не може Законом наредити доношење одлуке о својинској трансформацији што се брани Уставним решењем о "равноправности свих облика својине". Истовремено је огроман број предузећа одговарајућим законима проглашен државним и јавним предузећима, а постојећи Закон ће неодређен број друштвених предузећа превести у посебне програме и по сили закона спровести приватизацију.

Према томе, како се могу нека предузећа претворити у државна или "принудно" приватизовати, ако су сви облици својине равноправни мимо воље органа управљања у друштвеним предузећима. Реална ситуација показује доминацију вредносно-политичких ставова над процедуралним и правним аргументима. Ако се присилно нека предузећа преводе у други власнички режим (државна) или пак приватизују, постоји могућност увођења обавезне приватизације свих предузећа или су пак појединачна решења неуставна и незаконита. Друштво се налази пред стратегијским избором: да ли ће инсистирати на јасном власничком режиму (приватна и државна својина) или ће се задовољити половичним решењем које нуди Закон: друштвена и приватна својина не могу постојати у једном предузећу (обавезност да се приватизацијом елиминише у целини друштвени капитал), али могу постојати у привреди као целини.

Решење овог питања у великој мери предодређује дубину реформског захвата у друштву и битно утиче на избор приватизационог модела.

2) При конципирању ЗСТ искључен је модел поделе капитала становништву (различити ваучерски програми) који су у свим посткомунистичким земљама показали читав низ предности (брзина, праведност, стимулативност, развој финансијског тржишта и тд.). Искуства показују да је велики број земаља пошао у приватизацију продајом, што се показало проблематичним и спорим и да су околности наложиле да се активирају различити модели бесплатне поделе.

Одвијање бесплатне поделе капитала такође се тумачи Уставним одредбама да се друштвена својина може отуђивати искључиво по "тржишним вредностима." ЗСТ уводи обавезну процену капитала као симулацију "тржишне вредности" и онда омогућује привилегованим слојевима да добију поклон (400 ДМ) за годину радног стажа. Тиме се уводи озбиљна дискриминација међу грађанима и руши принцип једнакости и социјалне праведности који су важне конструкционе подлоге свих модела приватизације у земљама у транзицији.

Модел се претвара у инсајдерску приватизацију са свим концепцијским слабостима и продају "у бесцење", а огроман део грађана претвара у противнике приватизације. Овакав приступ ће озбиљно нарушити принцип једнакости и произвести нестабилност која неће погодовати страним инвестицијама без којих нема стабилности и развоја. Искуства су показала да су земље које су увеле бесплатну поделу дела капитала (Чешка, Словенија) тим чином знатно допринеле развоју финансијског тржишта и приливу страних инвестиција.

* * *

Сви успешни програми приватизације базирали су се на обавезности приватизације путем продаје и поклона становништву.

На тим темељима је могуће релативно брзо обезбедити стабилност, ефикасност и развој привреде као основе модерног друштва заснованог на универзалним принципима отворене тржишне привреде и парламентарне демократије, што су кључни индикатори којима се мери квалитет и домет реформских потеза.

Српски Закон уводи поделу фаворизованим социјалним групама (запослени, пензионери), остављајући по страни огроман број грађана и не даје решење за враћање девизне штедње, без чега нема поверења у својински режим и активирања финансијског система.

* * *

Извори:

1. М. Зеџ, Б. Мијатовић, Д. Ђуричин и Н. Савић (редактори): Приватизација - нужност или слобода избора, Југословенска књига и Економски институт, Београд, 1994.

2. Закон о друштвеном капиталу, Службени лист СФРЈ, бр.8/89.

3. Закон о условима и поступку претварања друштвене својине у друге облике својине, Службени гласник РС, бр.48/1991.

4. Закон о изменама и допунама Закона о условима и поступку претварања друштвене својине у друге облике својине, Службени гласник РС, бр.51/1994.

5. Закон о основама промене власништва друштвеног капитала, Службени лист СРЈ, бр. 29/1996.

6. Закон о својинској трансформацији, Службени гласник РС, бр.32/1997

7. М.Зеџ, Б.Живковић: Транзиција реалног и финансијског сектора, Институт економских наука, Београд, 1997.

КОНЦЕПТИ И ДОМЕТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У СРБИЈИ

РЕЗИМЕ

У раду се анализира одвијање процеса приватизације у Србији. После почетне еуфорије уследила је значајна рестриктивност изабраних решења и практично поништавање постигнутог степена институционалне приватизације у 1994. Висока инфлација, означена као главни разлог ревизије и поништавања приватизације, није узимана у обзир у другим сегментима економског живота (кредити из примарне емисије, текуће трансакције, откуп станова). У 1997. приватизација постаје кључна карика реформе, али концепцијски приступ и недореченост решења говори да је вербална подршка приватизацији пре нужност него слободан избор.

КЉУЧНЕ РЕЧИ: својина, капитал, приватизација, интереси, ефикасност.

МОНЕТАРНА И ФИСКАЛНА ПОЛТИКА РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ У ПЕРИОДУ ПОСЛИЈЕРАТНЕ ОБНОВЕ

1. Значај и донети монетарно-кредитне политике у земљама у развоју

Основни смисао монетарно кредитне политике је да се путем ње утиче на ниво и динамику привредне активности, регулисањем обима и структуре ефективне новчане тражње. Некада, у систему златног стандарда и аутоматизма, основни циљ монетарно кредитне политике је био да се очува екстерна вриједност новца што се, у условима дефицита биланса плаћања са иностранством, постизало повећањем есконтне, односно каматних стопа, да би се изазвао одговарајући прилив иностраног краткорочног капитала и на тај начин смањено притисак на домаће резерве злата. Сломом златног стандарда екстерна вриједност националне валуте се све више прилагођава њеној унутрашњој вриједности, а не обрнуто, као што је до тада био случај.

Развијене земље које су имале изгледе за повећање извоза, настojале су да подесе вриједност националне валуте тако да њена куповна моћ у земљи буде већа или бар једнака куповној моћи у иностранству. Тиме се објашњава и настанак праксе девалвација. Умјесто стабилности девизних курсева, приоритет добија стабилност цијена на домаћем тржишту. Монетарна политика почиње да дјелује у правцу уравнотежења ефективне понуде и тражње. У ери златног важења дефлаторни процес је подстицан смањивањем плата, буџета, повећањем камате. У модерним временима, у циљу компензације фактора који споља врше притисак на унутрашњу привредну равнотежу, иде се на то да се одржи несмањеном ефективна тражња, експанзијом државних дугова, буџета кредита. Дакле, предузимају се мјере за сузбијање депресивних тенденција или боље рећи води се конјунктурна политика. Монетарна политика скупа са фискалном политиком, од почетка тридесетих година постаје основно оруђе за утицај на привредну конјунктуру, односно одржање унутрашње привредне и финансијске стабилности. (Савић, В. 1966.с.86.)

Земље у развоју су након слома златног стандарда махом остајале у политичкој и економској зависности од њихових колонијалних метропола па с обзиром да су припадале одређеним валутним блоковима (француског франка, британске фунте стерлинга, америчког долара) зависиле су од политике девизних курсева које су вођене у тим

метрополама. На тај начин је одржавана спољна стабилност националних валута, али уз цијену задржавања привредне структуре формиране у колонијално доба и одржавања унутрашње привредне стагнације. Тек након стицања политичке независности након другог свјетског рата, за већину неразвијених земаља су се стекли услови да воде самосталну економску и финансијску политику. На унутрашњем плану те земље воде политику дефицитног финансирања, а на спољном плану политику промјенљивих девизних курсева. Висока увозна зависност и зависност од услова на свјетским тржиштима у знатној мјери утичу на њихову финансијску ситуацију и знатно ограничавају могућности њихових властитих монетарно кредитних политика. Унутрашња финансијска стабилност ових земаља зависи не само од унутрашњих ситуација већ и знатно од спољних фактора на које не могу утицати. За разлику од развијених земаља за неразвијене се поставља као најважнији задатак ублажавање јачине дестабилизационих екстерних утицаја. Непостојање резерви у фондовима потрошне робе и репродукционог материјала и немогућност да се њихова производња у кратком року повећа или надокнади увозом (неодговарајући капацитети и слабе монетарне резерве), утиче на то да реализација сваког обимнијег инвестиционог програма има јако инфлационо дејство. Поред нееластичне производње, на неефикасност монетарне политике утиче и неразвијеност финансијског тржишта, лош банкарски систем и комплетне финансијске инфраструктуре у цјелини. Фискална политика не може да дјелује као фактор координације између производње и потрошње јер апсорбује само мањи дио инфлаторних притисака које врше растући доходи у процесу привредног раста. Због тога монетарно-кредитна политика мора да ограничи платежно способну тражњу путем рестрикције кредита. У неразвијеним земљама монетарно кредитна политика нема задатак да утиче на прекомјерну штедњу и одржавање одговарајућег нивоа привредне активности. Раскорак понуде и тражње у овим земљама је више резултат егзогених шокова (промјене услова на свјетском тржишту, промјене нивоа пољопривредне производње, дефицитног финансирања, елементарних непогода, ратова итд). Кључни фактор раста новчане масе и новчаног оптицаја је дефицитно финансирање јавних расхода.

Изнесене карактеристике домета и могућности монетарно кредитне политике у неразвијеним земљама су у великој мјери релевантне за Републику Српску и Босну и Херцеговину које су се нашле у позицији најсиромашнијих земаља.

2. Домети и ограничења монетарно-кредитне политике у Републици Српској

Рјешење које је проистекло из Мировног споразума за Босну и Херцеговину на плану монетарног система, на одређени начин битно одређује и монетарну политику, односно њене карактеристике и домете. Пошто ће првих шест година валуту издавати Монетарни одбор (Currency Board), неће ни постојати могућности за вођење дискреционе

монетарне политике. Овом приликом пажњу ћемо усмјерити на ефекте које ће систем Монетарног одбора имати у погледу вођења монетарно-кредитне политике и на економска кретања у цјелини.

У 1998. години се инаугурисао систем Централне банке Босне и Херцеговине и јединствена (или заједничка валута) Босне и Херцеговине. Њена емисија је заснована на систему Монетарног одбора (Surgency Board), што значи да ће у циркулацији бити валуте Босне и Херцеговине онолико колико буде девизних резерви на нивоу оба ентитета. Обим новчане масе ће варирати зависно од стања девизног биланса земље. Пошто нема кредита из примарне емисије, изостаје и примјена стандардног инструментарија монетарно-кредитне политике. Количина новца у оптицају се повећава или сужава лу зависности од ширења или смањења обима девизних резерви на нивоу оба ентитета.

Из више разлога, економских и политичких, девизне резерве Републике Српске би биле јасно раздвојене од девизних резерви другог ентитета, исказиване одвојено и држане на посебном рачуну. С обзиром на објективно врло низак актуелни ниво девизних резерви Републике српске као и на ниво размјене роба и услуга са другим ентитетом, може се лако предвидјети да ће обим новца Босне и Херцеговине бити недовољан за обављање трансакција у домаћем платном промету Републике Српске, у кратком, па и у средњем року. Кључни разлог за то је што су остварени текући доходи у званичном (формалном) сектору економије Републике Српске, како актуелни тако и будући, односно они који ће тек бити остварени током идуће и наредних година, с обзиром на ниво привредне активности у том сектору, знатно мањи него што су укупна трошења, односно платно-прометне трансакције (узимајући у обзир и неформални сектор економије, сиву економију).

Систем Монетарног одбора значи да ће се обезбиједити пуна конвертибилност домаће валуте у резервну валуту по фиксном девизном курсу. Претпоставка је да појединци неће вршити трансакције у инострану валуту јер ће им бити доступна домаћа средства плаћања и да грађани не држе штедњу у резервној валути изван формалног финансијског сектора (Томас Р., стр.137.). Дуге године рата и предатна искуства са депозитима деноминираним у страним валутама које је становништво држало у комерцијалним банкама, врло су неповољно дјеловале на став и повјерење домаће јавности у односу на финансијске институције и финансијски сектор у цјелини. Иако је држава била гарант за динарску и девизну штедњу, још није пронађено рјешење за регулисање обавеза према становништву у погледу девизне штедње, чак ни у СР Југославији, а поготово у државама сукцесорима бивше Југославије.

Повјерење у банкарски сектор, а у крајњој линији и у бинке, не може бити повраћено док се не изврши реструктурисање комерцијалних банака и док се ефективно не преузму обавезе према старим девизним штедишама од стране држава сукцесора, односно ентитета. Тек након таквих операција могуће је водити политику реалних каматних стопа која би могла стимулисати штедњу и спријечити "финансијску репресију", карактеристичну за претходна искуства.

Све до момента враћања повјерења у домаће банке и друге финансијске институције, којима би становништво почело да повјерава своју штедњу, биће присутно држање штедње становништва у ванинституционалним формама. Треба имати у виду да ће се један дио тезаурисане штедње код становништва стално претакати у потрошњу, те да ће се тај дио штедње појављивати у промету као трансакциони новац којим ће се допуњавати обим новчане масе, односно новца у оптицају.

Дакле, недовољност валуте Босне и Херцеговине за обављање платно прометних трансакција значи да се у промет у знатно већој мјери уводи резервна(е) валута(е), у нашем слупчају њемачка марка, ако је и то недовољно, у крајњој линији и бартер аранжмани.

Треба истаћи да је основни циљ имплементације система Монетарног одбора да се постигне повјерење јавности, односно државе, педуетника и становништва у нову, заједничку валуту Босне и Херцеговине. (Томас Р, 1996, стр. 136.). Потпуно је јасно да прихватање валуте друге земље, као резервне валуте на основу које се емитује локални новац у Босни и Херцеговини и то са пуним покрићем, значи да се (макар у првих шест година) и ентитети и Босна и Херцеговина одричу монетарног суверенитета. Међутим, питање монетарног суверенитета је у савременим привредама прилично релативизовано и тврди се да је потпуни монетарни суверенитет готово фикција. Кључно је инсистирање на монетарној стабилности као кључном предуслову за стабилан економски развој.

Домаћа монетарно-кредитна политика је готово у потпуности детерминисана монетарно-кредитном политиком земље поријекла резервне валуте. То значи да се домаћи новац, односно новчана политика, не може користити као инструмент којим се утиче на домаћа економска кретања односно стабилизацију домаћих цијена.

Као резервна валута употребљава се њемачка марка. Разлог за то је што се у промету њемачка марка прихвата скоро неограничено (у Федерацији и Републици Српској се користи легално у платном промету, а трансакције су у Федерацији достизале чак двоструко виши обим него у локалним БХ динарима). Разлог за кориштење њемачке марке налази се у чињеници да је већ дуги низ година прије рата у бившој Југославији била присутна обимна валутна супституција, односно кориштење страних валута (у виду девизних депозита и тезаурисане штедње становништва). При томе је највећи дио страних валута био у њемачким маркама због великог обима трговинске размјене са Њемачком, дознака радника и прилива по основу туризма.

Основни инструменти монетарно-кредитне регулације у систему Монетарног одбора су салдо девизних трансакција са иностранством (који у основи има аутономно дејство) на који Централна банка нема непосредан утицај и политика каматних стопа, која ће утицати на уједначавање депозита банака и резрви као и између готовог новца и депозита. Полтика каматних стопа ће опет зависити, како смо већ истакли од динамике и интензитета враћања повјерења свих трансактора у финансијски систем.

Општи ниво домаћих цијена неће зависити од фиксирања девизног курса нити ће такав курс водити изједначавању домаћих и цијена у земљи поријекла резервне валуте. Ниво цијена ће примарно бити детерминисан односом понуде и тражње на тржишту.¹

Претпоставка је да ће систем Монетарног одбора остварити повјеће публице у домаћу валуту чиме ће се створити услови, да се након пет година пређе на стандардни монетарни систем у коме неће постојати 100% девизно покриће домаће валуте. Монетарно-кредитна политика је рестриктивна јер ће количина новца доступна ентитетима зависити од салда девизних трансакција са иностранством (девизних резерви), обима финансијске помоћи из иностранства и могућности задуживања у иностранству.

Финансијска помоћ је до сада пристизала само Федерацији и у будуће ће Републици Српској притицати највише до једне трећине укупне финансијске помоћи. Капацитети задуживања Републике Српске нису тако значајни, тако да ови токови неће бити у краћем року интензивирани. Још увијек није отклоњена реална опасност од неповољних ефеката економске (финансијске) фаворизације Федерације у односу на Републику Српску која неће бити у стању да достигне у наредном периоду ниво средстава добијених од међународне заједнице који је остварен у Федерацији, било у облику бесповратне помоћи било кредита. Тиме је већ на неки начин ударен темељ будуће неједнакости и евентуалног неповољног положаја Републике Српске у погледу обима новца Босне и Херцеговине који ће циркулисати на њеном економском простору. Због тога ће Република Српска бити присиљена да користи и друга привремена или трајна рјешења како би се ти дефицити компензирали.

Монетарно-кредитна политика је према изнесеном моделу, апсолутно рестриктивна (неутралан новац) што је један од битних услова за успостављање фискалне равнотеже (нема штампања новца за покриће буџетског дефицита). То су и темељи за отклањање "меких буџетских ограничења", спровођење структурних реформи и свеукупни процес транзиције, стабилан (фиксни) девизни курс, независност централне банке и развој девизног тржишта.

1 Тако, на примјер, у ситуацији коришћења југословенске валуте у домаћем платном промету у Републици Српској, може се примјетити да цијене имају већи општи ниво и динамику раста него у Југославији. Цијене на мало у Републици Српској су до јуна 1996. године, у односу на просјек цијена на мало у 1995. години, повећане за 51%. Цијене пољопривредних производа су повећане за 64% а цијене индустријских производа за 47%. Од тога је највећи раст цијена прехранбених производа -70%, док су најспорије расле цијене дувана, пића и осталих непрехрамбених производа. Цијене услуга су повећане за 67%. Узроци повећања цијена су на првом мјесту врло ниска производња и понуда производа у Републици Српској, висока оптерећеност трошковима, оптерећеност увозних сировина и репроматеријала различитим дажбинама, и инфлација увезена из СР Југославије.

Треба имати у виду и чињеницу да све "тврде" мјере које се сугеришу од стране ИМФ као терапија за постсоцијалистичке земље, могу изазвати и врло неповољне последице у земљама у транзицији, а да не говоримо о ратом деструираној земљи каква је Република Српска и БиХ. Ту треба имати у виду да је привреда у бившој БиХ била високо централизована те да је у њој била изграђена примарно-сировинска привредна структура са оријентацијом на те индустрију.

Препоруке Свјетске банке и Међународног монетарног фонда се базирају на постизању два основна циља: економској стабилности и структурним промјенама. Прво значи да се постигну макроекономска побољшања кроз смањење стопе инфлације, смањење фискалног дефицита, чвршћу монетарну понуду и смањење спољног дефицита. Стабилност се дакле постиже углавном мјерама које утичу на тржњу. Структурне промјене с друге стране значе да се утиче на реформе у сегменту понуде гдје је најзначајнија дерегулација цијена. Остале кључне реформе укључују реорганизацију државних предузећа, успостављање финансијског система и либерализацију трговине. Према препорукама Свјетске банке и Међународног монетарног фонда прво се инстистира на макроекономској стабилности а тек онда на имплементацији структурних промјена. Неки сугеришу "шок терапију" да би се ови циљеви што прије постигли, али њена примјена не функционише увијек. У многим бившим совјетским републикама и источним земљама дерегулација цијена није успјела да подстакне дјеловање тржишних механизма већ је довела до подстицања инфлације и смањења капацитета понуде. Деретулација цијена не само да је утицала на инфлацију већ је у многим случајевима задржана контрола цијена базичних сировина, обесхрабрујући тако улазак на тржиште многих приватних фирми.

У Републици Српској се имплементација Монетарног одбора уклапа у стандардну шему економских програма које подржавају међународне финансијске институције. Дакле, у старту је обезбјеђена пуна стабилност домаће валуте, буџетска равнотежа и елиминисан дефицит платног биланса, чиме је тражња потпуно стављена под контролу. Међутим, проблем понуде остаје скоро нерјешив. Како сада изгледа, он се неће у другом року ни рјешити. Овако ригидна монетарно-кредитна политика у наредних пет година значи да се повећање тражње може постићи само на бази иностраних кредита и директних инвестиција. Обим иностраних кредита је ограничен капацитетом задуживања земље, који је иначе веома мали, а директне стране инвестиције још увијек веома ограничене високим политичким и другим ризицима. У међувремену ће се дешавати даље бујање сиве економије односно неформалног сектора кроз који ће се вршити огроман промет робе и капитала и који ће вјероватно достићи ниво друштвеног производа који се реализује у формалном сектору економије.

Да у Републици Српској постоји тржиште у формалном сектору економије, онда би се можда и могле предузети и неке мјере које је било могуће предузети у Јапану након завршетка Другог свјетског рата. Наиме, модел који је примијењен у Јапану је био битно другачији него

ли је то модел који примјењују Свјетска банка и Међународни монетарни фонд. Мада се настојало контролисати инфлацију, основни је приступ био да се подржи капацитет понуде и ова политика је помогла земљи да се постигне и одржава макроекономска стабилност. (Narai O, 1997, стр.35.). Дефлаторна монетарна политика у Републици Српској и Босни и Херцеговини и дерегулација цијена наравно неће никада "ослободити тржишне снаге" и подстаћи производњу. Општи ниво домаћих цијена због врло ниске домаће производње мора бити висок јер се сва роба увози и њихова цијена ће бити релативно већа у односу на земље поријекла. Дакле, могућа је појава инфлације, као и трговинског дефицита, пошто се као једине изворне робе из Републике Српске појављују сировине и енергија, а потрошне робе се махом увозе.

Јапанска влада је током постратне обнове привреде користила индиректне методе, срдатешки подстичући приватна предузећа да повећају понуду, и тако остварила значајне резултате. Међутим битно је истаћи да су ове мјере имале ефекте великим дијелом из разлога што је Јапан већ имао добро успостављено тржиште када је Влада интервенисала, затим, Влада је радије користила индиректне методе него ли директне (субвенције) и ови су кораци били имплементирани само повремено, и најзад, мјере којима је подстицана понуда су доприносиле макроекономској стабилности. (Narai, O, 1997, стр.35.)

У Републици Српској, као и у Босни и Херцеговини, није остварен нити ће бити тако лако постигнут, ни један од наведених услова. Као прво не постоји било каква довољно јасна властита стратегија обнове и будућег развоја, тржиште не функционише (формално) нити је прије рата функционисало у смислу да се привредни субјекти понашају у складу са сигнализацијама који долазе са њега, нити је то било конкурентно тржиште. Најзад из политичких разлога се стално одгађа приватизација државних предузећа због чега ионако већ готово непоправљиво девастирана предузећа све брже пропадају чиме се само повећава друштвени трошак те операције и неповратно губи вријеме.

Ако се из овог ширег контекста поново вратимо на питање валутног одбора, може се констатовати да се он углавном сматра успјешним методом спровођења валутних реформи (спровођен је до сада у 60 земаља) и оправдано се истичу његове предности. (Димитријевић Б, 1996).

С друге стране у погледу успјешности Монетарног одбора износи се податак о искуству Естоније као релевантан за БиХ, код које је систем Монетарног одбора поред валутне стабилности довео до значајног трговинског дефицита и одређеног нивоа инфлације чиме се потврђује теза да присуство монетарног одбора може коегзистирати са инфлацијом и дефицитом трговинског биланса. (Mencinger J, 1996, стр.3). Најзад, износи се оправдане сумње да БиХ неће бити дуже вријеме у стању да остварује вишкове у платном билансу нити ће моћи озбиљније рачунати на дознаке из иностранства у страној валути, које ће се због низа изнесених разлога задржавати у промету у изворном облику и неће лако улазити у банкарски сектор. Чак и искуство Словеније која је у неупоредиво повољнијим условима, свједочи о томе јер се конверзија

страних валута у домаћу валуту вршила врло постепено, а и враћање повјерења публике у домаћу валуту и банке је било доста споро. Тако остаје само иностана финансијска помоћ као основа за обезбјеђење резерви на које се Централна банка може ослонити. Мало је вјероватно да ће та помоћ бити довољна да надокнади трговинске дефиците. Најзад, монетарни систем неће омогућити никакву експанзију кредита због чега неће ни бити раста производње. У дужем периоду привреда Српске и БиХ неће бити у стању да се пробије на страна тржишта и креира страну тражњу јер нема много извозних производа. Тако се неће моћи успоставити веза монетарног система и непостојеће иностране тражње и вишкова платног биланса.

Непостојање кредита Централне банке спрјечава и реализацију осталих изузетно значајних немонетарних функција Централне банке (контрола и пруденциона регулација, односно регулисање опрезности пословања банака) што је у земљама у транзицији од готово истог значаја као и здрава монетарно-кредитна политика.

Веома ригидна монетарно-кредитна политика која прати систем Currency Boarda ће наметати као императив увођење других, допунских валута и средстава плаћања, односно допунских инструмената и механизма, како би се надомијестио недостатак трансакционог новца у привреди Републике Српске. О томе говори и актуелна ситуација у Републици Српској гдје је конвертибилна марка још увијек узетно ријетка док је у Федерацији БиХ знатно присутнија јер су њихови локални БХ динари претворени у конвертибилне марке.

С обзиром на чињеницу да је, у складу са Дејтонским споразумом, званично потписан Споразум о специјалним, паралелним односима Републике Српске са СР Југославијом, омогућено је реализовање јединственог платног промета и употреба југословенског динара у унутрашњем платном промету Републике Српске. Чињеница је да је након периода релативне стабилности југословенски динара данас валута подложна релативно бржем паду куповне моћи. Коришћењем тог динара у промету било би потпуно оправдано да Република Српска у једнакој мјери трпи све губитке које доноси употреба валуте са таквим карактеристикама као и добити које настају на бази инфлаторног опорезивања имаоца инфлационираног новца. Овако инфлаторни порез који плаћају грађани Републике Српске, држаоци југословенског динара, иде у буџет СР Југославије. Дејтонски споразум је обавезујући за Републику Српску и одредбе о монетарном систему ће се спровести у складу са њим. У том контексту економски, а и други односи између Републике Српске и СР Југославије ће се све више темељити на чистим економским принципима, а све мање на политици.

И поред евентуалних емотивних набоја и симпатија у односу на Југославију и југословенски динар, са увођењем паралелних рачуна у страним валутама односно са легализацијом иностраних средстава плаћања у домаћем платном промету у Републици Српској, као и са увођењем конвертибилне марке, потпуно је извјесно да ће временом доћи до потискивања динара из домаће употребе на рачун већег коришћења страних средстава плаћања и домаће валуте.

У складу са монетарном рестрикцијом која ће бити присутна у свакој варијанти имплементације монетарног система у Републици Српској, извјесно је да ће цијена новца бити висока. Међутим, у каматној политици банака, циљ мора бити, у складу са општом политиком враћања повјерења у банкарски и финансијски систем те привлачења депозита и стимулisaња штедње, константно смањивање каматних маргина, разлике између активних и пасивних каматних стопа, како би се остварио позитиван реални ниво каматних стопа на депонована средства било по виђењу било орочена средства.

Имплементација новог монетарног система ће значити да је већ унапријед испуњен један од услова успјешног процеса транзиције, макроекономска стабилност односно стабилност новца. Међутим, питање бржег опоравка и обнове тиме није ни у ком случају нити рјешено а ни олакшано.

3. Проблем пословних банака

Пословне банке Републике Српске које су сада у државном власништву, сусрећу се са крупним проблемима у погледу обезбјеђења властите ликвидности. Због тога су многе од њих често у ситуацији блокаде рачуна и немогућности редовног и нормалног опслуживања комитената. Неке банке имају велике проблеме са приливом средстава по основу отплате одобрених кредита јер предузећа не сервисирају уредно своје кредитне обавезе. Може се слободно утврдити да је крупан разлог за то природа власништва у банкама, која утиче на то да оне у својој кредитној политици лако улазе у "морални хазард" кредитирајући непоуздане дужнике. Операције банака су углавном краткорочне природе. Депозитни и кредитни потенцијал банака је миноран. Банке немају дугорочних извора средстава изузев трајног капитала који нису спремне уступати на дугорочној основи. Готово у цјелости банкарски депозити су девизни депозити. Пошто не могу привући депозите, банке су у Републици Српској изгубиле своју кључну функцију финансијског посредовања.

У вези са приватизацијом банака у Републици Српској, треба истаћи да су обавезе банкарског сектора у цјелини толике да нема шта да се приватизује. Старе банке су несолвентне (а углавном су све пословне банке старе банке у државном власништву) с обзиром да су њихове обавезе из предатног периода много веће него њихов трајни капитал.

Према неким процјенама из јула 1996., трошкови рекапитализације банака у Републици Српској би били већи него укупан друштвени производ. Једно од рјешења би било да несолвентне банке иду у ликвидацију или да се банке ослободе обавеза посебним законом. Ове обавезе би се рјешавале дјелимичним отписом дуга, преузимањем дијела дуга од стране Владе, парцијалном компензацијом депозита у инострану валуту кроз емитовање приватизационих ваучера или исплаћујући мање суме депозита. Од великог би значаја било конституисање комплексног програма на основу кога би се омогућило от-

почињање нормалног пословања банака и обезбједило извођење фундаменталне функције финансијског посредовања финансијског сектора, односно банака и других финансијских институција.

У том смислу основни задатак би био да се банкама омогући нормално функционисање ослобађајући их старих обавеза. Пословање банака и другорочно инвестирање мора бити подржано низом врло јаким мјера којима би се покушало повратити повјерење грађана, прије свега у државу и њене институције које би били прави гаранتي за преузете обавезе од стране банака за повјерену им штедњу грађана и предузећа. Исто тако треба хитно комплетирати инситуционално законску регулативу и правно-судске процедуре које ће гарантовати ефикасну реализацију инструмената и форми обезбјеђења измирења преузетих обавеза и уопште финансијске дисциплине свих субјеката, учесника у економском животу.

Најзад треба поменути велики значај оснивања нових банака које би пратиле одређене секторе (микропредузећа) који немају приступ формалним изворима кредита.

4. Фискална политика

Престанком рата је престала потреба за финансирањем ратних расхода, те је тиме донекле створен простор за нормалније финансирање државног буџета и одређене промјене структуре расхода. Потребе јавних расхода су и даље изузетно високе јер су производња и запосленост још увијек, на изузетно ниском нивоу, а потребе, посебно у социјалном домену, велике. Привреда у друштвеном, а сада државном сектору, још увијек практично не ради. То се не може надокнадити прикупљањем прихода из неформалног сектора (сиве економије), који је све раширенији, јер овај сектор успјешно избјегава опорезивање. Разлог за то је и врло слаба оспособљеност пореске администрације да појача прикупљање пореза из неформалног сектора привреде.

Основна карактеристика политике јавних прихода и јавних расхода у 1997. години је континуиран несразмјер потреба које се морају финансирати из јавних прихода са једне стране, те истовремена немогућност да се ти приходи обезбиједи у потребном обиму из реалних извора, с друге стране. Због тога се формира и значајан обим фискалног дефицита у виду неизмирених бројних обавеза (плате, пензије итд.). Немогућност вођења властите монетарно-кредитне политике истовремено онемогућава и коришћење кредита Народне банке, односно примарне емисије за финансирање назначених дефицита. Због тога се дефицити покривају финансирањем од стране самих корисника буџетских средстава. Јавна потрошња у Републици Српској је из већ врло добро познатих разлога веома ригидна. Поред редовних потреба финансирања јавне потрошње, ту је и терет финансирања значајног дијела заједничке потрошње и посебно социјалне функције државе која је у постратним условима изузетно увећана. Због тога је тешко очекивати да држава на себе преузме неке друге функције осим искључиво фискалне и, у недовољној мери, социјалне функције. С обзиром на врло

низак ниво привредне активности, те огромно присуство сиве економије јавна потрошња је, природно, врло висока. Истина то се не може тачно процијенити због неадекватног исказивања друштвеног производа као и због непотпуног исказивања свих јавних расхода. Процјене говоре да у јавну потрошњу иде преко 50% друштвеног производа а неке мање оптимистичке процјене говоре да то достиже чак и ниво од 90% друштвеног производа.

Код јавних расхода не постоји адекватна контрола реализације буџета. Присутни су значајни токови јавних средстава који се одвијају изван буџета. Буџет се у правилу пројектује на знатно вишем нивоу од онога који ће се у пракси моћи и заиста реализовати. Због тога је реализација јавних расхода у одређеној мјери спонтана, односно зависна од динамике притицања прихода па се одређене намјене финансирају у складу са текућим приоритетима. То значи да структура буџетских расхода није унапријед чврсто формирана, већ се она формира током извршења буџета.

Због ратних услова и минимализовања општег нивоа производње успостављена је веома деформисана и неприкладна структура јавних прихода, односно државног буџета. Кључни извори прихода су царине, порез на промет, акцизе на увоз различитих производа и извоз обле и резане грађе, те ванредни порески облици - порез за војску, порез за обнову и развој као паушални облик опорезивања наших грађана на привременом раду у иностранству. Приходи од пореза који имају значајно учешће у развијеним земљама (порез на доходак грађана, порез на имовину, порез на добит корпорацију) у Републици Српској су, из разумљивих разлога, занемарљиви. Порез на додату вриједност не постоји и његово увођење се не може временски опредијелити. Приходи за финансирање заједничких потреба углавном се обезбјеђују на основу наплате доприноса на плате. Обим бруто плата у односу на нето исплаћене зараде говори о њиховом изузетно високом оптерећењу. Највећи обим свих јавних прихода се остварује, управо, на основу пореза и доприноса на плате, односно зараде. Имајући уз то, у виду и оптерећеност одређеним пореским давањима, као и уведеним посебним приходима који су изнуђени потребама повећане јавне потрошње са паралелном стагнацијом већ ионако минимализованих привредних токова, јасно је да се ради о веома високом општем фискалном оптерећењу оних који измирују пореске обавезе.

У структури јавних прихода доминирају посредни порези, односно порез на промет који у укупно оствареним приходима учествује са 37,7%. Следећи приход по значају су остали јавни приходи гдје су највећим дијелом лоциране царине. Ови приходи чине 17,9% укупно остварених јавних прихода. Директни порези и даље имају ниско учешће у укупним изворима прихода. У односу на 1996. годину ситуација је у том погледу нешто поправљена јер је обим пореза од пољопривреде 2,5 пута повећан, пореза на имовину преко 10 пута. Остали јавни приходи (царине) су повећани 4 пута, а посебан порез за безбједност жељезничког саобраћаја скоро 6 пута.

Систем јавних прихода Републике Српске испољава обиљежја која су врло карактеристична за земље са неразвијеним економским и финансијским структурама. На то указује прије свега систем са доминантним учешћем посредних пореза, а врло малим учешћем директних пореза. Доминација директних пореза (на доходак, имовину, ренте) је карактеристична за развијене и разумејене економске и финансијске системе. Већина директних пореза у Републици Српској подложна је различитим изузецима, олакшицама, одбицима итд. Одређена унапређења су остварена укидањем паушалних опорезивања приватних предузетника. Царине у нашем финансијском систему немају заштитни карактер као што је то случај у развијеним земљама већ претежно фискални карактер, односно примарно служе као инструменат намицања неопходних финансијских средстава за буџетску потрошњу.

Ратни услови и нерегуларности у постратним условима привређивања погодовали су високом степену пореске евазије односно избјегавања плаћања пореских обавеза. Према извјештају финансијске полиције Републике Српске у првом полугодишту 1997. извршене су 1482 контроле при чему су у 95% случајева утврђене неправилности. Укупни неплаћени јавни приходи за првих 6 мјесеци 1997. године, по налазима ових контрола, износе 37% од укупно наплаћених јавних прихода у цијелој 1997. години. Истина, финансијска полиција је до краја првог полугодишта успјела да наплати и по основу компензације пореских обавеза са потраживањима из буџета оствари проценат наплативости јавних прихода са 51,5%.¹

За 1997. годину је утврђен буџет Републике у износу од 1.487 милиона динара који је изворним приходима требао бити покривен са 78% а остатак путем кредита Народне банке. Јасно је да је буџет био планиран на изузетно високом нивоу, тачније економски нереалном нивоу, поготово када се има у виду да Народна банка није имала практичне могућности да одобри било какав значајнији кредит буџету. За првих 6 мјесеци 1997. године буџет је извршен са 374,8 милиона динара, за тај период. Од шта је само 51% од планираног тих средстава у истом периоду је за оживљавање производње усмјерено 2,7 милиона динара, а за ванпривреду 1,5 милиона динара. Кроз допунска средства Фонду здравствене заштите је усмјерено 100.000 динара. Предузећима која су током рата ангажовала своја средства за финансирање оружаних снага, а која су имала неизмирене обавезе према буџету, извршена је

1 Узроке слабе наплативости утврђених пореских обавеза сама финансијска полиција тумачи кроз следеће: неефикасан и непримењив механизам и поступак принудне наплате јавних прихода, негативан утицај могућности компензације пореских обавеза са буџетом, потпуно неспровођење санкција за неплаћање пореских обавеза држави због чега их привредни субјекти и појединци сматрају необавезујућим, и најзад, невођење пословних књига и несачињавање књиговодственог биланса се не сматра кривичним дјелом (Информација о раду финансијске полиције Републике Српске за прво полугодиште 1997. године, Финансијска полиција, Српско Сарајево, јули, 1997.)

компензација у износу од 102,7 милиона динара. Од укупно искомпензираног износа на Електропривреду се односи 22%.

Прије доношења буџета за 1998. годину Влада је донијела одлуку о привременом финансирању Републике Српске за период јануар-март 1998. године (Службени гласник Републике Српске, 36/1997). Према овој одлуци средства за привремено финансирање су утврђена на нивоу од 286,8 милиона динара (од тога 273,9 милиона динара за утврђене намјене, а 2,8 милиона за сталну буџетску резерву и 10 милиона за текућу буџетску резерву). Овакав привремени план буџета је очигледно реалнији у односу на претходни буџет за 1997. годину јер потенцијално рачуна са око 1096 милиона динара буџетских средстава за 1998. годину. То је прије свега резултат спознаје да преамбициозни буџети немају реалну основу да се исфинансирају изворним приходима као и потребе да се јавни расходи сведу на рационалнију меру.

Највећа расходна ставка у овом привременом буџету су расходи за одбрану и безбједност (26%), затим за борачку и инвалидску заштиту (16%), средстава за посебне намјене (9,5%), плате радника органа управе (9,3%) основно образовање (7,3%). Ови расходи чине скоро 70% укупних буџетских расхода.

У домену јавне потрошње као приоритетан задатак се намеће потреба преиспитивања политике јавних расхода и њиховог свођења у оквире који се реално могу исфинансирати. Међутим, потребе јавних расхода су и даље изузетно високе јер су производња и запосленост још увијек на врло ниском нивоу а потребе, посебно у социјалном домену, изузетно велике. Због тога се порески систем мора у знатно већој мјери прилагодити потребама прикупљања већег волумена средстава, али тако да не дестимулише производњу и запошљавање. Одређена олакшања су се већ осјетила са ослобађањем од ратних пореза. За постизање брзих резултата нужно је проширити пореске изворе, али уз истовремено осавремењавање и ефикасније организовање пореске администрације као једног од кључних услова да се постигну одређени резултати на порасту државних прихода.

Пошто нема примарне емисије, јавни дефицит се не може финансирати из примарне емисије, штампањем новца. Алтернативне могућности су задуживање у иностранству и узимање домаћих кредита од приватног сектора. Приходе је могуће повећати и на основу смањења девизних резерви, али у случају Републике Српске и БиХ само теоретски, јер њихово формирање је директно везано за позајмљивање у иностранству. Најзад јавни приходи се могу повећати и на основу приватизације државне имовине.

Оба начина покривања буџетских односно јавних дефицита путем задуживања у иностранству и земљи, имају бројне недостатке (Linn F.J. Gray. W.C., 1988, str.2). Приликом задуживања у иностранству то су могући раст девизног курса и повећање дефицита платног биланса, повећање терета сервисирања иностраног дуга, а код домаћег задуживања раст каматних стопа и "crowd out" ефекти на приватне инвестиције.

За узимање домаћих кредита не постоји никакав простор. Позајмљивање у иностранству за покривање јавног дефицита је једино могуће,

али оно ће утицати на монетарно-кредитну политику и реализоваће се у оквиру аранжмана Монетарног одбора. Најзад и капацитети задуживања Републике Српске нису посебно велики. Инострани зајмови ће се примарно користити за покретање производње. Толерисање и финансирање дефицита јавних расхода у актуелним околностима не може битије допринијети креирању тражње и покретању производње.

Концепт монетарног система на нивоу Републике Српске, као и фискалне политике, не оставља могућност за вођење развојне и стабилизационе политике од стране Централне банке нити путем политике јавних прихода и расхода. Покретање производње и запошљавања, односно укупан развој ће се према овом концепту искључиво ослањати на инострану финансијску и техничку помоћ. Све ће то бити ослоњено на дуготрајно врло ниске зараде запослених и подршку домаће пољопривредне производње, умјерене јавне расходе и административу контролу цијена одређених роба. (Mencinger J., 1996, str.6.).

5. Мјере за ефикасније фискалну политику

Како се прелази са једноставних пореза којима се опорезује промет, на софистицираније облике обухватног пореза на доходак, како је примјењено од стране ИМФ-а, фискални капацитет земаља је све већи. (Tait A.A, 1990, str.33.). У последњих 20 година Фонд је генерално савјетовао потпуно интегрисане глобализоване порезе на доходак, унификацију царинских тарифа са елиминисањем изузетака, затим шире, јединствене стопе пореза на промет. Посебно се охрабривало усмјеравање на јако опорезивање алкохола, дувана, аутомобила, нафте и аутомобилских дијелова. У вези са расходима савјети су углавном оријентисани на смањивање јавних набавки прије него ли повећање пореза, јер је то под директнијом контролом владе и лакши је надзор. То претпоставља повећање буџетске контроле, чему је Фонд посвећивао посебну пажњу.

Највећи дио расхода се односи на плате у јавном сектору и најбољи начин да се унаприједи економска ефикасност је да се побољша ефикасност јавних служби. То значи мање запослених (смањен обим и повећање ефикасности) и плате конкурентне приватном сектору, што је боља варијанта него више запослених, а ниже плате.

У сектору услуга здравства (болничко лијечење), високог образовања и других јавних услуга (електрична енергија, вода, градски превоз), предлаже се из више разлога увођење различитих партиципација и сношења пуних трошкова. То на примјер треба да спријечи субвенционисање богатих слојева који су и највећи корисници најскупљих јавних услуга. Субвенције би се односиле само на најсиромашније слојеве.

У основи земљама у развоју се сугерише пет основних, општих начина на основу којих се могу унаприједити фискалне перформансе и уопште реформисати систем јавних финансија. Ради се о прихватању опрезне буџетске политике, смањењу трошкова повећања јавних прихода, о повећању ефикасности и ефеката јавних расхода, јачању аутономије

и обрачуна код децентрализованих јавних тијела и о успостављању конзистентности између политике јавних финансија и циљева смањења сиромаштва. Те мјере су дале позитивне ефекте у већем броју земаља у развоју.

У домену текуће фискалне политике на подручју Републике Српске постоји могућност примјене одређених мјера које би у кратком року могле донекле поправити стање у домену финансирања јавних прихода и расхода. Мјере се могу сврстати у четири категорије. То су побољшање основне функције појединих облика јавних прихода, јачање финансијске дисциплине у домену фискалне политике, смањење јавне потрошње и питања везана за пореску реформу.

Не постоји могућност да би се постигли значајнији ефекти на основу пореза на добит предузећа. Овај облик ће добити значај ако би се приватизовала предузећа чиме би добили циљну функцију максимизације добити. Са синдикатима се мора уговорати износ бруто плате како би се промјене нивоа пореза и доприноса на плате одразиле само на нето плату, а не на трошкове послодавца. Било би потребно преиспитати скалу пореских олакшица које треба временски и грански свести на дјелатности које су производно оријентисане.

Порез на доходак грађана требало би да је већ добио синтетички израз са новим Законом о опорезивању укупног прихода грађана.

Порезе на промет производа треба повећати, посебно на производе који по својој природи нису егзистенцијални. То се може постићи враћањем значајнијег дијела промета у легалне токове, односно реализацијом програма легализације сиве економије. У порезу на промет услуга, би требало преиспитати листу ослобађења (порески третман осигурања, ренти, камата, банкарских провизија, услуга које пуњају установе и сл.)

У круг јавних прихода треба укључити приходе од бројних парафискалитета и нефискалних прихода (приходе од давања у закуп и продаје државне имовине, трансформација друштвене својине, партиципације, накнаде итд.)

У домену Финансијске дисциплине нужно је спровести стриктну контролу наплате пореза и доприноса на плате, како би се истовремено исплаћивале плате и порези и доприноси.

Треба спровести контролу уплата наплаћеног пореза на промет приликом продаје производа у тачно законом прописаним роковима.

Испитати проблем паушалаца и њихов број свести на адекватан са пореско-техничког становишта.

Награђивање запослених на пословима контроле јавних прихода (финансијска полиција) би морало бити адекватније, односно стимулативније. Плате запосленим у Републичкој управи прихода би морале бити редовне. Запослени у тим службама би стално подизали ниво својих стручних и професионалних знања.

Да би се постигли одређени резултати, битно је проширити пореске изворе, али уз истовремено осавремењавање и ефикасније организовање пореске администрације као једног од кључних услова да се постигну одређени резултати на порасту државних прихода.

У домену смањивања јавне потрошње треба имати у виду чињеницу да је највећи дио јавне потрошње веома ригидан, односно врло се тешко може смањити пошто ту доминирају лични расходи (плате и друге врсте личних примања) и да је везан за виталне и осјетљиве функције државе. У апсолутном изразу јавна потрошња није велика, али су врло слабе економске могућности државе (друштвени производ). До смањивања јавне потрошње могло би се доћи њеним држањем на истом нивоу уз истовремено повећање друштвеног производа.

Међутим, сигурно је да постоји простор за смањивање, односно елиминисање одређених буџетских расхода који морају бити под контролом

Врло је значајно извршити одређену рационализацију у овом домену и увођење тржишних параметара свугдје гдје је то могуће (партиципације, накнаде, што реалније одређивање цијена итд.) То се односи на образовање, здравство, културу и систем јавних предузећа.

Рedefинисање и трансформисање система здравственог и пензионог осигурања и његово приближавање шемама које су присутне у тржишним привредама, било би веома пожељно.

Заокруживање пореске реформе значи да се истраје на примјени синтетичког опорезивања дохотка грађана, увођења пореза на додатну вриједност.

РЕЗИМЕ

У презентованом раду су анализирани кључне чињенице у вези са имплементацијом система Монетарног одбора у Републици Српској. Том приликом је направљен осврт на могуће консеквенце увођења таквог система на економију Републике Српске и могућности њене постратне обнове. Кључни закључак при томе је да се не могу очекивати значајнији позитивни утицаји овог новчаног система у правцу бржег опоравка привреде. Коментарисани су и односи са СР Југославијом, односно учешће Републике Српске у југословенском монетарном систему које такођер у цјелини не доноси значајније предности Републици Српској, већ изискује чак и одређене трошкове (инфлаторни порез чије ефекте Република Српска не може користити). Посебан предмет разматрања је фискална политика Републике Српске односно проблеми остварења буџетских прихода и немогућност финансирања огромних потреба јавних расхода. Скроман инструментаријум пореских облика и структура јавних прихода, евазија пореза, неефикасност пореске администрације су кључна обиљежја фискалног система и политике у Републици Српској. На крају, у циљу унапређења фискалне економије Српске презентоване су одређене сугестије и мјере чијом би се примјеном ситуација у овом сегменту политике могла знатније поправити.

ЛИТЕРАТУРА

1. ДимитријевићБ., "Монетарна реформа и стабилизација, Финансије, 5-6, Београд, 1996.
2. Gray W.C., Linn J., Improving Public Finance for Development, Finance and Development, September, 1988.
3. Mencinger J., Macroeconomic Policies for A Devasted Country Workshop on Reconstruction, Reform and Economic Management in Bosnia and Herzegovina, Vienna, 8-9 October, 1996.
4. Nariai O. History of the Modern Japanese Economy, Foreign Press Center, Tokyo, 1987.
5. Савић В., Јавне финансије у земљама у развоју, Институт за међународну политику и привреду, Београд, 1966.
6. Службени гласник Републике Српске, 36/1997
7. Tait A. A., IMF Advice on Fiscal Policy, Finance and Development, March.1990.
8. Tomas R., Issues Regarding Implementation of a Monetary System in Bosnia and Herzegovina in Accordance with the Dayton Agreement, Workshop on Reconstruction, Reform and Economic Management in Bosnia and Herzegovina, UNDP, Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Vienna, 8-9 October, 1996.

БИЗНИС ПЛАН

(ПРИСТУП КРЕИРАЊУ И РЕАЛИЗАЦИЈИ ПОСЛОВНИХ ИДЕЈА)

1. ЗАШТО ЈЕ ПОТРЕБАН БИЗНИС ПЛАН?

Свака људска активност која претендује да буде успјешна и да оствари унапријед дефинисани, очекивани и жељени исход или резултат, захтијева осмишљен и плански приступ који има за циљ да координира средства, вријеме и укупне напоре ради остварења тог резултата. Предузетништво, схваћено као процес креирања и развоја бизниса, односно претварања пословне идеје у бизнис, је ван сваке сумње, типичан примјер људске дјелатности која захтијева управо такав приступ. Реализација предузетничког процеса подразумијева мобилизацију и употребу знања, материјалних и финансијских средстава током одређеног времена и на конкретној локацији, и истовремено је у веома комплексним интеракционим везама са окружењем. За успјех таквог процеса од пресудне важности је плански приступ који се конкретизује израдом бизнис плана. Поред тога, предузетништво је увијек усмјерено у будућност, а она је увијек неизвјесна и не може се са сигурношћу предвидјети. Реализација конкретне пословне идеје у таквим околностима стога мора почивати на планском приступу који инкорпорира предвиђање и одговарајуће правце пословних активности, зависно од остварења предвиђених претпоставки.¹

Бизнис план се уобичајено дефинише као операционализација, односно разрада и конкретизација (маркетиншка, производно-технолошка, организационо-кадровска, локациона и финансијска) и валоризација бизнис идеје, која је прошла претходни груби тест и оцијењена као повољна за реализацију. При томе је бизнис идеја свака пословна идеја која се односи, било на нови пословни подухват новог или постојећег предузетника (нови бизнис), било на нове програме, производе (услуге) и погоне у оквиру постојећег бизниса, односно реконструкцију или модернизацију постојећег бизниса. Бизнис план је специфичан шематски план за отпочињање новог или ширење већ постојећег бизниса, чија израда подразумијева реализацију одређених

1 Бројна и богата литература из ове области сугерише формализацију различитог броја тих корака, од неколико основних, до више десетина, са циљем да се предузетницима олакша посао и пружи јметодолошка и стручна помоћ на изради БП и тиме повећа његов квалитет и поузданост.

зацију одређених фаза - корака активности (action step). Он је својеврсна путна мапа (roadmap) и водич предузетнику за успјех у намјераваном бизнису. Истовремено бизнис план је средство комуникације са потенцијалним партнерима и финансијерима, које треба да предузетника представи као озбиљног пословног човјека који тачно зна шта хоће и може, тако да се може рећи да бизнис план представља својеврсну улазницу за бизнис.¹

Овако схваћен бизнис план би требало да "пратити" сваку озбиљну пословну идеју и претходити њеној реализацији јер је он дио предузетничког процеса (процеса увођења бизнис идеје у живот) и има за циљ да расвијетли све битне аспекте разматраног бизниса, његове добре и лоше стране, очекиване ефекте и ризик њиховог остварења, како би се минимизирао укупни пословни ризик уласка у тај посао. На бази урађеног бизнис плана предузетник доноси одлуку о (не) уласку у бизнис, а потенцијални партнери и други финансијери о (не) учешћу у реализацији, односно подршци датом бизнису. Стога он мора бити урађен квалитетно и имати што је могуће већи степен поузданости полазних поставки, процјена, прогноза и финансијских прорачуна, како би и коначна пословна одлука била оптимална у датим околностима са аспекта свих учесника у валоризацији разматране бизнис идеје. Израда бизнис плана омогућава да се потенцијалне грешке праве на папиру,² а не у животу и истовремено навикава и присиљава предузетника да унапријед спозна, истражи и процијени све, или готово све аспекте намјераваног бизниса како би га оптимално димензионирао тј. прилагодио окружењу и у максимално могућој мјери спријечио непријатна изненађења. Она су, истина, увијек могућа, те се по правилу бизнис план, а посебно његова стратешка одређења, раде у више варијанти (уобичајени назив у литератури је "План Б").

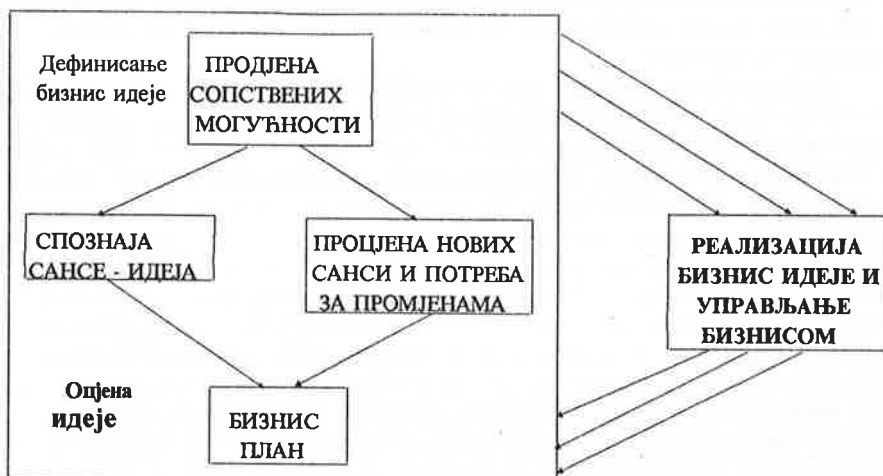
Поред образложене улоге и значаја бизнис плана у процесу припреме бизниса, његове валоризације и доношењу одлуке о његовом прихватању или одбацивању, бизнис план је истовремено и менаџерски алат, односно средство управљања, праћења и контроле бизниса који се реализује. Израда бизнис плана подразумијева апликацију одређене стандардне методологије која у великој мјери, а посебно у сфери финансијских елемената и валоризације, користи уобичајене рачуноводствене стандарде и принципе, тако да се може користити и као репер за праћење и контролу остварења будућих резултата бизниса и правовремено предузимање корективних акција (из "Плана Б" или евентуално других), како би се остварили очекивани, односно пројектовани резултати и показатељи бизниса на бази чије валоризације је и донесена одлука о уласку у дати бизнис.

1 J.D. Ryan, L.A.Eckert, R.J.Ray: Small Business - an Entrepreneur's Plan, Harcourt Brace Jovanovich, Publishers, San Diego New York Chicago Austin Washington D.C. London Sydney Tokyo Toronto, 1990.

2 С. Пауновић: Зашто је важно имати квалитетан бизнис план: боље грешке на папиру, него на тржишту; Београд, ЕЕЦ, број 1.1995., стр.36-37.

Суштину предузетничког процеса и мјесто и улога бизнис плана у том процесу илуструје слиједећи шематски приказ:¹

КОНЦЕПЦИЈСКА ФАЗА ПРЕДУЗЕТНИЧКОГ ПРОЦЕСА



Да би се постигао успјех у предузетничком подухвату, потребно је процијенити његову реалност и усклађеност са општим привредним токовима, односно кретањима. Предузетницима се по правилу жури, они желе да се што прије "укључе у игру", да "зграбе" сваку шансу, да "приграбе" купце за своје производе или услуге. Међутим, прије него што уђу на тржиште које је својеврсна арена, они треба да истраже и упознају свој циљни производни сегмент (грану-делатност). При томе су важни одговори на слиједећа питања: Који су актуелни трендови у производњи и потрошњи? Да ли је конкуренција већ превелика? Шта вас може "охладити"? Који послови сегмент ће бити успјешан током наредних пет година? Ако је одабрани циљни сегмент пропулзиван данас, да ли ће то остати и током разматраног будућег периода? итд.

Практичне сугестије које могу помоћи приликом избора вашег бизниса би могле бити слиједеће:

- Погледајте напријед (у будућност) прије него се одлучите да уђете у одређени бизнис;
- Користите технику brainstorming ("олуја мозга") са породицом и пријатељима;

¹ С.Пауновић: Предузетништво - од бизнис идеје до реализације, Универзитет "Браћа Караџић", Београд, 1996, стр.71.

- Интервјуишите ваше потенцијалне купце и изучавајте тржиште;
- Прелистајте привредне журнале и часописе;
- Погледајте на збивања у пословном окружењу на нови начин да бисте спознали властите шансе.

У трагању за најбољим пословним подухватом који ће вам се исплатити, који ће вас учинити богатим или познатим, или задовољити неку другу вашу личну жељу, очигледно је да морате сами наћи одговоре на читав низ питања. Најбољи бизнис је онај у коме уживате, а да при томе и зарађујете. Први кораци уласка у нови бизнис морају бити добро припремљени и осмишљени, али и сви слиједећи, јер је то претпоставка успјеха. Ето одговора на питање зашто је потребан бизнис план.

2. ПЛАНИРАЊЕ У РЕАЛНОМ СВИЈЕТУ ПРЕДУЗЕТНИКА:

МОДЕЛ 77 КОРАКА АКТИВНОСТИ ПРЕДУЗЕТНИКА

Планирање у реалном свијету предузетника и предузетништва подразумева систематичан приступ креирању бизниса, његовом ширењу, модернизацији или реконструкцији са циљем избора и спровођења оптималног "сценарија" или концепта за дати бизнис у датим и очекиваним околностима и окружењу. Спровођење оваквог концепта пословног планирања подразумева врло комплексне активности које се морају одвијати по одређеним фазама - корацима.

Њихов крајњи резултат је формализовани документ - бизнис план који представља разраду и конкретизацију свих битних аспеката датог бизниса, од његове тржишне заснованости до финансијске оправданости, а који су пресудни за његов успјех. Методолошки приступ изради бизнис плана је у основи исти без обзира да ли се ради о новом бизнису или проширењу и модернизацији постојећег. Битна разлика је у томе што је у случају проширења постојећег бизниса предузетник на бази дотадашњег искуства већ информисан о неким аспектима које у случају новог бизниса тек мора да истражује прије него што предузме било које друге активности.

У литератури и пракси се сугерише формализација различитог броја фаза - корака активности (action step) - у току, односно процесу израде бизнис плана. Они се у основи могу свести на слиједећих шест основних корака:¹

1. Евидентирање проблема на тржишту,
2. Идентификовање одговарајућих пословних шанси,

¹ Harper S.C.: The McGraw-Hill Guide to Starting Your Own Business, McGraw-Hill Ince., New York, 1991. наведено према S.Paunović, isto, стр.90

3. Утврђивање потребних ресурса за реализацију одређене пословне идеје,

4. Пројектовање финансијске димензије,

5. Рангирање појединих пословних идеја на бази личних преференција, финансијске исплативости и нивоа ризика,

6. Избор пословне идеје која се детаљно операционализује у бизнис плану, прије доношења коначне одлуке о њеној реализацији.

Иако се суштина процеса пословног, односно предузетничког планирања може сагледати и из презентованих синтетизованих шест корака активности, определијели смо се за приказ тзв. модела 77 корака активности.¹ Овај модел подразумијева цјеловит и детаљан приступ чију примјену препоручују његови аутори као помоћ и водич предузетнику у процесу избора и уласка у мали бизнис. Модел чине слиједећих 77, односно 78 корака активности груписаних у шеснаест релативно заокружених цјелина:

I УЛАЗАК У МАЛИ БИЗНИС

1. Процијените сигурност вашег посла.

2. Испутајте будућност вашег посла "цртањем" будућег кола (future wheel)²

3. Формулишите (користећи технику - brainstorming) три нове идеје о бизнису коришћењем „socooping„ тренда.

4. Процијените ваше интересовање и способности.

5. Процијените ваше успјехе-достигнућа.

6. Организујте-систематизујте ваше информације.

7. Направите преглед успјеха ваших личних пријатеља.

8. Направите попис ваших личних вјештина.

9. Истражујте прилике на тржишту користећи приступ "нењ ецес - нови поглед"³.

II "ВЕЛИКА СЛИКА": ТРЕНДОВИ ВАШЕГ МАЛОГ БИЗНИСА

10. Посматрајте прошлост и анализирајте тржиште на бази информација из прошлости.

11. Дефинишите ваш бизнис и тестирајте ту вашу дефиницију.

12. Истражите: Шта је ново? Шта је у тренду? Шта "пролази"?

1 J.D. Ryan, L.A.Eckert, R.J.Ray: Small Business - an Entrepreneur's Plan, Harcourt Brace Jovanovich, Publishers, San Diego New York Chicago Austin Washington D.C.London Sydney Tokyo Toronto, 1990.

2 Специфична техника процјене будућих аспеката бизниса.

3 "New eyes" смо превели као нови поглед, а то практично значи пажљиво посматрање и истраживање са циљем да се уоче и спознају и они аспекти предмета посматрања/истраживања који до сада због различитих разлога једноставно нису примјенивани.

13. Процијените животни стил - потребе и навике ваших потенцијалних циљних купаца или потрошача.

14. Позабавите се сегментацијом и *сеп/јаз* анализом.¹

15. Упознајте функционисање-тајну куповних картица.

III МАРКЕТИНГ АСПЕКТ ВАШЕГ БИЗНИСА ("снага" маркетинга)

16. Формулишите ваше пословне циљеве.

17. Истражујте грану-дјелатност (*industry*) којој припадате.

18. Идентификујте три или четири сегмента који највише обећавају (са аспекта ваших производа или услуга).

19. Наведите проблеме које треба ријешити.

20. Пронађите-понудите рјешења (користећи технику *браинсторминг*).

21. Повежите могућа рјешења са вашим циљевима.

22. Смањите-сузите *геп* (*јаз*) да бисте открили ваше циљне купце/потрошаче.

23. Тестирајте-испробајте ефекте одређивања цијена.

IV ПРОФИЛИРАЊЕ (тражење-циљних купаца) ПОТРОШАЧА

24. Примиијените "нови поглед" на часописе (привредне журнале).

25. Истражујте специфичне часописе и журнале.

26. Тражите циљне купце и покушајте идентификовати велике купце у вашој грани.

27. Интервјуишите потенцијалне циљне купце-потрошаче.

V ИСТРАЖИВАЊЕ (УПОЗНАВАЊЕ) КОНКУРЕНЦИЈЕ

28. Тражите своју позицију на тржишту.

29. Поставите се у позицију купца и направите конкурентску тест матрицу²

30. Систематизујте базу података о конкурентима.

31. Формулишите план за "разоружавање" ваших конкурената.

VI ПРОМОЦИЈА: ПОВЕЗИВАЊА СА КУПЦИМА-ПОТРОШАЧИМА

32. Конципирајте успјешну промоцију вашег бизниса (користећи технику *brainstorming*).

33. Одредите цијену сваке активности вашег промоционог пакета.

1 *Gap* у овом контексту представља дио тржишта чије потребе нису познате/истражене.

2 *Competitor test matrix* - је мрежа односно табелани/графички приказ који пружа јасну слику о обиму продаје, предностима и недостацима конкурената.

34. Систематизујте ваше податке и информације о купцима-потрошачима.

35. Изградите вашу мрежу (network)¹

VII ЛОКАЦИЈА

36. Одредите најбољу (100% - оптималну, идеалну) локацију за ваш бизнис.

37. Вреднујте одабрану локацију примјеном "новог приступа".

38. Затражите и користите помоћ експерата у избору локације.

VIII ИЗМЕНАЋЕЊА СУ ИПАК НЕИЗБЈЕЖНА

39. Припремите ваш "План Б" ("резервни" план).

40. Одредите/прорачунајте цијену вашег бизниса.

41. Урадите ваш финансијски прорачун (финансијски план).

42. Прорачунајте шта и колико можете постићи ако се не определилите за разматрану варијанту.

IX ФИНАНСИЈСКЕ И РАЧУНОВОДСТВЕНЕ ПРОЈЕКЦИЈЕ

43. Заборавите тешкоће и гледајте у будућност.

44. Пројектујте приходе вашег бизниса.

45. Процијените приходе током очекиваног животног вијека вашег бизниса као његову динамичку слику.

46. Процијените cash flow (токове готовине) вашег бизниса.

X ДАЉА РАЗРАДА-ПРОВЕРА БИЗНИСА

47. Припремите писмо намјере (letter of inquiry)

48. Истражујте ваш бизнис "споља" (из угла спољних интереса)

49. Истражујте ваш бизнис "изнутра" (из вашег угла)

50. Сагледајте негативне стране вашег бизниса.

XI ТРАГАЊЕ ЗА НОВЦЕМ (Shaking the money tree,)

51. Пројектујте новчане токове за ваш бизнис.

52. Успоставите контакте (спријатељите се) са банкарима.

53. Направите прорачун продаје.

¹ Network - мисли се на повезивање свих особа и пословних удружења (неформално или формално) које вам може бити од помоћи у промоцији вашег бизниса односно повезивању са купцима ваших производа или услуга, а самим тим и успјешном вођењу вашег бизниса (чланови породице, пријатељи, пооперанти, људи који се баве истим или сличним пословима, професионална удружења и агенције).

54. Контактирајте са вашим кредиторима.

XII ЗАКОНСКИ АСПЕКТИ БИЗНИСА

55. Посавјетујте се са адвокатом.

56. Оцијените корпоративни облик бизниса.

XIII ФОРМИРАЊЕ УСПЈЕШНОГ-ПОБЈЕДНИЧКОГ ТИМА

57. Рангирајте ваше пријатеље и обавезе.

58. Формирајте ваш идеални тим (користећи технику браинсторминг).

59. Повежите ваше конкуренте и купце у успјешан тим.

60. Користите ваше кадровске ресурсе за формирање вашег тима

XIV ПРЕДУЗЕТНИЧКА СРЕДСТВА-АЛАТИ

61. Направите преглед средстава која вам могу послужити у креирању вашег бизниса.

62. Идентификујте ваше проблеме и задатке.

63. Провјерите могућности коришћења компјутера у вашем бизнису.

XV КУПОВИНА ФРАНШИЗЕ (КАО МОГУЋНОСТ УЛАСКА У БИЗНИС)

64. Истражите франшизинг систем (као потенцијану могућност уласка у бизнис) интервјуисањем даваоца и примаоца-купца франшизе.

65. Посјетите франшизинг презентације и изложбе.

XVI ПИСАЊЕ И ИЗВРШЕЊЕ ПЛАНА

66. Напишите "затворено писмо" (cover letter)¹ за ваш план.

67. Напишите резиме вашег плана.

68. Опишите ваше производе или услуге.

69. Опишите тржиште и циљне купце-потрошаче.

70. Опишите главне конкуренте.

71. Представите вашу маркетинг стратегију.

72. Представите локацију вашег бизниса.

73. Представите ваш менаџерски тим.

74. Представите ваше запослене-кадрове.

¹ Cover letter - представља прилагођени увод, односно прво представљање и препоруку вашег бизниса.

75. Пројектујте приходе и биланс успеха вашег бизниса.
76. Пројектујте cash flow (токове готовине) вашег бизниса.
77. Пројектујте биланс стања вашег бизниса
78. Направите ПЕРТ¹ план и радите по њему².

3. НАМЈЕНА И СВРХА БИЗНИС ПЛАНА

У развијеним тржишним економијама се бизнис плану, односно његовој изради и имплементацији, придаје веома велики значај и у теорији и у пракси. Последњих година је публиковано на десетине књига посвећених различитим аспектима проблематике бизнис плана. Захваљујући таквом приступу бизнису о домену теорије и све већем интересовању предузетника да кроз израду бизнис плана тестирају своје бизнис идеје и "припреме терен" за њихову реализацију, коришћење бизнис плана као предузетничког "водича за акцију" и предузетникове "путне мапе" је постало готово општеприхваћен концепт и модел креирања, развоја и управљања бизнисом. Па ипак, још увијек се сусрећу и супротна мишљења - да предузетнику не треба план, поготово не формализовани бизнис план чија израда захтијева доста времена и знања.

Као аргумент за овакав приступ се наводе не тако малобројни примјери успјешних предузетника и без примјене бизнис плана (понекад се у пословном свијету каже да ономе ко има "жицу" за бизнис не треба никакав план). Надаље се истиче да су предузетници по природи атипични људи (предузетник је у одређеној мјери и авантуриста), те је тешко очекивати да писање бизнис плана буде њихова преокупација. Поред тога, знања о планирању - поступку и техници израде плана - стечена у школи или на студију по правилу не омогућавају практичну израду бизнис плана.

3.1. Бизнис планови и предузетников мисаони сет

Предузетници су примарно оријентисани на акцију. Највећи дио њихових напора и времена је усмјерен на производњу и маркетинг (њихов основни мото је направити добар производ-услугу и продати их тако да њихови купци буду задовољни). Стога се сусрећу мишљења да предузетник нема времена да "дангуби" пушући бизнис план. Присталице таквих схватања кажу да је предузетнику мјесто на тржишту, а не за столом или пред рачунаром у "испуњавању укрштенице ријечи и бројева" о властитом бизнису. Предузетник има много важнијих посло-

-
- 1 ПЕРТ је акроним за уобичајену технику управљања временом и трошковима сложених пројеката, који има за циљ да оптимизира извођење великог броја активности током времена и обезбједи максимизирање финансијских резултата.
 - 2 Овај корак (action step) се већ односи на реализацију бизниса, те је стога презентирани модел назван "модел 77 корака". Овај корак (action step) се већ односи на реализацију бизниса, те је стога презентирани модел назван "модел 77 корака".

ва да би трошио вријеме на израду бизнис плана јер је то за њега чист губитак његовог драгоцијеног времена. Њему план није потребан јер он и онако све има у глави.

Насупрот таквим схватањима, велики број предузетника и експерата за предузетништво, област бизнис планирања и мали бизнис истичу да је бизнис план незаобилазно и веома корисно средство у креирању, ширењу и управљању бизнисом, које на одређени начин одражава предузетников мисаони сет. Они, чини се с правом истичу, да ако предузетник, односно особа која жели да започне властити "мали" бизнис не може самостално или уз помоћ најближих сарадника направити бизнис план (бар у његовој најједноставнијој форми) - да је тај предузетник "у невољи" и да је исход намјераваног бизниса под великим знаком питања, односно да би најбоље било одустати.¹ Најбољи начин да предузетник савлада негативни приступ бизнис плану је да се он прихвати као његов стварни водич за акцију и његова путна мапа кроз тржишне и финансијске лавиринте који га неминовно очекују током реализације одређене бизнис идеје. Бизнис план то заиста и јесте јер омогућава спознају и реалну процјену добрих и лоших страна намјераваног пословног подухвата. Истовремено бизнис план је и менаџерски инструментаријум који обезбјеђује координацију укупних менаџерских напора, укупних бизнис активности на дефинисању и реализацији циљева бизниса (тржишних, финансијских и др.), избор и спровођење стратегије, процјену потребних ресурса и њихову оптималну алокацију у датим условима. Темељито, стручно и одговорно припремљен бизнис план је заиста шематски план, путна мапа и водич предузетнику за пословне акције и ефикасну алокацију ресурса са којима улази у реализацију бизниса.

Уколико је у реализацији разматране бизнис идеје предвиђено и потребно и екстерно финансирање (дио новца из спољних извора), бизнис план је незамјењиво средство презентације и комуникације са потенцијалним финансијерима. На бази бизнис плана предузетник се легитимише у финансијском, али и у пословном окружењу у најширем смислу ријечи (у односу на потенцијалне купце, добављаче и кооперанте), тако да се с правом може рећи да је његов бизнис план својеврсна улазница у свијет бизниса. У прилог става и опредјељења да је бизнис план неминовност, потреба и вишеструка корист за предузетника (и истовремено контра аргумент противницима оваквог приступа) је неспорна чињеница да је он средство препознавања и валоризације пословних приоритета, а да је његово писање велико и поучно искуство за предузетника које помаже у изоштравању његових аналитичких способности и откривању не само добрих страна (предности) него и слабости и потенцијалних проблема намјераваног бизниса. Успјех израде бизнис плана је позитивна одлука о уласку у реализацију

1 Hal B. Pickle, Royce L. Abrahamson: Small Business Management, John Wiley & Sons, New York, Chichester, Brisbane, Toronto, Singapore, Fifth Edition, 1990.

одређене пословне идеје, али исто тако, па и више од тога, одлука о одустајању од неке друге идеје уколико су истраживања и елаборација свих релевантних информација показала да је то, са аспекта предузетника, његових циљева, ресурса и захтијеваних резултата (профита, времена поврата, тржишта и др.)-лош пословни подухват. Коначно, бизнис план је, захваљујући методологији израде, и ефикасан инструмент контроле реализације бизниса јер су могуће компарације остварења са пројекцијама датим у бизнис плану.

3.2. Намјена - корисници бизнис плана

Коришћење бизнис плана у практичне сврхе варира зависно од потреба корисника. Тако на примјер, бизнис план власника-менадера мале фирме који он припрема сам, за своју употребу, не мора бити строго формализован документ. Он је најчешће "груба биљешка" - приказ и пројекција бизниса на свега неколико страна, без уобичајене форме или кратак запис похрањен у његовом рачунару, али је и у том облику и обиму бизнис план (ако се у строго формалном смислу уопште може тако и назвати) довољан водич за акцију, чиме он испуњава своју сврху.

Насупрот томе, бизнис план који се припрема са циљем и намјером да заинтересује и обезбиједи учешће и екстерних партнера - инвеститора, дионичара, банака и других кредитора, државне агенције за мали бизнис и др. - мора бити формализован документ, са препознатљивом структуром урађен по прописаној и усвојеној методологији. Бизнис планови припремљени за неког од поменутих екстерних корисника ће такође бити различити по својој структури и обухватности, зависно од њихових специфичних захтјева. Према томе, кључна детерминанта при изради конкретног бизнис плана, поред природе и карактера саме пословне идеје која се елаборира, јесте његова намјена. Бизнис план је увијек намијењен одређеним корисницима којима је стварно потребан, а то су прије свега:

- сами предузетници или власници предузећа којима бизнис план пружа основне смјернице и "путоказ" за покретање, финансирање, организовање, вођење, развој и контролу предузетничког подухвата;

- потенцијални дионичари и партнери који из бизнис плана сазнају да ли, зашто и колико им се исплати улагати баш у тај конкретан предузетнички пројекат;

- банкар и други финансијери којима бизнис план служи као подлога за процјену (а) исплативости разматраног предузетничког подухвата, (б) његовог ризика и (в) предузетничког кредибилитета и укупног бонитета предузетника-лица која траже новац-капитал на зајам;

- предузетници којима је бизнис план референца за преговоре са будућим купцима, добављачима, дистрибутерима и подуговарачима-кооперантима у сврху успостављања дугорочних пословних веза и склапања уговора;

- предузетници и власници јер је бизнис план референтна слика пословног и финансијског угледа њихове фирме код потенцијалних

партнера за заједничка улагања, разне облике удруживања средстава и друге облике ширења и диверзификације производа и услуга;

- консултанти и консултантске фирме и агенције приликом њиховог конкретног ангажовања у пружању консултантских и других услуга датој фирми и

- државни органи (агенције, фондови и др.) којима бизнис план пружа потребне информације о предузетнику и његовом бизнису на бази којих се одлучује о пружању одређене помоћи (финансијска средства, пореске олакшице и др.) и склапању одговарајућих пословних аранжмана.

Потребе наведених корисника су специфичне, тако да би бизнис план рађен искључиво за неког од њих, имао одређене специфичности у погледу структуре и степена обухватности. Међутим, пошто је правило да бизнис план у највећем броју случајева служи за различите намјене и потребе већег броја "корисника", то је рационално да се он ради тако да може задовољити све те потребе.

Стога се он најчешће ради као формализовани документ са одређеном обавезном структуром на бази аплицирања опште прихваћене методологије.

4. ФОРМАЛИЗОВАНИ БИЗНИС ПЛАН

Бизнис план је у било којој својој варијанти (скраћеној или потпуној) резултат процеса предузетничког планирања, односно приступа креирању и ширењу бизниса. С обзиром да је тај процес, као резултат и потреба настојања теорије и праксе предузетништва, као и захтјева аплицираних научних дисциплина и њихових методологија, у великој мјери формализован, то је и бизнис план по правилу и у највећем броју случајева формализовани документ. Поред тога, захтјев за формализованом структуром бизнис плана детерминисан је и његовом намјеном и задацима који се пред њега постављају. Бизнис план није само предузетников водич за акцију у креирању новог или ширењу постојећег бизниса, него истовремено и средство комуницирања са пословним окружењем, а нарочито са потенцијалним партнерима, банкама и другим финансијерима. Стога он мора бити сачињен по стандардној методологији која ће обезбиједити уобичајену и стандардну структуру сваког бизнис плана, која пружа тржишну, локациону и финансијску валоризацију бизнис идеје, како би се она могла компарирати са алтернативним пословним подухватима или другим могућностима пласирања расположивог капитала, знања и времена. Таква структура бизнис плана је основ и објективна подлога за одлучивање предузетника који га припрема и других заинтересованих партнера-дали у дати бизнис ући или не.

Уобичајено је да се прва верзија бизнис плана ради у форми прединвестиционе студије (feasibility study) и то за сваку иоле озбиљну бизнис идеју, а да се за идеје које на такав начин буду позитивно валоризоване раде детаљни бизнис планови који се сусрећу и под називом инвестициони или изведбени пројекти. Методологија израде

и једног, и другог документа је у основи иста, поготово у сегменту тржишне и финансијске валоризације, док је разлика у дубини извршених истраживања и степену обухватности односно детаљизације.

Основни елементи цјеловитог бизнис плана

Бизнис план је инструмент операционализације, односно разраде и конкретизације (тржишне, производно-технолошке, организационе, локационе и финансијске) и валоризације бизнис идеје који треба да пружи одговор на читав низ питања како би се у максимално могућој мјери смањио ризик прије уласка у бизнис, односно донијела одговарајућа пословна одлука. Основна питања на која би бизнис план требало да одговори, без обзира на његову формалну структуру, јесте слиједећа:

- Који је бизнис у питању (шта је предмет предузетничког подухвата), ко су његови аутори и носиоци?

- Које су тржишне и друге компаративне предности датог бизниса (производа-услуга)?

- Које су реално процијењене могућности пласмана разматраног производа-услуга на циљном тржишту?

- Који су материјални инпути неопходни за реализацију разматраног бизниса (земљиште, простор-објекти, опрема, сировине и репроматеријали, енергија и др.)?

- Колико радника бизнис ангажује (укупно и структура)?

- Гдје ће бизнис/програм бити лоциран (захтјеви и карактеристике макро и микро локације)?

- Какав је утицај реализације бизниса на животну средину и какве мјере заштите су потребне?

- Колико је времена потребно за активирање бизниса (активизацијски период), односно када се очекују први резултати?

- Који су критични параметри програма и потенцијални ризици и како их држати под контролом?

- Које су основне специфичности маркетинг стратегије (истраживање и праћење тржишта, развој производа-услуге, политика цијена, дистрибуција и промоција)?

- Колика иницијална финансијска средства су потребна и из којих извора их прибавити?

- Какви и колики финансијски резултати се могу очекивати током најмање првих пет година економског вијека програма (периода "експлоатације" односно реализације разматраног бизниса)?

- Какви су уобичајени показатељи ефикасности инвестирања - реализације датог бизниса?

У литератури и пракси се сусрећу различити приступи у погледу систематизације основних елемената цјеловитог бизнис плана, зависно од тога које од њих поједини аутори-предузетници третирају као засебне цјелине. Сходно томе, поједини аутори наводе између десет и петнаест основних елемената или дијелова бизнис плана. Без обзира коју од понуђених систематизација прихватимо и аплицирамо у изради конкретног бизнис плана, оне ће, уз претпоставку обучености и стручности аутора бизнис плана, дати задовољавајући резултат и обух-

ватити све релевантне аспекте реализације бизнис идеје (будућег бизниса) - преко уводних напомена, резимеа, релевантних података о бизнису, предузетнику и менаџерском тиму, организацији, тржишту и маркетинг стратегији, производњи-технологији, изводљивости, ризику, финансијским резултатима и показатељима. Структура бизнис плана није, дакле, обавезна и непромјењива, а детерминисана је:

- приступом појединог аутора;
- намјеном бизнис плана (корисницима);
- подручјем дјелатности на коју се разматрана бизнис идеја односи;
- техничко-технолошким карактеристикама производа-услуга који су предмет елаборираног бизниса;
- специфичностима тржишта предметних производа-услуга;
- временским периодом који бизнис план третира;
- нивоом преферираних циљева (стратегијски, тактички, оперативни);
- величином бизниса;
- укљученошћу екстерних партнера и финансијера и др.

Између низа могућих систематизација основне сруктуре бизнис плана одредили смо се да презетирамо структуру која у највећој мјери одговара уобичајеној структури инвестиционих програма и прединвестиционих студија код нас (прописаној "Заједничком методологијом за оцјењивање друштвене и економске оправданости инвестиција и ефикасности инвестирања" - Сл. лист СФРЈ, 50/87), јер методологија израде бизнис плана у великој мјери, а нарочито у сфери финансијских елемената и финансијске валоризације подсећа, односно користи елементе уобичајене методологије за израду и оцјену инвестиционих пројеката.

У складу са таквим приступом основни елементи бизнис плана би могли бити:¹

1. УВОД
2. РЕЗИМЕ БП
3. ОПИС БИЗНИСА
4. АНАЛИЗА ГРАНЕ/ДЈЕЛАТНОСТИ
5. ПРОИЗВОДНИ ПЛАН
6. МАРКЕТИНГ ПЛАН
7. ОРГАНИЗАЦИОНИ ПЛАН
8. ОЦЈЕНА РИЗИКА
9. ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН
10. АНЕКС

Поред наведених основних елемената бизнис план, као и сваки други формални документ који претендује да привуче пажњу "читалаца" и да им омогући брзо проналажење оних дијелова који их посебно

1 Према С. Пауновић: Предузетништво - од бизнис идеје до реализације, Универзитет "Браћа Караџић", Београд, 1996, стр.130.-132.

интересују, пожељно је да на самом почетку има нумерисани садржај. Прије тога, наравно, долази насловна страна, чијој креацији, такође, треба посветити потребу пажњу, како би се обезбиједила прегледност и визуелни ефекат уз навођење свих релевантних података (ознака - наслов БИЗНИС ПЛАН, назив плана/предмет елаборације, назив и адреса фирме/"инвеститора", име оснивача/власника фирме, име аутора, датум израде, број примјерака, коме је намијењен дати примјерак, ознаку повјерљивости и сл.).

Сваки од наведених десет основних елемената цјеловитог, односно интегралног бизнис плана требало, би да има слиједећу структуру:

1. УВОД

У уводу се обично дају основне напомене о разматраном бизнису и плану, које су својеврсна "лична крпа" фирме инвеститора и и "телеграфске" информације о бизнис идеји и њеној очекиваној реализацији. У уводу би, дакле, требало навести слиједеће податке:

А. Име и адреса фирме	Г. Иницијална улагања
Б. Име и адреса власника	Д. Повјерљивост ВП
В. Опис дјелатности фирме	

2. РЕЗИМЕ БП

Резиме бизнис плана садржи на три до четири стране кључне информације о његовим основним елементима - производно-услугном програму, тржишту продаје и набаве, капацитетима, улагањима, организационим аспектима и финансијским параметрима - на основу којих заинтересовани читалац одмах на почетку може стећи основну слику и информације о бизнису који дати бизнис план "уводи" на тржиште, односно у реални пословно-финансијски живот. Резиме бизнис плана би могао имати слиједећу структуру:

А. Фирма - инвеститор	Ђ. Потребни радници
Б. Програм - асортиман	Е. Ативизацијски период
В. Тржишни показатељи	Ж. Критични елементи
Г. Потребна улагања	З. Фин. показатељи
Д. Извори средстава	

3. ОПИС БИЗНИСА-БИЗНИС ИДЕЈЕ

Већ на самом почетку бизнис плана треба сажето описати бизнис идеју чија је операционализација и реализација предмет вашег бизнис плана, почевши од настанка и избора идеје, преко описа производа-услуге, простора, опреме, материјалних инпута, потребних радника-до ути-

цаја на животну средину.

Овај дио бизнис плана би могао имати слиједећу структуру:

А. Настанак бизнис идеје	Д. Простор и опрема
Б. Подобност предузетника	Ђ. Материјални инпути
В. Опис производа/услуге	Е. Радници/кадрови
Г. Локација	Ж. Заштита околине

4. АНАЛИЗА ГРАНЕ/ДЈЕЛАТНОСТИ

За успјех разматрног бизниса од пресуде важности је упознати и реално процијенити стање и трендове у грани-дјелатности (industry) у којој се планира реализација датог бизниса. Стога је неопходно у оквиру бизнис плана што је могуће детаљније и прецизније анализирати досадашња и процијенити будућа кретања, како би се спознале властите шансе и могућности на тржишту.

Овај дио бизнис плана би могао имати слиједећу структуру:

А. Досадашњи трендови	В. Сегментација тржишта
Б. Анализа конкуренције	Г. Прогнозе/пројекције

5. "ПРОИЗВОДНИ" ПЛАН

Зависно од тога да ли је предмет разматраног бизниса производња одређених производа или пружање услуга, у овом дијелу бизнис плана се описује производно-технолошки процес или процес припреме и пружање услуга, укључујући све релевантне аспекте (примијењена технологија, стандарди, нормативи, детаљна спецификација и захтјеви потребног простор и опреме, потребни материјални инпути - нормативи и извори снабдијевања и др.). Овај дио бизнис плана је најсличнији техничко-технолошком дијелу у уобичајеној структури инвестиционог програма. Овај дио бизнис плана би могао имати слиједећу структуру:

А. Технолошки процес	В. Потребни објекти
Б. Машине и опрема	Г. Материјални инпути

6. МАРКЕТИНГ ПЛАН

У складу са општеприхваћеним и потврђеним значајем маркетинга као пословне филозофије и концепта за успјех било ког бизниса, сматра се да маркетинг план представља "срце" бизнис план. Од успјешности маркетинг плана зависи да ли ће се пројектовани производи-услуге реализовати на тржишту у процијењеним количинама и цијенама и донијети ишчекиване приходе. Маркетинг план обезбјеђује успјех ваших производа-услуга на тржишту и тиме директно детерми-

нише профитабилност вашег бизниса Ваљаност овог дијела бизнис плана је од пресудне важности јер ако се планирани производи-услуге не продају на тржишту, цијели труд и улагања су били узалудни. Таква информација се добија а постериори, али се на њену (не) повољност утиче читавим низом а приорних маркетиншких активности Овај дио бизнис плана би могао имати слиједећу структуру:

А. План праћења и истраживања тржишта	Д. План промоције; - оглашавање, - унапређење продаје, - лична продајна промоција, - публицитет, - однос са јавношћу, - дизајн, амбалажа, - сервис, гаранције и др.
Б. План развоја производа/услуге	
В. Политика цијена	
Г. План дистрибуције (набава, продаја, физичка дистрибуција)	

7. ОРГАНИЗАЦИОНИ ПЛАН

Овај дио бизнис плана елаборира организационо-управљачке аспекте разматраног бизниса - власништво (текуће ипотенцијално), организациону структуру и менаџмент.

Организациони план би могао имати слиједећу структуру:

А. Организационо - правни облик/статус бизниса	Г. Структура и задаци менаџерског тима
Б. Партнери/главни дионичари	Д. Задаци и одговорност осталог особља
В. Овлашћења - права власника/дионичара	

8. (ПР)ОЦЈЕНА РИЗИКА

Реализација бизнис идеје, елаборирана у бизнис плану, пројектује се и очекује у будућем периоду. Иако се она темељи на извршеним истраживањима и прикупљеним бројним информацијама, ипак је пројектовано остварење увијек под знаком питања услед дејства низа унутрашњих и спољашњих фактора који могу условити другачија кретања од процијењених. Према томе, реализација бизнис идеје је суочена са бројним ризицима као што су на примјер:

- непредвиђене промјене законских прописа,
- непредвиђена приврдна кретања у земљи и пад животног стандарда становништва,
- непредвиђени поремећаји на домаћем и свјетском тржишту,
- проблеми у продаји (квалитет, рокови, цијене и др.),
- проблеми у набавци материјалних инпута,
- непредвиђени раст трошкова производње (цијене коштања),
- снижење цијена конкурентских производа/услуга,

- финансијски проблеми (кашњење у плаћањима, неликвидност и др.),

- олазак кључних кадрова и др.

Стога је у бизнис плану неопходно процијенити све предвидиве критичне параметре и процијенити њихов одраз на реализацију бизниса и његове ефекте. Такође, је неопходно припремити план превладавања проблема у реализацији бизнис плана, укључујући и могућност примјене "Плана Б".

Овај дио бизнис плана би могао имати слиједећу структуру:

А. Процјена екстерних фактора/ризика	Б. Процјена интерних фактора/ризика
--------------------------------------	-------------------------------------

9. ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН

Обично се каже да је маркетинг план "срце" бизнис плана јер указује и доказује тржишну оправданост реализације одређене бизнис идеје и основу за процјену, односно пројекцију очекиваних прихода будућег бизниса. То је речено математичким рјечником "потребан" али не и "довољан" услов за валоризацију и рангирање неке бизнис идеје и доношење одлуке о њеном прихватању и реализацији.¹ За такву одлуку је неопходно сагледавање, односно финансијски прорачун и валоризација исплативости и рентабилности улагања у реализацију те пословне идеје, посебно у компарацији са другим расположивим идејама које равноправно конкуришу за, по правилу, ограничени капитал. То се постиже израдом финансијског дијела бизнис плана, за који се стога с правом каже да представља његов "крвоток".

ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН има за циљ да:

1. све прорачуне и квантификације из осталих дијелова интегралног БП квантифицира и преведе на вриједносни израз, уколико то није већ учињено у тим дијеловима, а уколико јесте да их систематизује и стави у функцију финансијске валоризације оправданости реализације одређене бизнис идеје,

2. да прорачуна и пројектује очекиване ефекте реализације планиране бизнис идеје,

3. да на основу уобичајених методологија валоризује очекиване ефекте и коректно рангира разматрану бизнис идеју, посматрану саму за себе и у односу на друге бизнис идеје (бизнис планове) и омогући доношење објективне и оптималне пословно-финансијске одлуке.

Цјеловити финансијски план обухвата:

¹ Многе оригиналне предузетничке идеје нису никада реализоване, иако су биле тржишно интересантне, због финансијских разлога, било да су њихови прорачунати финансијски показатељи били лоши односно нерпихватљиви, било да нису пронађена потребна финансијска средства јер финансијски дио бизнис плана није испунио своју сврху - да анимира потенцијалне финансијере.

1. уобичајену финансијску анализу инвеститора (носиоца реализације бизнис идеје или бизнис плана), прије реализације разматраног бизнис плана, ради сагледавања његове финансијске снаге и инвестиционе и развојне способности и истовремено стварања једне од основа за компарацију очекиваних ефеката и резултата инвестирања.¹

2. прорачун и рекапитулација потребних улагања у циљу реализације разматране бизнис идеје (улагања у основна и обртна средства и друге намјене),

3. пројекцију очекиваног укупног прихода и његову распојелу,

4. обрачун трошкова пословања укључујући и трошкове енергије, амортизацију и др.

5. пројекцију биланса успјеха,

6. пројекцију биланса стања,

7. пројекције токова средстава (економског и финансијског - cash flow),

8. валоризацију очекиваних ефеката инвестирања односно реализације бизнис идеје примјеном стандардних метода оцјене оправдано-сти инвестирања,

9. анализу сензибилитета-осјетљивости инвестирања,

10. коначну финансијску оцјену.

Према томе, финансијски план би могао имати слиједећу структуру:

А. Финансијска анализа (оцјена бонитета инвеститора - предузетника)	Б. Пројекција биланса стања (за најмање 5 година)
Б. Потребна улагања (структура, износи, динамика)	Е. Оцјена очекиваних ефеката реализације БП; - статички показатељи (добит по раднику, продуктивност, акумулативност, репродуктивна способност, ликвидност и др.), - динамички показатељи период повратка, нето садашња вриједност, интерна стопа рентабилност, индекс профитабилности, - анализа ризика/осјетљивости
В. Извори финансирања (структура, износи, динамика)	
Г. Пројекција биланса успјеха (обрачун добити/губитка за најмање 5 година)	
Д. Токови пројекта (економски ток, финансијски ток - cashflow за најмање 5 година)	

Очигледно је да је су израду овог дијела интегралног бизнис плана потребна специфична експертска знања из области финансија, те је изради финансијског плана неопходна помоћ стручњака или одгова-

1 У литератури се обично овај дио не систематизује као саставни дио финансијског плана, али смо се определили за овакав приступ јер се ради о врло важним информацијама о инвеститору-предузетнику, уколико је он већ присутан у пословном свијету, а које су кључна референца да потенцијални екстерни суфинансијери прихвате и подрже његов бизнис план и њега као партнера. Поред тога, за већ егзистирајући бизнис-фирму то је важна подлога за компарацију очекиваних ефеката новог бизниса.

рајућа знања из те области морају имати предузетник или аутори цјеловитог бизнис плана.

10. АНЕКС

У овом дијелу интегралног бизнис плана се прилажу различити писани материјали који су коришћени током његове израде чије би навођење и шира интерпретација у самом плану била на уштрб његове прегледности и концизности и превише замарала "читаоце" бизнис плана. У анексу се обично налазе:

- детаљнији описи производа-услуга који су предмет бизниса,
- различити нацрти, скице, шеме и сл.,
- подаци о предузетнику, инвеститору, менаџерском тиму,
- подаци о истраживању тржишта (примарни и секундарни),
- закључени (пред) уговори (са добављачима, купцима, кооперантима и др.),
- цјеновници, каталози, проспекти и сл.,
- извештаји о оцјени и провјери бизнис плана, оцјени бонитета предузетника-инвеститора итд.

Прилог: Могућа листа питања - водич за припрему и израду појединих елемената односно дијелова БП:¹

АНАЛИЗА ГРАНЕ-ДЈЕЛАТНОСТИ

1. Колики је обим продаје гране у задњих пет година?
2. Какве су шансе за будући раст и развој гране?
3. Колико нових фирми је ушло у грану у задње три године?
4. Који нови производи су скоро лансирани у овој грани?
5. Ко су најважнији конкуренти?
6. Како "потући" постојећу конкуренцију?
7. Које су добре и лоше стране конкуренције?
8. Какав је профил потрошача ваших производа?

ОПИС БИЗНИСА

1. Дефинисање производног програма (производи и услуге)?
2. Гдје ће бизнис бити лоциран?
3. Да ли је зграда нова? Стара? Да ли је потребна реконструкција? (колики су трошкови?)
4. Да ли је објект закупљен или је у власништву?
5. Да ли је локација објекта задовољавајућа?
6. Какав профил запослених је потребан за функционисање бизниса?
7. Каква и која опрема је потребна?
8. Да ли ће опрема бити купљена или закупљена?

1 Према С. Пануновић, наведено дјело, стр.133-137.

9. Каква су расположива менаџерска искуства?
10. Основни подаци о предузетнику и менаџерском тиму (образовни ниво, старост, интересовање)?
11. Који су разлози за улазак у бизнис?

ПРОИЗВОДНИ ПЛАН

1. Да ли се комплетан производни процес обавља самостално, или је сконцентрисан само на поједине његове дијелове, кроз производно-техничку сарадњу са другим произвођачима?
2. Ко су остали субконтрактори-подуговорачи?
3. Зашто баш они?
4. Које су главне карактеристике производног процеса?
5. Која опрема је потребна за отпочињање производње?
6. Које сировине су потребне у производном процесу?
7. Ко су главни добављачи опреме и сировина (дати и цијене)?
8. Колики су трошкови производње производа?
9. Колике су будуће потребе за инвестицијама у опему?

МАРКЕТИНГ ПЛАН

1. Ко су потрошачи вашег производа, гдје су лоцирани, колко купују и од кога? (зашто?)
2. Како је спроведена и организована промоција и реклама, и који приступ је био најефикаснији?
3. Колике су цијене на тржишту и да ли су подложне чистим промјенама?
4. Који канали дистрибуције се највише користе и како они функционишу?
5. Ко су ваши конкуренти, гдје су лоцирани, које су њихове компаративне предности и недостаци?
6. Који су крајњи циљеви фирме у наредној години и у наредних пет година?
7. Компаративне предности и компаративни недостаци вашег бизниса?
8. Да ли је ваш производ конкурентан? Који су фактори конкурентности?

ОРГАНИЗАЦИОНИ ПЛАН

1. Какав је облик власништва у фирми?
2. Ако је у питању партнерски однос, навести ко су партнери и који су услови уговора?
3. Ако је у питању корпоративни обик организације, навести главне акционаре и колико је њихово учешће у укупној својини?
4. Ко су чланови управног одбора (имена, адресе)?
5. Ко посједује контролну функцију?
6. Какве су карактеристике (образовне, искуство у бизнису, досадашњи успјеси у бизнису) сваког члана менаџерског тима?
7. Какава је улога и одговорност сваког члана менаџерског тима?
8. Шема макро организације фирме?

9. Микро организација појединих пословних функција (маркетинг, производња и инжењеринг, И и Р)?

ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН

1. Колики је износ добити у БУ прије и послије опорезивања у прве три године пословања?

2. Процјена обима продаје (набавке) и релевантних цијена готових производа, тј. инпут елемената као основних информација у БУ?

3. Када се (при ком обиму производње) прелази из зоне губитка у зону профита?

4. Каква је пројекција нето новчаног тока, тј. тока средстава, и да ли је могуће ликвидно пословање фирме?

5. Какве промјене настају у билансу стању након прве, друге и треће године пословања? Колико је увећан капитал фирме? Каква је структура извора средстава?

ПОЛИТИКА ЦИЈЕНА КАО ФАКТОР СТАБИЛНОСТИ ПОНУДЕ И ТРАЖЊЕ НА ТРЖИШТУ

Циљ овог рада је да укаже на могућу политику цијена, у условима тржишне привреде.

Основа те политике би се заснивала на сталном праћењу и анализи произвођачких и малопродајних цијена, како на домаћем тако и на страном тржишту. Основу би чинило и праћење платежне моћи становништва и стања снабдјевености тржишта робама и услугама. Захваљујући тим сазнањима могуће је политику цијена, у складу са другим политикама, усмјерити у правцу стабилности понуде и тражње, а тиме и повећању стандарда становништва. Активном политиком би се могло утицати на спречавање монополског понашања или онемогућавати стварање услова за монопол на тржишту подржавати и подстицати производњу стратешких производа и чинити напоре у стварању услова за слободно формирање цијена на тржишту. Обрађене су неке политике цијена које доприносе стабилности понуде, посебно у пољопривредној производњи, а које могу стабилизovati понуду и утицати на стабилности тражње преко праћења трошкова живота и плата запослених у Републици Српској у протеклом периоду.

Политика цијена као фактор стабилности понуде и тражње

Политика цијена примјерена тржишној привреди неријетко се схвата као политика слободног формирања цијена, односно препуштање законима понуде и тражње да сами уређују ниво цијена на тржишту. Слободно формирање цијена је могуће у свим условима гдје је могућа конкуренција на страни понуде и тражње. У тим условима долази до богатије понуде, односно нижег нивоа цијена и повећања куповне моћи, односно стандарда становништва у цјелини. Међутим, постоји дио понуде на тржишту који има или може имати монополски карактер. У тим условима, вођење политике слободног формирања цијена би довело до неоправданог повећања цијена, осиромашног обима и квалитета понуде, а то би био директан удар на стандард становништва, што би се манифестовало високим цијенама и мањим задовољавањем потреба. Управо у циљу спречавања сваког монополског понашања, односно услова који до њега могу довести (затворено тржиште, спречавање здраве конкуренције, фаворизовање појединих произвођача итд.), и води се активна политика цијена.

У условима тржишне привреде нужна је активнија улога државе на спречавању монополског понашања, што се чини политиком контроле цијена па и њиховог ограничавања. Посебну важност за политику цијена има њихово благовремено праћење и анализа. Суштина праћења нивоа и тенденције цијена се своди на праћење произвођачких цијена на домаћем тржишту, ближем окружењу и свијету.

Тако су на примјер:

Реалне цене у малопродаји Републике Српске - мај 1998, године износили:

1. Брашно тип "500" по кг	0,37 ДМ
2. Хљеб од брашна тип "500" (700 грама)	0,50 ДМ
3. Млијеко (3,2% м.м., литар)	0,75 ДМ
4. Шећер кг	1,50 ДМ
5. Уље (литар)	2,33 ДМ
6. Свињско месо по кг	6,67 ДМ
7. Јунеће месо по кг	7,63 ДМ
8. Кукуруз кг	0,21 ДМ
9. Станарина по м ²	0,06 - 0,1 ДМ
10. Вода за домаћинство по м ³	0,08 - 0,3 ДМ
11. МБ - 98 (литар)	1,05 ДМ
12. МБ - 86 (литар)	1,05 ДМ
13. Д - 2 (литар)	0,90 ДМ
14. Уреа по кг	0,38 ДМ
15. КАН по кг	0,32 ДМ
16. НПК по кг	0,40 ДМ

А цене у Републици Србији за мај 1998. године:

- брашно тип "850" по 1 кг	1,16 нов. дин.
- брашно тип "500" по 1 кг	1,62 нов. дин.
- мекиње по 1 кг	0,65 нов. дин.
- сточно брашно по 1 кг	0,95 нов. дин.
- хљеб тип "850" по 1 кг	2,80 нов. дин.
- хљеб тип "500" по 1 кг	2,80 нов. дин.
- спец.врсте хљеба	
-векна Т - "850" по кг	2,85 н. д.
-векна Т - "500" по кг	2,90 н. д.
-МБ - 86	5,70 н. д.
-МБ - 91	5,80 н. д.
-Д - 1	4,35 н. д.
-Д - 2	4,40 н. д.

Ове цене се увећавају за 1 динар за све врсте бензина (МБ-86, МБ-95, МБ-91, МБ-98 и безоловни)

Ове цене су административно одређене, дакле нису тржишне

ПРОСЕЧНА ОТКУПНА (ПРОИЗВОДНА) ЦЕНА У СРЈ ЗА 1990. ГОДИНУ ЈЕ ИЗНОСИЛА

Ред бр	Врста производа	Јединица мјере	Номинална цена у дин.	Реална цена у ДМ
1	пшени.браш. "500"	кг	5,36	0,77
2	хљеб од браш. "500"	кг	9,84	1,41
3	јунеће месо са костима	кг	53,54	7,65
4	свињско месо са костима	кг	66,42	9,49
5	јестиво уље	литар	17,32	2,47
6	кравље млијеко	литар	7,18	1,03
7	шећер кристал	кг	12,28	1,75
8	моторни бензин 86	литар	7,42	1,06
9	моторни бензин 98	литар	7,74	1,11
10	Д-2	литар	6,28	0,90

Извор: Статистички билтен Савезног завода за статистику, Београд 1990 године.

Док су цене пољопривредних производа у САД 1952 - 1993
(УСА за 100 кг)

	1952.	1993.
пшеница	7,7	12,0
кукуруз	6,0	10,0
кромпир	7,9	13,7
ш. репа	1,6	4,6
говеда за клање	53,6	160,1
свиње	39,2	99,7
млеко	11,0	28,4
соја	10,0	9,8
амонијум нитрат 33% Н	26,7	21,6
УРЕА 46% Н	18,4	22,8

Извор : FAO Production, vol, 19, Rome,

Циљ оввих праћења је сагледавање нивоа и тенденције цијена за поједине робе и услуге које су неопходне за вођење адекватне производне и извозно-увозне политике.

Поред праћења произвођачких цијена за одређене стратешке производе и услуге, редовно треба пратити како ниво, тако и тенденцију малопродајних цијена на домаћем тржишту.

Упоредо са праћењем нивоа и тенденције произвођачких и малопродајних цијена посебан значај има њихова анализа. Суштина анализе се своди код произвођачких цијена на компарацију домаће и стране понуде што може послужити за креирање адекватне политике домаће производње, као и увоза и извоза, што предузима обogaћивање домаће понуде и њено прилагођавање платежној моћи становништва. Анализа малопродајне цијене има за циљ да се сагледа њена структура и појединачни елементи те структуре. У првом реду треба истаћи да посебну пажњу треба обратити на висину и учешће у структури малопродајне цијене зависних трошкова набавке, висину трговачке марже, висину пореза, такса, акциза и других елемената који је одређују.

Та сазнања могу послужити за вођење примјерене пореске, царинске, увозно-извозне, и социјалне политике у земљи, а све у интересу усклађивања и обogaћивања домаће понуде и платежно способне тражње на тржишту.

Од свих стратешких производа који, мање или више, чине структуру домаће понуде посебан третман при формулисању ценовне политике треба дати основним пољопривредним производима, производима шумарства, електричне енергије, стамбено-комуналне привреде, поштанских услуга, неких врста саобраћаја и тако даље. Неки од наведених производа имају посебан значај за стабилност домаће понуде (пољопривредни производи), а неки имају или би могли имати монополски карактер (остале набројене дјелатности). Имајући у виду те чињенице потребно је у овим областима и у условима тржишне привреде водити поред осталих политика и активнију политику цијена.

Примера ради, у производњи електричне енергије су нужне претпоставке стабилности производње и цијене. Производња електричне енергије подразумијева стабилност потрошње, а потрошња је одређена платежном моћи становништва и осталих потрошача. Цијена електричне енергије треба истовремено задовољити интерес и произвођача и потрошача. Ова производња подразумијева велика улагања капитала и средстава и она подразумијева сигурност у сваком погледу, а ову сигурност у извјесном смислу треба да гарантује држава преко вођења адекватне политике цијена електричне енергије.

Основни пољопривредни производи, а у првом реду храна имају велики значај за стабилност тржишта сваке земље. Земље које су зависне од увоза хране су суочене са великим ризиком и неизвијесношћу у погледу стабилности домаће понуде и стандарда становништва у цјелини. Такође је нестабилан и значајан дио индустрије у тој земљи који је нужно ослоњен на пољопривредну производњу.

Није сувишно и овде напоменути неке специфичности пољопривредне производње. Њена зависност од природних услова, а поред

осталог дужина трајања репродукционог циклуса због карактера саме производње подразумијева велика ангажована средства, која захтијевају високе камате. Производња је сезонског карактера што подразумијева већу понуду у одређеним периодима, што утиче на смањење цијене, која може пасти и испод цијене коштања. У случајевима слабе понуде, а добро се зна да је еластичност тражње за овим производима ниска, може довести до енормно високих цијена ових производа и до редуковања потреба становништва на најнужније потребе, пошто је куповна моћ становништва ограничена њиховом платежном моћи која је ниска. Сви ови, а и други разлози стратешког значаја (јер се пољопривредна производња може појавити и као оружје), намећу обавезу да се поред осталих политика и политиком цијена утиче на стабилност ове производње, и њених цијена. Стабилност понуде и цијена пољопривредних производа има значај како за саме произвођаче тако и за потрошаче. Стабилна и прихватљива цијена произвођачима омогућава сигурност производње и обезбјеђује одређену добит, а потрошачима добар избор производа и прихватљиву цијену која је у складу са њиховом платежном моћи. Политика цијена која се иначе води у овој области се своди на одређивање највиших (максималних цијена) и најнижх (заштитних цијена).

Систем и облици цијена у Европској заједници.

Основни облици цијена су:

- 1) индикативна (оријентациона) цијена.
- 2) интервентна (минимална) цијена.
- 3) праг (гранична) цијена.

Код одређивања минималних (интервентних) цијена води се рачуна о циљевима заједничке пољопривредне политике, а посебно се води рачуна:

- а) о одржавању стандарда (доходка) произвођача,
- б) о стабилности производње, и
- в) о платежној моћи потрошача.

За Европу се одређују интервентне (минималне) цијене за интервенти центар:

Ормес (Француска) - то се сматра најсуфцитарнија зона заједнице и ове цијене важе за све житарице у заједници.

Индикативне (оријентационе) цијене се одређују за Дуисбург (немачка) као референтни центар који је најдефцитарнији центар за све житарице (формира се тако што се интервентним цијенама додају тржишни елементи и елементи репрезентативних транспортних трошкова између Ормеса и Дуисбурга).

Улога државе у регулисању цијена на тржишту

Када је у питању пољопривредна производња, а посебно основни стратешки производи, ту је улога државе у вођењу активне политике цијена незаобилазна.

На цијене поред понуде и тражње значајно утиче и држава својим мјерама. Те мјере могу бити подстицајне за произвођаче ако се уведе премије и регреси, односно ако се за те намјене обезбиједи средства у буџету државе. Међутим, мјере државе могу бити подстицајне и за потрошаче када се цијене одређених производа држе на nižем нивоу од стварних, односно када се њима подстигне куповна моћ потрошача. Држава, дакле може да својим мјерама у подручју цијена подстиче и производњу и потрошњу и доводи до стабилности тржишта и цијена.

Ако се ограничава цијена за произвођача, а цијене инпута се формирају слободно, (нпр. ограничена цијена пшенице, а слободно се формирају цијене вештачког ђубрива, нафте, семена, механизације), онда то произвођаче доводи у незавидан положај. Међутим, ако се цијене произвођача слободно формирају, онда су оне ограничене платежно способном тражњом. Тако на пример, ако потрошачи не могу купити робу по цијени коју нуди произвођач, онда је у слободном режиму он принуђен да снизи цијену. Међутим, ако производи робу чија је еластичност тражње мала или је једнака нули, онда ће он (произвођач) задржати високу цијену, а потрошач ће редукovati своје остале потребе да би ову робу купио. Регреси и премије подстичу произвођаче, као и извозне стимулације, да више производе и да више извозе.

Потрошачи ће купити робу која се нуди по нижој цијени и бољем квалитету. Са своје стране потрошач врши селекцију произвођача, они произвођачи ће опстати који задовољавају потребе потрошача. Ако се ова тенденција омогући, онда ће расти понуда јефтине и квалитетне робе, јачати конкуренција на страни понуде, а све утицати да потрошачи добију и јефтину и квалитетну робу. Ако се томе дода и премија, онда ће потражња бити још и већа, пошто се тиме и платежна моћ потрошача повећава.

Субвенције произвођачима се требају постепено смањивати, а средства за ове намјене усмјеравати у истраживања и јачања генетског потенцијала за пољопривредну производњу и за развој тржишта.

Политика регреса подразумијева регресирање инпута као што су сјемена, средства за заштиту биља, вештачка ђубрива, употреба механизације и Д-2 и МБ - 86, као ослобађање од царина при увозу ових материјала за потребе производње.

Мјере државе (по овој оријентацији) требају бити усмјерене према самом произвођачу односно мора постојати усклађивање мјера државе са циљем произвођача да оствари што већу добит. Према томе, пољопривредни произвођач мора унапријед да зна колику добит може очекивати од своје производње и да очекивана добит у пољопривреди буде у предности над другим дјелатностима или у најгорем случају на

нивоу просјека који се остварује у привреди. Међутим, ако се не располаже висином заштитне цијене за поједине производе или услуге у пољопривреди, онда нема ни стабилне производње, ни стабилног тржишта, нити се могу предузети мјере заштите тога тржишта, ни мјере унапређења производње. Заштите цијена треба проматрати као напоре државе да гарантује просту репродукцију (укупну цијену коштања) свим произвођачима за све произведене количине производа. Заштитна цијена је уједно и оријентациона цијена за остале цијене и мјере економске политике, она је тачка од које се полази. За њу се везује селективно кредитирање, интервентни откуп, увозна заштита, висина субвенција, цијене прерађевина, те паритет осталих производа.

Овако утврђена политика заштитних цијена треба да обезбиједи:

1. Стимулацију производа за повећање производње (повољне цијене и сигурност пословања).

2. Цијене су унапријед одређене и оне при куповини или продаји не могу бити промјењене без обзира на ниво понуде или тражње. (овде држава интервенише на високом нивоу).

3. Ове се цијене утврђују до средине септембра (прије почетка јесење сјетве) текуће године, а важи за наредну годину. Оне су индикатор за будућу производну оријентацију. Сваки произвођач је унапред упознат са цијеном.

Заштитне цијене обезбеђују:

- 1) дугорочни економски интерес произвођача
- 2) заштиту произвођача одређеном цијеном
- 3) служе за образовање цијена индустријско-прехрамбених производа (брашно, месо, млијеко, шећер, уље)
- 4) политику увоза - превелмани за увоз одређених производа (извозне стимулације).

Прати се 15 производа, што обухвата већи део укупне пољопривредне производње.

Заштитна цијена није плод односа понуде и тражње на датом тржишту, већ је то најнижа цијена која се гарантује произвођачу, без обзира на однос понуде и тражње и она се одређује унапријед као и мјере аграрне политике које ће је пратити, односно омогућити њено спровођење (остваривање те цијене у пракси). Заштитне цијене обезбеђују јединствено тржиште, доприносе повећању дохода у пољопривреди, доприносе стабилизацију тржишта и прилагођавају производе платежној моћи становништва.

Треба прибавити неопходне информације у циљу адекватног одређивања заштитне цијене, а те информације су:

1. како се кретао профит произвођача у протеклом периоду.
2. како су се кретали трошкови репроматеријала у пољопривреди у протеклом периоду.
3. каква је политика увоза и извоза.
4. колики је буџет за пољопривреду.
5. какве ће посљедице на остале цијене она имати.

6. које мјере предузети за поједине производе које би стабилизовало тржиште (увоз и извоз).

7. како се намјерава заштитити тржиште да се очува равнотежа (смањење производње, заштита потрошача, помоћ произвођачима).

8. обим производње који се штити.

9. принос по хектару који треба штитити од подручја до подручја (највиша и најнижа цијена),

10. обим резерви које ће бити потребне за интервенције.

11. смањење ове цијене за случај веће понуде (које мјере предузети).

12. просечни трошкови превоза.

13. заштитне цијене треба утврдити за регију са најбољим условима продаје и за регију са најбољим условима производње.

Мјере које се предузимају за случај поремећаја на тржишту су:

а) ако цијене достигну горњу границу те постане реална опасност да ће бити формиране изнад нивоа највиших цијена, онда се политиком увоза обогаћује домаћа понуда и цијене се стабилизују,

б) ако пак услед значајне понуде запријети опасност да цијене падну испод минималних, онда се активност води у основи у два правца.

Прво се по гарантованим цијенама откупљују понуђени тржишни вишкови који се делом користе за обавезне робне резерве земље и за друге потребе, а друга активност се усмјерава у изналажење могућности извоза одређених тржишних вишкова. Тако се и у случају повећане понуде активно утиче на стабилност тржишта и цијена и заштите произвођача. Стабилност тржишта и цијена ових производа подразумијева и обавезу оквирног планирања потреба за појединим производима као и могућностима домаће производње, па се на основу тих сазнања планирају извозно-увозни контингенти одређених пољопривредних производа. На основу сазнања о могућностима производње другим земљама, може се дефинисати и наша циљна производња коју треба штитити.

Тако:

У СР Југославији је просек по хектару:

1. кукуруз - 4,53 тоне по хектару,
2. пшеница - 3,95 тоне по хектару,
3. јечам - 2,82 тоне по хектару,
4. соја - 2,07 тоне по хектару,
5. кромпир - 8,66 тоне по хектару
6. ш.репа - 41,3 тоне по хектару,
7. сунцокрет - 2,09 тоне по хектару,

Просечни принос у Европи од 1981 - 1990 год.

1. кукуруз - 4,91 тона по хектару,
2. пшеница - 5,55 тоне по хектару,
3. јечам - 5,18 тона по хектару,
4. соја - 2,37 тона по хектару,
5. кромпир - 34,6 тона по хектару,

6. сунцокрет - 1,97 тона по хектару,

7. ш. репа - 55,7 тона по хектару,

Приноси ратарских култура у СРЈ су у односу на приносе у Европи знатно нижи и достижу ниво од 71% европског приноса, у производњи пшенице. Стање је знатно теже у Републици Српској, где се принос креће од 2-3 тоне по хектару пшенице у просјеку, због уситњености посједа и скупих репроматеријала. Произвођачке цијене на тржишту РС су веће од нормалних (пшеница 0,30 ДМ по кг, кукуруз 0,25 ДМ по кг), те тако утичу на повећање цијена прерађевина од тих производа и врше притисак на малопродајне цијене, што све смањује конкурентску способност домаћих произвођача. Потребе за стратешким пољопривредним производима треба планирати и одредити принос који ће бити заштићен у циљу сигурности производње и снабдевања,

Сматрамо да су следећи приноси у Републици Српској објективно могући и као такве их треба штитити.

1. пшеници - 4,5 тона по хектару,

2. јечам - 4 тоне по хектару,

3. кукуруз - 5 тона по хектару,

4. сунцокрет - 2 тоне по хектару,

5. соја - 1,8 тона по хектару,

6. Ш. репа - 45 тона по хектару,

7. кромпир - 20 тона по хектару,

8. дуван - 2 тоне по хектару,

9. млијеко - (3,6 м.м.) 3000 литара по крави,

10. јунад која постижу 0.90 кг по хранидбеном дану.

У случају да домаћа производња има компаративне предности за извоз, активност треба усмјерити на извоз како би се арфимисала већа домаћа производња. Међутим, ако се у планираним величинама и оствареним уоче недостаци појединих роба онда се они обезбеђују политиком или увоза или додатним стимулацијама домаће производње.

Политика паритетних односа

Подстицање домаће производње се може вршити снабдевањем произвођача одређеним репроматеријалима по регресираним или по унапријед договореним цијенама на бази прихваћених паритетних односа. Значај паритетних односа је управо у томе што је на бази њих унапријед одређен однос у натуралној размијени између роба.* Произвођачи могу од Републичке дирекције за робне резерве по одређеном паритету добити, а за узврат предати одређене количине пољопривредних производа. На овај начин се обезбеђује стабилност производње и сигурност пласмана по одређеним паритетима. Паритетне односе такође треба утврдити до средине септембра текуће године за наредну годину.

Паритетни односи пшенице и неких инпута од 1960. до 1990. године (пшеница= 1,00) у СРЈ

назив произв.	паритет.					
	1960.	1970.	1975.	1980.	1985.	1990.
КАН 27%	0,55	0,55	0,57	0,65	0,59	0,57
УРЕА 46%	1,03	1,03	0,89	1,04	1,00	0,99
НПК 15:15:15	0,57	0,76	0,92	1,02	0,90	0,83
Д-2	1,27	1,24	1,73	2,25	1,97	1,63
МБ-86	1,93	1,97	2,48	3,04	2,92	2,37

Извор: Савезни завод за статистику, Годишњак за 1990. (прерачун аутора)

Паритети цена у Републици Српској у 1998. години:

1. пшеница	1,00
2. кукуруз	0,85
3. кромпир	1,25
4. ш.репа	0,25
5. говеда за клање	8,00
6. свиње	7-9,00
7. кокошја јаја	(нема података)
8. млијеко	(нема података)
9. соја	2,00,
10.КАН 27%Н	1,00,
11.УРЕА 46%Н	1,40

Извор: Службени гласник Републике Српске, број 20/98

Паритети цена у САД 1993. године

1. пшеница	100
2. кукуруз	84
3. кромпир	114
4. ш.репа	38
5. говеда за клање	1336
6. свиње	832
7. кокошја јаја	(нема података)
8. млијеко	(нема података)
9. соја	115 - 196
10. амонијум нитрат 33% Н	180
11. УРЕА 46%Н	190 *

Извор FAO, Produktion, vol. 19, Rome

Политика цијена и заштита стандарда становништва

Политика цијена има значаја и у заштити стандарда становништва, а та политика се води спречавањем монополског понашања и подизањем платежне моћи становништва, контролом цијена појединих производа и услуга значајних за стандард становништва.

Преглед кретања вриједности потрошачке корпе и трошкова живота у 1996. и 1997. години

Трошкови живота просечне четворочлане породице у Републици Српској за период од 01. 09. 1996. до 30. 09. 1996. године

ТРОШКОВИ ПО ГРАДОВИМА						
НАЗИВ	Бања Лука	Трабиње	Добој	Приједор	Пале	Бијељина
Трошкови исхране	618,40 48%	545,60 48%	553,00 47%	565,80 59%	545,00 53%	529,00 54%
Трошкови одј. и обуће	613,00 48%	543,40 48%	574,10 49%	354,00 37%	428,00 42%	406,00 42%
Трошкови ком. услуга	55,40 4%	38,40 3%	52,30 4%	38,90 4%	38,30 5%	52,40 4%
Укупно	1286,80 100%	1127,40 100%	1179,40 100%	958,70 100%	1025,40 100%	973,30 100%

Просјек за Републику Српску је 1091,83 динара

Вриједност потрошачке корпе за четворочлану породицу у Републици Српској за период од 01. 09. 1996. године до 30. 09. 1996. године

Вриједност потрошачке корпе по градовима							
ВРСТА РОБЕ	НОРМ.	Б. Лука	Требиње	Добој	Приједор	Пеле	Бијељина
ХЛБ. Т-850	45кг	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50	112,50
КУХ. СО	1кг	3,20	3,20	3,00	3,00	3,50	2,90
МЕСО	6кг	162,00	132,00	144,00	150,00	150,00	141,00
УЉЕ	3л	24,90	27,00	24,00	24,00	28,50	27,00
ШЕЋЕР	2кг	11,80	10,00	10,00	8,00	11,00	10,80
КРОМП.	15кг	30,00	37,50	30,00	30,00	37,50	37,50
ПАСУЉ	2кг	18,00	17,00	12,00	16,00	24,00	20,00

КУПУС	5кг	10,00	12,50	10,00	3,75	5,00	7,50
ЦР. ЛУК	2кг	5,00	5,60	5,00	4,00	5,00	4,00
МЛИЈЕКО	30л	126,00	75,00	96,00	90,00	75,00	90,00
ПИРИН.	1кг	7,50	6,30	7,50	8,00	10,00	8,60
СИР	3кг	57,00	54,00	54,00	30,00	24,00	45,00
ЈАЈА	50 ком	42,50	45,00	35,00	37,00	42,50	50,00
ДЕТЕРЦ.	2кг	20,00	23,00	22,00	18,00	24,00	19,00
УКУПНО		618,40	545,60	553,00	529,00	545,00	565,80

Просјечна вриједност потрошачке корпе у Републици Српској у септембру 1996. године износила је 559,47 динара.

Трошкови живота и потрошачка корпа у новембру 1997. је износила:

Трошкови живота просјечне четворочлане породице у Републици Српској за период од 01. 11. 1997. до 30. 11. 1997. годи

ТРОШКОВИ ПО ГРАДОВИМА						
НАЗИВ	Бања Лука	Трабиње	Добој	Приједор	Пале	Бијељина
Трошкови исхране	759,50 55%	735,05 58%	713,09 58%	763,00 55%	718,15 56%	697,25 53%
Трошкови одј. и обуке	513,30 37%	457,70 36%	400,20 33%	511,80 37%	476,30 37%	515,70 40%
Трошкови ком. услуга	110,00 8%	81,70 6%	109,00 9%	108,20 8%	92,00 7%	92,60 7%
Укупно	1382,35 100%	1274,45 100%	1223,10 100%	1383,00 100%	1286,45 100%	1305,55 100%

Просјек за Републику Српску је 1309,15 динара .

Вриједност потрошачке корпе за четворочлану породицу у Републици Српској за период од 01. 11. 1997. до 30. 11. 1997.

Вриједност потрошачке корпе по градовима							
ВРСТА РОБЕ	НОРМ.	Б. Лука	Требиње	Добој	Приједор	Пале	Бијељина
ХЉ. Т-850	45кг	168,75	168,75	135,00	168,75	168,75	168,75
КУХ. СО	1кг	3,00	3,10	3,00	3,20	3,00	3,00
МЕСО	6кг	228,00	198,00	228,00	228,00	210,00	210,00
УЉЕ	3л	28,80	27,00	30,00	29,25	29,40	25,50

ШЕЋЕР	2кг	10,40	10,20	10,40	10,20	11,00	10,00
КРОМП.	15кг	45,00	52,50	45,00	45,00	37,50	30,00
ПАСУЉ	2кг	24,00	20,00	21,00	22,00	24,00	20,00
КУПУС	5кг	25,00	22,50	12,50	22,50	25,00	10,00
ЦР. ЛУК	2кг	8,00	9,00	8,00	8,00	9,00	5,00
МЛИЈЕКО	30л	120,00	123,00	114,00	120,00	105,00	105,00
ПИРИН.	1кг	7,50	11,00	10,00	10,50	9,50	10,00
СИР	3кг	54,00	54,00	45,00	54,00	45,00	54,00
ЈАЈА	50 ком	45,00	42,50	47,50	47,50	47,50	40,00
ДЕТЕРЏЕНТ	2кг	19,60	19,50	20,00	19,60	21,00	18,00
УКУПНО		759,05	735,05	713,90	763,00	718,15	697,25

Просјечна вриједност потрошачке корпе у Републици Српској у новембру 1997. године износи 731.07 динара.

Просјечне нето плате запослених у Републици Српској у периоду 1996 - 1998. године

Опис	1996	1997	1998
април	218,21		
април		252,00	
новембар		420,00	
I - IX (просјек)			797,00

Извор: Саопштење Републичког Завода за статистику Републике Српске за 1996,1997,1998. годину

Када посматрамо кретања цијена у потрошачкој корпи можемо закључити:

- да су цијене по годинама стабилне (пала је понуда, али је пала и платежна моћ становништва),
- цијене шећера и уља су пале због недостатака заштитних механизма за ове производе),
- генерални пад цијена главних прехранбених производа је ублажио пад плата,

У циљу сагледавања стања малопродајних цијена и величине потрошачке корпе као и плата запослених може се предузимати адекватна политика цијена која ће допринјети заштити стандарда становништва, који је према овим истраживањима угрожен.

Након проведене анализе могуће политике цијена и њеног утицаја на стабилност понуде и тражње на тржишту можемо истаћи:

1. Праћење стања малопродајних и произвођачких цијена и произведених количина роба на домаћем и страном тржишту јасно показује на достигнути степен производње и могућности наше понуде која је у односу на окружење скромна.

2. Од могућих политика цијена које могу да допринесу стабилности домаће понуде посебан значај имају следеће политике:

- политика заштитних цијена основних пољопривредних производа;

- политика усвајања и провођења паритетних односа између појединих стратешких пољопривредних производа и основних репродуковних материјала за пољопривреду;

- политика спречавања монополског понашања и афирмација политике слободног формирања цијена за већину производа на тржишту;

- политика подстицања домаће производње путем регресирања основних репродукционих материјала у пољопривреди;

- политика премирања производње у циљу јачања генетског потенцијала у пољопривреди;

- политика оквирног планирања потреба привреде и становништва и производње основних стратешких пољопривредних производа, те на основу тако избалансираних величина вођење адекватне политике увоза и извоза, царинске политике, пореске политике, монетарно-кредитне политике итд. када то услови на тржишту захтијевају а све са циљем стабилизације домаће понуде и цијена.

3. Праћење малопродајних цијена које улазе у трошкове живота, с једне, и плата запослених с друге стране, јасно показује стање понуде и платежно способне тражње на датом тржишту. Тај заостатак платежно способне тражње намеће потребу тражења рјешења у наредном периоду, која би с једне стране повећала платежну моћ становништва (повећањем запослености и зарада), а с друге стране стабилизovala понуду и допринијела снижавању малопродајних цијена на тржишту. Јасно произилази да без изналажења рјешења која би истовремено повећала платежно способну тражњу и повећала стабилност домаће понуде и цијена, нема у наредном периоду стабилности понуде и тражње на тржишту Републике Српске.

ЛИТЕРАТУРА

1. Др Милан Р. Милановић, Политика цијена пољопривредних производа, Друштво аграрних економиста Југославије, 1996. године.

2. Службени гласник Републике Српске, бр.20,21,22 и 23/98,

3. Републички завод за статистику Републике Српске, Мјесечни статистички преглед - 1996;1997; и број 1,2 и 3 за 1998. године.

4. Савезни завод за статистику, Годишњак за 1996. и 1997. годину

5. Трошкови живота и цијена потрошачке корпе су утврђени на основу стварних цијена у наведеним градовима Републике Српске, а предрачун је извршен према методологији Републичког завода за цијене Републике Српске.

АНАЛИЗА ТРОШКОВА У ЗАВИСНОСТИ ОД СТЕПЕНА КОРИШТЕЊА КАПАЦИТЕТА

Савремени приступ пословању подразумева стављање потрошача у први план пословне активности при чему се приоритет даје сагледавању потреба на тржишту и могућности предузећа да на њих одговори успјешније од конкуренције. На тај начин се остварује мисија привредног субјекта.

Потребе се задовољавају понудом роба и услуга на тржишту. Понуда претпоставља ангажовање материјалних и људских ресурса како у процесу производње, тако и у процесу промета. Дакле, да би одређени производ или услуга био произведен и испоручен тржишту ради задовољења одређене потребе, неопходно је ангажовање и утрошак одређених количина разних фактора. Отуда је трошење живог рада и средстава за производњу услов за производњу одређених производа (учинака).

Сматра се да је основно разликовати појмове трошкова и расхода. За разлику од трошкова који представљају вриједносни израз утрошених фактора производње, расходи обухватају вриједност свих добара која се утроше (или изгубе) у пословању без обзира да ли је то трошење било намјенско или не. Отуда и постоји разликовање пословних и непословних расхода, а код пословних даља подјела на редовне расходе (трошкове) и ванредне расходе. За анализу је веома битно правилно разграничити пословне и непословне (неутралне) расходе и утицај последњих на резултат погонског обрачуна, односно калкулације, искључити.

Већ раније смо нагласили да производња и промет робе и услуга претпоставља ангажовање и трошење фактора производње. Трошење фактора производње је условљено технолошко - организационом структуром услова производње и сматра се циљном функцијом обзиром да је циљ овог трошења производња одређених учинака. Рационалност се може оцјењивати стављањем у однос количине оствареног учинка и количине утрошеног фактора:

Количина оствареног учинка Количина утрошеног фактора

Обзиром да се ради о разним факторима производње чији се утрошак изражава у разним мјерним јединицама, очигледно је да овај начин праћења погодује само за динамичку анализу у рационалности

потрошње сваког фактора понаособ, а да нема велики значај за компаративну анализу. Због тога је далеко лакше анализу вршити са вриједносног аспекта. Количински утрошак сваког од фактора производње се множи са његовом цијеном и на тај начин се добивају трошкови као вриједносни израз утрошених фактора производње. У литератури постоје различити приступи у дефинисању трошкова. Заједничко свим дефиницијама је да су трошкови у новцу изражени утрошци фактора производње (рада, предмета рада и средстава за рад) у циљу производње одређених учинака и укалкулисане уговорне и законске обавезе за производњу тих учинака.

Неопходно је нагласити да се под трошковима подразумевају само они утрошци фактора који су неопходни у производњи, а ту неопходност верификује тржиште и друштвена заједница. Предузећа која су рационалније располагала факторима за производњу ће бити у ситуацији да тржишту понуде производ по нижој цијени од конкурента. Фактори који утичу на висину трошкова углавном се дијеле на интерне и екстерне. Под интерним факторима се подразумевају технички услови (технички нормативи) и организациона структура предузећа. Екстерни фактори су разни прописи државних органа и услови на тржишту фактора производње (пре свега цијене). Битно је напоменути да предузеће може утицати једино на организационе (субјективне) факторе.

Међутим, ако говоримо о трошковима, неопходно је појмовно дефинисати и ефекте тог трошења. Учинци у форми производа или услуга представљају позитивни ток вриједности у предузећу у оном смислу у којем трошкови представљају негативан ток вриједности. Тек њиховим упоређивањем можемо доносити закључак о успјешности одређених управљачких одлука. Финансијски израз учинака је садржан у укупном приходу те је неопходно даље расчлањивање ове категорије. Из укупног прихода је потребно неутралисати дејство неутралних или ванредних прихода у посматраном периоду. Дакле, полази се од категорије редовних прихода. Редовни приходи се остварују од продаје роба и услуга на домаћем и страном тржишту. Производи који су предмет продаје и остварења прихода могли су бити произведени у претходном обрачунском периоду и који су у текући обрачунски период ушли као залихе готових производа јесу извор прихода, али нису учинак текућег периода. Учинак текућег периода може бити реализован на тржишту у потпуности или дјелимично и у том случају један дио учинака завршава посматрани период у форми залиха. Учинак се исказује за сваки ниво на којем је потребно пратити рентабилност пословања предузећа. То може бити ниво предузећа као целине, погона или функционалних подручја. На сваком нивоу на којем се посматрају, учинцима се сучељавају трошкови да би се добила потпунија слика о пословању дијела или цјелине.

Без обзира коју класификацију трошкова да узмемо у обзир, посматрање трошкова у апсолутном износу у којем су настали у одређеном периоду означава категорију укупних трошкова. Вриједносно се укупни трошкови добивају као сума (збир) производа свих

уtroшака фактора производње (количинска компонента) и њихових цијена. За разлику од укупних, просјечни трошкови или трошкови по јединици производа се добијају као однос укупних трошкова и оствареног обима производње. Ова подјела трошкова има веома значајну примену у праћењу трошкова у зависности од степена искориштености капацитета.

Према професору Перовићу¹ под капацитетом предузећа се подразумева његова производна способност у одређеном временском периоду. По овом схватању одлучујући фактори при одређењу капацитета су запослени људи и основна средства. У теорији се капацитет углавном посматра као технички и економски. Технички капацитет је везан за технички аспект кориштења основних средстава и сусреће се као максимални (теоријски), нормални (радни) и минимални капацитет. За нас већи значај има економски капацитет. Економски (оптимални) капацитет је онај при којем су трошкови по јединици производа (просјечни трошкови) најнижи. Он је, по правилу, увек мањи од максималног капацитета. Из наведеног произлази да степен кориштења капацитета представља однос остварене производње у посматраном периоду и максималног капацитета. Одавде се види значај праћења трошкова у зависности од степена искориштености капацитета.

Утицај промјене у кориштењу капацитета (обима производње) на трошкове у одређеном периоду прати се преко коефицијента реакцибилности (еластичности) трошкова. Квантитативно овај коефицијент добијемо стављањем у однос релативне промјене трошкова и релативне промјене у обиму производње. У пракси се овај коефицијент обично сусреће под називом степен реакцибилности трошкова када он показује за колико су се процената променили трошкови производње ако се обим производње промјени за 1%.

Код фиксних трошкова коефицијент реакцибилности раван је нули тако да кажемо да је ова категорија трошкова нееластична. Са становишта подјеле трошкова по природним врстама, фиксни трошкови обухватају трошкове средстава за рад, трошкове управе и администрације, трошкове камата, осигурања итд. Укупни фиксни трошкови су одређени вредношћу инсталираних капацитета. Карактеристика савременог пословања је веома изражајан темпо научно-техничког прогреса и великих улагања у основна средства. Истовремено, опрема брзо застаријева, те је потребно брзо обнављање савременијом опремом. Са становишта фиксних трошкова увођење нове опреме има своју економску оправданост ако оно резултира смањењем фиксних трошкова по јединици или повећањем обима производње (и смањењем просјечних укупних трошкова) уз неизмјењени ниво фиксних трошкова по јединици производње. У супротном увођење нове технологије није економски оправдано. Повећано улагање у основна средства има за последицу и пораст укупних трошкова чиме се умањује флексибилност предузећа.

1 Др Димитрије Перовић : Теорија трошкова, Свјетлост, Сарајево, 1964.

Тржиште, с друге стране, тражи велику еластичност предузећа да би се могло прилагођавати на сталне промјене услова на тржишту.

Приликом вршења анализе фиксних трошкова веома је важно разликовање двије категорије ових трошкова апсолутно фиксни и релативно фиксни трошкови.

Апсолутно фиксни трошкови су у потпуности независни од степена кориштења капацитета. Они зависе од величине капацитета и то су тзв. неизбјежни трошкови. У ову групу трошкова убрајају се временска амортизација, камате на основна средства, трошкови осигурања, плате запослених радника без обзира да ли су на радном месту или на дозвољеном одсуству итд.

Релативно фиксни трошкови су они трошкови који су фиксни у појединим зонама запослености, а мијењају се са преласком из једне зоне у другу. Ови трошкови се у литератури називају и интервално фиксни трошкови и скоковити трошкови. Примјера за ове трошкове има доста у савременој привредној пракси. Иако је нпр. огрев просторија карактеристике релативно фиксних трошкова. На нивоима преласка у зону релативно фиксних трошкова долази до прекида у дегресији просечних фиксних трошкова.

Приликом опадања степена искориштености капацитета релативно фиксни трошкови опадају али мањим интензитетом у односу на пад степена запослености. То заостајање релативно фиксних трошкова за падом степена запослености познато је као реманентност трошкова.

Трошкови који су директно условљени степеном искориштености капацитета (степеном запослености) називају се варијабилни трошкови. Дакле, са порастом степена кориштења капацитета варијабилни трошкови расту. Тај раст може бити различит у односу на раст степена запослености (различит коефицијент реакбилности) из чега произлази подјела варијабилних трошкова на: дегресивне трошкове, пропорционалне трошкове и прогресивне трошкове.

Дегресивни трошкови расту у маси, али спорије од пораста степена запослености капацитета, Коефицијент реакбилности дегресивних трошкова налази се у интервалу од 0 до 1. Ако у структури дегресивних трошкова има више фиксног фактора коефицијент реакбилности је ближи 0 и обрнуто, ако у структури дегресивних трошкова има више варијабилног (пропорционалног) фактора, коефицијент је ближи 1. Одмах да напоменемо да је одвајање фиксног од варијабилног фактора у пракси веома тешко изводиво. Карактеристика ових трошкова је да се код њих приближавањем оптималном капацитету степен реакбилности приближава вриједности 1. Зона дегресије је резултат ефикасног кориштења фиксног фактора. Обзиром да зони дегресије трошкова одговара зона растућег приноса који има за резултат бржи прираст учинака од трошкова, трошкови се налазе у дегресији. Са аспекта микроекономске анализе, крај зоне дегресије (граница дегресије) варијабилних трошкова и њихов прелазак у зону прогресије (минимум варијабилних трошкова) представља тачку напутања тржишта (тачка затварања предузећа).

Карактеристика пропорционалних трошкова је у томе што они расту истим интензитетом у којем расте и обим запослености тако да се у овој зони просечни трошкови налазе у минимуму у коефицијент реактивности је увијек 1. У пракси се ова категорија трошкова изједначава са директним трошковима. У зависности од степена организовања привредног субјекта зона пропорционалности (зона оптималности) може бити различите величине. При ниском степену искориштења капацитета највећи значај имају фиксни трошкови, а са порастом степена запослености расте и значај варијабилних трошкова.

Прогресивни трошкови расту са порастом степена запослености, али је тај раст јачег интензитета тако да код ових трошкова имамо коефицијент реактивности већи од 1. Они, по правилу, долазе као резултат слабости у организовању предузећа и то на високом степену искориштења капацитета. У пракси се најчешће сусрећу приликом увођења прековременог рада, одржавања основних средстава која која су преоптерећена у процесу производње и реализације учинака. Зона прогресије посебно је карактеристична за радно интензивну производњу и производњу у којој је учешће трошкова материјала у структури трошкова велико. Прогресија трошкова се често дешава у предузећима која су преоптерећена тражњом купаца за њиховим производима или услугама. Ако је тај притисак краткорочне природе, предузеће ће предузети додатне напоре да подмири тржиште са постојећим капацитетом. Међутим, уколико се увиди да тражња има дугорочну тенденцију пораста, предузеће је приморано да проширивањем капацитета смањи степен кориштења капацитета на оптималан ниво и на тај начин и трошкове уведе у зону пропорционалности.

При нултом степену искориштења капацитета трошкови предузећа се састоје од апсолутно фиксних трошкова и њима су равни. Отпочињањем производње укупни трошкови расту али исподпропорционално услед јаког дјеловања дегресије фиксних и варијабилних трошкова. Јако дјеловање дегресије фиксних трошкова нарочито долази до изражаја при ниском степену искориштења капацитета. Дио трошкова који има пропорционални карактер (нпр. трошкови материјала) не може да поништи ефекте ове првобитне дегресије. Са порастом степена искориштења капацитета све више расте значај варијабилних на терет фиксних трошкова. Просјечни трошкови достижу минимум на граници дегресије и прелазе у зону оптималности или оптималне запослености (оптималан степен искориштења капацитета).

Зону пропорционалности (оптималности) карактерише минимум просјечних укупних трошкова. Наиме, у овој зони укупни трошкови по јединици производа су најнижи. Обзиром да просечни варијабилни трошкови достижу минимум прије просјечних укупних трошкова, они се налазе у зони прогресије када су укупни трошкови у зони оптималности. Прогресија варијабилних трошкова се неутралише дегресијом фиксних трошкова и у зависности од усклађености ове двије категорије трошкова зависи и дужина интервала (зоне) оптималности.

Зона прогресије се налазе иза зоне оптималности и карактерише је интензивнија прогресија варијабилних трошкова од дегресије фиксних трошкова. Ова зона обухвата веће степене искориштавања трошкова од дегресије фиксних трошкова. Ова зона обухвата веће степене искориштавања капацитета и што је степен искориштавања капацитета више удаљених од зоне оптималности, прогресија просјечних укупних трошкова ће бити изражајнија. Са порастом степена искориштености капацитета просјечни фиксни трошкови теже да тангирају апсцису, а просјечни варијабилни трошкови теже просјечним укупним трошковима. Овдје је неопходно напоменути да је прогресија укупних трошкова далеко изражајнија код предузећа која су радно интензивна или имају велико учешће трошкова директног материјала у структури трошкова од предузећа која су капитално интензивна. Код предузећа која су капитално интензивна може да се деси незнатан пораст просјечних укупних трошкова у односу на зону оптималности.

Гранични трошкови представљају незаобилазну карику сваке анализе чији је циљ изналажење оптимума код трошкова. У савременим условима пословања када се врше велика улагања у опрему, праћење кретања трошкова при различитом степену искориштености капацитета има веома велику примену. На основу праћења ове динамике може се утврдити са којим се степеном искориштења капацитета остварују најнижи трошкови по јединици производа.

У претходном дијелу овог поглавља смо видели да су фиксни трошкови непромењени у маси за сваки степен искориштења капацитета и да је привредним субјектима у интересу да максимализацијом обима производње минимизирају просјечне фиксне трошкове. Ради се о ефекту еконимије обима. На висину просјечних укупних трошкова пресудни утицај имају варијабилни трошкови чија динамика и условљава највећим дијелом динамику граничних трошкова. Гранични трошкови служе за одређивање најекономичнијег и најрентабилнијег степена искориштености капацитета. У пословној политици су нашли веома широку примјену и користе се, између осталог, за: стимулисање потрошње, повећање обима производње, диференцирање цена, комбиновање фактора производње ради умањења просјечних трошкова, одлуке о производњи одређеног производа итд.

Гранични трошкови се могу дефинисати као прираст у трошковима изазван прирастом производње. Прираст производње се дефинише као прираст у односу на последњи степен ангажовања капацитета. Пресудан утицај на граничне трошкове имају варијабилни трошкови, а када повећање обима производње претпоставља и проширивање постојећег капацитета, тада на динамику граничних трошкова утичу и апсолутно фиксни трошкови.

Из микроекономске анализе нам је познато да су гранични трошкови за први јединицу производње једнаки просјечним варијабилним трошковима јер је прираст у трошковима за прву јединицу производње једнак прирасту варијабилних трошкова. У читавој зони дегресије трошкова (укупних и варијабилних) гранични трошкови су мањи од просјечних трошкова. Они први достижу минимум и то у тачки

гдје долази до прекретнице код укупних трошкова, тј. гдје укупни трошкови прелазе из зоне дегресије у зону пропорционалности. Сматра се да се у тој тачки гранични трошкови састоје само од пропорционалних трошкова. Тачка у којој гранични трошкови достижу минимум сигнализује да је унутар варијабилних трошкова дошло до појаве прогресивне компоненете, па се ова тачка у литератури назива и сигнално звоно. Степени искориштености капацитета при којим се гранични трошкови изједначавају са просјечним варијабилним и просјечним укупним трошковима означавају минимуме тих категорија трошкова. Степен искориштености капацитета при којем се просјечни укупни и гранични трошкови изједначавају означава оптимум са становишта минимума трошкова по јединици производа. Графички то је тачка сједишта просјечних укупних и граничних трошкова.

Овдје је битно нагласити и то да у зони дегресије граничних трошкова опада и степен реакбилности укупних трошкова, а од минимума граничних трошкова он већ почиње да расте.

На дуги рок основни циљ предузећа је максимирање добити. Овај генерални циљ подразумијева покриће свих фиксних и варијабилних трошкова из остварене реализације и остварење одређеног нивоа позитивног финансијског резултата. Међутим, у кратком року предузећа може пласирати производе и услуге на тржишту по цијени која је нижа од просјечних укупних трошкова под условом да та цијена обезбјеђује покриће бар просјечних варијабилних трошкова. Претпоставка за ову пословну одлуку је да се фиксни трошкови који нису намирени у једном, наимире у другом обрачунском периоду.

Дакле, у дугом року предузеће полази од укупних трошкова, укупне производње, укупних прихода и просјечних трошкова по јединици производа. У неким ситуацијама, као што смо већ нагласили, предузеће је приморано да проширивањем постојећих капацитета подмири тражњу на тржишту што резултира додатним фиксним трошковима. Економичност нових инвестиција се може пратити једино калкулацијом по просјечним трошковима. Овакво праћење трошкова је услов и за дугорочну политику цијена предузећа. Међутим, један од проблема са којим се суочавају предузећа јесте формирање цијена када се предузеће налази на ниском степену искориштености капацитета. Формирање цијене по просјечним трошковима у тој фази би довело до високих цијена што би додатно дестимулисало тражњу за производима предузећа. Поред тога, услед дјеловања дегресије трошкова у фази ниског степена искориштености капацитета, цијене би биле нестабилне. Предузећа тада, поред дугорочне политике цијена, проводе и краткорочну. Она се примјењује "и када предузеће није у стању да при свакој продаји оствари пуно покриће својих трошкова, па се мора задовољити покрићем бар једног дијела"¹

1 Др Димитрије Перовић: Теорија трошкова, Свјетлост, Сарајево, 1964.

Доношење краткорочних пословних одлука претпоставља праћење промјене у трошковима у зависности од додатног слоја производње. Ово је посебно интересно када је степен искориштености капацитета тако низак да продајна цијена не може да покрије просјечне укупне трошкове. Продајне цијене се утврђују на нивоу граничних трошкова. Обзиром да су они у зони дегресије пораст пласмана резултира смањењем цијене што стимулише тражњу до одређеног степена искориштености капацитета. Повећање степена искориштења капацитета доприноси снижењу просјечних укупних трошкова. Ситуација је слична и када дође до пада тражње на тржишту. Предузеће се поново руководи граничним трошковима приликом утврђивања продајне цијене. Калкулација по граничним трошковима показује да ли се предузећу исплати да повећа производњу или не. Сваки гранични приход¹ који покрива граничне трошкове стимулише предузеће да повећа своју производњу. Ако је гранични приход већи од граничних трошкова то резултира покривањем и дијела (или цјелине) фиксних трошкова. Дакле, гранични трошкови представљају доњу границу цијене при доношењу одлуке да ли прихватити одређени посао или не.

Када су гранични трошкови већи од просјечних укупних трошкова утврђивање цијена на нивоу граничних трошкова дестимулише тражњу и враћа степен запослености капацитета у зону оптималности.

Претходно правило се користи и при диференцирању цијена како на домаћем, тако и на иностраном тржишту. Диференцирање цијена има за циљ да се ниским цијеном привуку додатни потрошачи чија ће тражња умањити просјечне укупне трошкове.

Велика улога граничних трошкова се огледа и приликом доношења алтернативних пословних одлука унутар предузећа. Приликом доношења пословне одлуке да ли производити одређени производ или га набавити на тржишту полази се од граничних трошкова. У случају да у предузећу постоје неискориштени капацитети и калкулација покаже да су гранични трошкови производње у властитој режији нижи од тржишне цијене по којој би се тај производ могао набавити на тржишту, сигурно је да ће се предузеће одлучити за властиту производњу јер ће на тај начин, бољим искориштавањем капацитета, снижити и просјечне укупне трошкове.

Гранични трошкови се користе и приликом доношења одлуке о повећању или смањењу производње и за промјене у производном асортиману. Често калкулација по просјечним трошковима може довести у заблуду приликом доношења одлуке о оптималном асортиману у производњи и продаји. Оваква калкулација проферира један производ у односу на други на бази чега би се могла донијети погрешна одлука о искључењу рентабилнијег производа из производног (продајног) програма због дјеловања фиксних трошкова.

1 Гранични приход се може дефинисати као допринос укупном приходу услед додатне (нове) производње

Основни циљ праћења динамике трошкова је да се уз постојећи ниво производње и продаје максимизира финансијски резултат као разлика између укупних прихода и укупних расхода. Кретање укупног прихода, трошкова и финансијског резултата у зависности од степена примјера који је графички приказан на слици 1.

Претпоставка је да трошкови пролазе кроз све три фазе у зависности од степена искориштености капацитета, а да приход има линеаран развојни ток, тј. продајна цијена на тржишту не зависи од обима производње и продаје посматраног предузећа. На истом примјеру ћемо објаснити и критичне тачке у развоју трошкова. У наведеном примјеру смо акценат ставили на трошкове јер су они предмет расправе у овом поглављу и дају нам бољу прегледност карактеристичних токова и тачака док смо укупан приход и финансијски резултат пратили као укупне величине. Ради бољег увида примјер је обрађен на основу просјечних, а не укупних величина.

Пажљивим посматрањем графика приметићемо одређене тачке у којима су одређене категорије трошкова у међусобној вези и у оређеној вези са укупним приходом.

Прва од тих тачка је код обима производње од 500 јединица у којој се изједначавају укупни приходи и укупни трошкови, односн продајна цијена и просјечни укупни трошкови. Ова тачка се у економској литератури зове **праг рентабилности** или доња тачка покрића. Све до ове тачке предузеће послује са губитком, а од ње предузеће почиње остваривати позитиван финансијски резултат. У тачки покрића финансијски резултат је раван 0.

Друга тачка је којој се изједначавају укупан приход и укупни трошкови у нашем примеру је при обиму производње од 1200 јединица. Све до те тачке, у интервалу од 500 до 1200 јединица, предузеће је пословало са позитивним финансијским резултатом. Ова тачка се у економској литератури назива **граница рентабилности** или горња тачка покрића. Граница рентабилности нас уједно упозорава да даље повећање производње води у губитак услед прогресије трошкова. У овим тачкама и просечан финансијски резултат (као добит по јединици учинка) има вријдност 0. При сваком обиму производње до 500 и преко 1200 јединица просјечни укупни трошкови су већи од продајне цијене и предузеће их не може покрити, тако да се може рећи да је са аспекта дугорочног планирања прихватљива једино производња између 500 и 1200 јединица посматране производње.

Следећа тачка која је интересантна јесте обим производње при којем се изједначавају укупан приход и укупни варијабилни трошкови, односно тачка у којој се изједначавају продајна цијена и просјечни варијабилни трошкови. Прва тачка при којој се они изједначавају јесте нас нивоу производње од 300 јединица и та тачка при којој се у економској литератури назива **тачка пословног минимума**. До тачке пословног минимума се уопште не исплати производити чак ни у кратком року јер цијена не покрива чак ни варијабилне трошкове у потпуности. Тек се у овој тачки (при овом обиму производње) врши покриће варијабилних трошкова, а повећање производње преко те тачке

води и покривању фиксних трошкова што је прихватљиво у кратком року. У неким теоријским изворима се сусреће и став да се у тачки пословног минимума предузеће налази у истој ситуацији као да ништа не производи јер су фиксни трошкови у оба случаја у потпуности непокривени.

Тачка у којој се поново изједначавају укупан приход и варијабилни трошкови (продајна цијена и просјечни варијабилни трошкови) у фази када се варијабилни трошкови налазе у фази прогресије назива се **тачка пословног максимума**. У нашем примјеру то је при нивоу производње од 1300 јединица. Производња преко тог обима ће поново резултирати да чак ни варијабилни трошкови неће бити у потпуности покривени и доласком на овај ниво производње за предузеће је најбоље да се одлучи за једну од двије алтернативе: смањити производњу (вратити се у зону оптималности) или вршити промјене у производном (продајном) асортиману.

Тачка оптимума трошкова налази се на оном обиму производње гдје су просјечни укупни трошкови најнижи. У нашем случају то је ниво производње од 900 јединица. Већ раније смо нагласили да варијабилне трошкове у овој тачки чине пропорционални трошкови. Графички, у овој тачки се сијеку криве просјечних укупних трошкова и граничних трошкова, а права повучена паралелно са кривом просјечног прихода (у случају константне цијене) је тангента на криву просјечних укупних трошкова. Све до ове тачке просјечни укупни трошкови су били у фази регресије. После тачке оптимума просјечни укупни трошкови улазе у фазу прогресије.

Међутим, максимум позитивног финансијског резултата (добити) се не постиже у тачки оптимума. После изједначавања просјечних укупних трошкова и граничних трошкова (тачка сједишта њихових кривих) гранични трошкови су већи од просјечних и просјечни су у фази прогресије, али су они још увек нижи од продајне цијене производа што нам говори да ће приходи по јединици производа бити већи од припадајућих трошкова. Тачка у којој се изједначавају продајна цена и гранични трошкови назива се **тачка максимума позитивног финансијског резултата**. У нашем примјеру то је обим производње од 1000 јединица. Дакле, посматрано предузеће ће са обимом производње од 1000 јединица остварити максималан укупан финансијски резултат. У тој тачки је гранични финансијски резултат раван 0 и на графикону он сијече апсцису. Графички, тачка максималног финансијског резултата је геометријско мјесто где је права која је паралелно повучена са правом укупног прихода тангента на криву укупних трошкова.

Ако бисмо повукли праву која је паралелна са правом укупног прихода и довели је у положај да тангира криву укупних трошкова са горње стране, добили бисмо тачку максималног губитка. У нашем примјеру то је обим производње од 200 јединица.

У предходном дијелу овог рада смо већ напоменули колики је значај посматрања граничних трошкова. Из нашег примјера је видљиво да гранични трошкови достижу свој минимум код обима производње од 600 јединица и да се од тог нивоа у оквиру варијабилних трошкова

појављује прогресивна компонента. Са аспекта микроекономске анализе познато нам је да крива граничних трошкова почев од њеног седишта са кривом просечних укупних трошкова представља криву понуде предузећа у кратком року. Истовремено, крива продајне цијене (просјечног прихода) представља криву тражње за одређеним производом, те се као закључак може извести да је тачка у којој се изједначавају продајна цијена и гранични трошак и тачка равнотеже предузећа у кратком року.

Са становишта зона, видљиво је из графикана да је зона деградације трошкова у интервалу обима производње од 0 до 800 јединица када прелази у зону пропорционалности. Зона пропорционалности трошкова је на нивоу обима производње од 800 до 900 јединица када почиње зона прогресије и траје до максималног капацитета. Зона оптималног обима производње обухвата зону пропорционалности и дио зоне прогресије до тачке седишта кривих граничних трошкова и продајне цијене. У нашем примјеру то је интервал од 800 до 1000 јединица производње. Настављање са производњом после овог степена кориштења капацитета резултирало би да је за сваку додатну јединицу производње гранични трошак већи од граничног прихода што за последицу има пад укупног финансијског резултата.

У претходном примјеру смо пошли од претпоставке константне продајне цијене на тржишту. Оваква цијена има за резултат да је на сваком нивоу производње продајна цијена идентична просјечном приходу и граничном приходу што нам олакшава анализу. Ситуација на тржишту је често другачија јер је предузеће приморано да већи обим производње пласира по нижој цијени, тј. графички приказ функције продајне цијене, а самим тим и укупног прихода, често није праволинијски, али та анализа захтијева комплекснији приступ.

Сигурно је да обрачун трошкова има незамјењиву улогу у формирању цијене коштања учинака предузећа без обзира да ли су они у форми недовршене производње, залиха готових производа или су већ реализовани на тржишту. Велики проблем настаје приликом категоризације трошкова који су настали у одређеном периоду. Без погонског обрачуна незамисливо је раздвајање трошкова на фиксну и варијабилну компоненту, на директне и опште, стварне и стандардне без чега нема реалних претпоставки за узврћивање цијене коштања. Финансијско књиговодство обухвата трошкове само по врстама што је недовољно за вредновање учинака предузећа.

Обрачун трошкова на нивоу предузећа се врши и за периоде који су краћи од годину дана због недовољности годишњег извјештаја за доношење текућих пословних одлука. Информисање треба да се базира на пословним ефектима што значи да је из анализе неопходно одстранити ефекте проистекле по основу ванредних околности. Потребно је извршити раздвајање производних од непроизводних трошкова. За анализу је препоручљиво, поготово ако се ради о припремању пословних одлука за наредни период, да се ради по систему обрачуна по стандардним варијабилним трошковима. Обрачун по организационим

дијеловима се ради обично по тржиштима, тржишним сегментима, купцима, каналима продаје и сл.

Трошкови представљају веома важан фактор у политици цијена сваког предузећа. Полазећи од става да је у дугом року циљ сваког предузећа максимализација добити, јасно је да се стално мора пратити однос између расхода и прихода, трошкова и цена. Према професору Стевановићу¹ фактори политике цена су: тражња, конкуренција, мјере државних органа и трошкови. Познавање криве тражње је доста ријетка појава. Обично у пракси предузеће прати односе између цијена на тржишту и тражених количина које се у литератури назива скала тражње. Исто тако, потребно је пратити конкурентске акције како у погледу нецјеновних фактора, тако и цијена. Када су трошкови у питању, неопходно је нагласити да ће предузеће сигурно прихватити поруџбине које у кратком року покривају варијабилне трошкове, ако има неискоришћеног капацитета. На дуги рок то је непојмљиво. Дакле, трошкови су незаобилазан фактор за формирање цијена без обзира који се метод формирања цијена примјењује. Трошкови који се узимају приликом калкулације су објективни трошкови, трошкови, трошкови који су били неопходни за производњу и стављање у промет одређене робе. Иначе, предузеће неће бити конкурентно са својом цијеном на тржишту.

Доношење алтернативних пословних одлука у домену производње заснива се на пројектном приступу. Према професору Ђуричину² полазна идеја анализе трошкова је алокација и контрола трошкова на елементарне активности на које се пројекат може расчланити. Према овом аутору, основни проблем је алокација индиректних трошкова. У ту сврху се пројекат може расчланити. Према овом аутору, основни проблем је алокација индиректних трошкова. У ту сврху се пројекат расчлањује на тзв. пакете послова, што и представља основни проблем анализе. Процјена трошкова се врши за сваки пакет послова понаособ и њиховим збрајањем се добива програм трошкова и то у двије варијанте најранијег почетка и најкаснијег почетка. За потребе анализе се користе најчешће стандардни трошкови.³

У претходном дијелу рада смо се укратко упознали са појмом и основним класификацијама трошкова. Сигурно је да се приликом обрачуна трошкова морају узети у обзир врсте трошкова који су настали (обрачун врста трошкова), њихов распоред по организационим јединицама (обрачун мјеста трошкова) и разлоге због којих је дошло до појаве ових трошкова.

Основни задатак обрачуна врста трошкова је у њиховом вредносном обухватању по врстама како би се створили услови за квалитетну

1 Др Никола Стевановић: Обрачун трошкова, III издање, Економски факултет, Београд, 1995.

2 Др Драган Ђуричин: Управљање помоћу пројеката, Deloitte & Touche и Економски институт, Београд, 1996.

3 Преузето из: Др Никола Стевановић: наведено дело

калкулацију трошкова. Сигурно је да обрачун места трошкова има велико значење у пословној анализи. Мјесто трошкова је "скуп сродних односно хомогених послова, а не нужно неки радионички или канцеларијски простор". За мјеста трошкова се вежу сви општи трошкови и овај обрачун служи и за утврђивање пропорција по којима ће се извршити распоређивање општих трошкова на производе и услуге.

Производи и услуге представљају крајње носиоце трошкова који им се придружују изразом калкулације. Калкулацијом се утврђује цијена коштања и продајна цијена производа или услуге.

Велики утицај на обрачун трошкова има систем обрачуна трошкова. Позната су три система обрачуна трошкова:

- систем обрачуна по стварним трошковима,
- систем обрачуна по стандардним трошковима и
- систем обрачуна по стандардним варијабилним трошковима.

По систему обрачуна по стварним трошковима обухватају се сви трошкови који су настали и вежу за јединице учинака. Дакле, сви производни трошкови (трошкови производње у ширем смислу) се обухватају у свом пуном износу и на тај начин се формира производна цијена коштања. Њима се додају непроизводни трошкови (трошкови маркетинга, управе, администрације, истраживања и развоја) као трошкови периода. Из претходно наведеног увиђа се колики значај има одвајање производних од непроизводних трошкова, односно трошкова производа од трошкова периода. Резултат је различита производна цијена коштања у различитом периоду посматрања што умањује могућност упоређивања производне цијене коштања у два периода. Овај систем обрачуна има карактер накнадне калкулације.

Систем обрачуна по стандардним трошковима обухвата трошкове у износима какви треба да буду, а не какви су заиста и били. И по овом систему се обухватају сви трошкови који су настали у одређеном периоду, али се другачије врши њихова алокација на носиоце. Приликом формирања цијене коштања по систему стандардних трошкова на носиоце трошкова се распоређују само стандардни дијелови трошкова, а дио који преостаје до стварних трошкова (као евентуална разлика између стандардних и стварних трошкова) представља трошкове периода. Као и код обрачуна по стварним трошковима и код овог обрачуна је веома битно извршити правилно разграничење између трошкова производа и трошкова периода. Разлика између стандардних и стварних трошкова најчешће је последица слабе организације процеса рада, ниске продуктивности, економичности и ефикасности и она је предмет пажње руководства. Примјена обрачуна по стандардним трошковима има за резултат стабилну цијену коштања и елиминисање из биланса утицаја ефеката ниске економичности, продуктивности и сл. што доприноси реалнијем приказивању укупног финансијског резултата. Следећа предност у односу на примјену обрачуна по стварним трошковима је у познавању цијене унапријед (ејо анте) што обезбеђује услове за дугорочно планирање и политику цијена. Стандардни трошкови су оријентисани на будућност.

Систем обрачуна по стандардним варијабилним трошковима (директ цостинг) се заснива на маргиналним величинама (трошковима, приходу и финансијском резултату). Према овом систему обрачуна у трошкове производа се укључују само стандардни варијабилни трошкови, а фиксни трошкови представљају, заједно са непроизводним трошковима, трошкове периода. Овај концепт обрачуна трошкова претпоставља анализу преломне тачке (бреак евен поинт). Овај метод обрачуна трошкова има веома широку примјену јер омогућава доношење пословних одлука на бази контрибуционог дохотка. Посебно је велики значај овог система обрачуна при утврђивању најниже цијене производа у кратком року. Кориштење система обрачуна по стандардним варијабилним трошковима даје могућност праћења доприноса појединих сегмената укупној добити предузећа при чему периодични резултат зависи искључиво од обима продаје и продајних цијена.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Др Димитрије Перовић: "Теорија трошкова", Свјетлост, Сарајево, 1964.
2. Др Зоран Пјанић: "Теорија цена", X издање, Савремена администрација, Београд, 1988.
3. Др Никола Стевановић: "Обрачун трошкова", III издање, Економски факултет, Београд, 1995.
4. Др Драган Ђуричин: "Управљање помоћу пројеката", Deloitte & Touche и Економски институт, Београд, 1996.
5. Др Жељко Мајцен: "Трошкови у теорији и пракси", IV издање, Информатор, Загреб, 1988.

КВАЛИТЕТ СОФТВЕРА И ЊЕГОВО МЈЕРЕЊЕ

Почетке израде рачунарског софтвера током педесетих и шездесетих година карактерисала је израда "оптималних" програма од стране једне особе, једног аутора. С обзором на веома оскудне рачунарске ресурсе, аутори програма су морали да креирају програме уз пажљиво и рационално располагање тим ресурсима. Резултат тога је да су програми били права мала ремек дјела домишљатости и умијећа. Превасходни циљ је био да се добије софтвер који "ради" и да се извуче максимум из релативно скромног хардвера. Такви програми су међутим имали висок степен непоузданости у раду. Зашто? Чињеница је да се ни за један софтвер не може доказати да је исправан, него да се може само тестирати и тим показати да је највјероватније исправан, што ствара већ велику дозу ризика када је у питању поузданост софтвера. Придодајмо томе и одсуство општеприхваћене структуре програма, система рада и метода за развој софтвера. Даље, такве програме је било изузетно тешко одржавати због недостатка системског приступа у њиховој изради па према томе и због слабе документованости програма, јер је за квалитетну документацију потребан и формализован начин и језик у коме се креира документација да би била разумљива и другима. Због ових разлога одржавање програма, на примјер отклањање грешке која се појавила током рада или измјена ради унапређења програма, је било веома отежано и мукотрпно. Нарочито је то био случај када је било потребно да измјене врши и неко други, сем аутора програма, гдје се неријетко испостављало да је лакше креирати потпуно нови програм него схватити постојећи. Наравно, овакав исход би доводио, поред фрустрације, и до повећања трошкова понекад чак и за 100%.

Дакле, општа оцјена је да је овакав рад аматерски. Међутим, потреба за индустријском производњом софтвера је тражила да се у израду софтвера уведе инжењерски приступ. У овом тексту ће бити ријечи у којим активностима током израде софтвера се може примјенити инжењерски приступ, односно како је еволуирао став о могућностима његове примјене.

Циљеви који се постављају у свијету производње софтвера су: завршавање софтвера на вријеме, нулти дефект и лако одржавање.

Ако полазимо од претпоставке да се квалитет уграђује у софтвер кроз употребу процеса који у себи већ имају уграђен квалитет, онда обезбјеђење квалитета софтвера мора бити аспект активности током развоја софтвера.

Мјерења карактеристика квалитетног процеса израде софтвера

Под инжењерским приступом генерално подразумевамо: управљање, планирање, моделирање, анализирање, дизајнирање, имплементацију, тестирање и одржавање у било којој области инжењерства. Претпоставка је да се ове активности разматрају заједно са латима и техникама корисним у интеграцији ових активности.

Методолошки приступи код израде софтвера, било да су структурни, управљачки оријентисани, објектно оријентисани, оријентисани ка подацима или пак оријентисани ка формалним језицима и одговарајућим „CASE„ алатима, сами по себи не чине инжењерску дисциплину. Оно што недостаје су експерименти који се могу мјерити.

Гдје смо сада у оквиру софтверског менаџмента, када су у питању експерименти и мјерења? Показује се да често не постављамо циљеве који су мјерљиви, затим да не мјеримо елементе који чине трошкове софтверских пројеката или да не успостављамо стандарде и планове да би смо могли да обезбиједимо квалитетне софтверске технологије. Честа је и појава да многи софтверски стандарди у ствари нису стандарди, јер нису довољно прецизни, тако да адекватност не може бити одређена објективно помоћу тестова. У таквим случајевима ситуација се може третирати као да је ван контроле.

Да бисмо унаприједили и повећали квалитет мјерења у оквиру софтверског менаџмента указаћемо на аспекте мјерења који су релевантни за ову област.

Грешка која је направљена током развоја софтвера, води ка стварању дефекта у програму. Ако грешка није откривена током контроле програма, она ће проузроковати прекршаје у систему. Прекршај се може манифестовати у одступању понашања програма од захтјева током тестирања или оперативног рада. О неочекиваном понашању се извјештава као о инциденту. Неки инциденти могу бити проузроковани екстерним факторима. Ако анализом инцидента детектујемо грешку, онда ће се направити измјена у производу да би се грешка одстранила.

Кључни аспекти мјерења су: локација, вријеме, ефекти, манифестација, узроци и трошкови, и примјењују се на инциденте, прекршаје и дефекте, и промјене.

Шта то значи када су у питању, на примјер, инциденти:

Локација: адреса у програмском коду;

Вријеме: а) вријеме када се инцидент деси (интервал);

б) однос времена извршавања и тренутка дешавања инцидента (рацио однос);

Ефекти: класификација симптома (у номиналном износу);

Манифестовање: класификација према операционом профилу (у номиналном износу);

Узрок: а) грешка у дизајну;

б) грешка корисника;

ц) хардвер;

д) недијагностиковано?

Трошкови: а) сноси корисник;

- б) изгубљени ресурси;
- ц) вријеме у коме софтвер није расположив;
- д) трошкови за испоручиоца;

Узмимо сада, на примјер, промјену:

Локација: подпрограма, модул, подсистем;

Вријеме : када је промјена први пут укључена у програм/верзију;

Узрок: корекција, прилагођење, перфектно одржавање;

Примјери карактеристика квалитетног софтвера су:

Употребљивост: колико је програм једноставан и практичан за употребу;

Могућност одржавања: лакоћа са којом софтвер може бити схваћен, коригован, прилагођен и унапријеђен;

Поузданост: за коректне улазе мора да даје коректне излазе;

Портабилност: могуће је преносити софтвер са једне рачунарске платформе на другу (различити оперативни системи, различит хардвер);

Тестирање софтвера

Педесетих година се сматрало да је тестирање оно што програмери раде да би пронашли и очистили (грешке) багове у њиховим програмима. Седамдесетих година тестирање постаје процес који кроз употребу програма проналази грешке. У деведесетим годинама под тестирањем се сматра планирање, дизајнирање, формирање, одржавање и извршавање тестова и тестних окружења (тестверско инжењерство).

Међутим, поред ових достигнућа у пракси је чест случај да се тестирању посвећује мало пажње, односно процес тестирања је сиромашно дефинисан, без јасних одредница. Дакле, ситуације је често ван контроле, па је од посебног значаја да се у овој области примјени инжењерски приступ.

"Тестверско" инжењерство се бави развојем и одржавањем софтверских тест система. Такви системи треба да посједују генералност ради могућности тестирања разних софтвера. Дакле, процес тестирања мора постати аутоматизован и уведен у почетне фазе дизајнирања софтвера, и не само, као што је иначе случај, у завршну фазу, када је софтвер већ направљен.

Овим кратким приказом смо хтјели да укажемо само на неке аспекте у процесу обезбјеђења квалитета софтвера, што не значи да су то и једини. Поред ових изнесених, разматрају се и планови за обезбјеђење квалитета софтвера, вршење мануелне инспекције свих дијелова софтвера, увођење одјелења која се искључиво баве проблемом контроле процеса израде софтвера како би се унапријед редуковали трошкови које би у коначном исходу изазвале грешке.

САДРЖАЈ

Списак катедри и шефова катедри	3
Наставнички колегијум	4
Наставници и сарадници у 1998/99	5
I - Наставни план	7
- Општа економија	10
- Финансије, осигурање и банкарство	13
- Спољна трговина и финансије	15
II - Наставни планови магистарских студија	19
Списак студената који су примили дипломе	
Проф. др Васо Драговић и проф. др Митар Миљановић	29
Економски факултет 1993 - 1999	
Проф. др Васо Драговић	
Прилог истраживању регионалне развијености у Републици Српској	33
Проф. др Слободан Максимовић	56
Природни монопол	
Проф. др Радојица Јојић	
Предузетничко одлучивање и корпоративно управљање: фундаменталне разлике	71
Проф. др Бранко Ђерић	
Економска политика у савременој економској теорији	74
Проф. др Митар Миљановић	
Нормативно и стварно у дјеловању вјерских заједница	84
Проф. др Влајко Петковић	
Актуелност теорије елите данас	91
Проф. др Јелена Козомара	
Светска трговинска организација (WTO) и чланице	101
Проф. др Миодраг Зеџ	
Концепти и домет приватизације у Србији	108
Проф. др Ново Плакаловић	
Монетарна и фискална политика Републике Српске у периоду послеријатне обнове	119
Доцент др Радомир Божић	
Бизнис план	136
Др Марко Шарчевић	
Политика цијена као фактор стабилности понуде и тражње на тржишту	157
Мр Радоје Богдановић	
Анализа трошкова у зависности од степена коришћења капацитета	172
Драган Плакаловић	
Квалитет софтвера и његово мјерење	186

