

УНИВЕРЗИТЕТ У СРПСКОМ САРАЈЕВУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
СРПСКО САРАЈЕВО

ЗБОРНИК РАДОВА

2000-2002





Издавач :

ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
У СРПСКОМ САРАЈЕВУ

Главни и одговорни уредник :
Проф. др Митар Миљановић

Штампа :
"DIS-COMPANY", Пале



Декан:

др **МИТАР МИЉАНОВИЋ**, РЕДОВНИ ПРОФЕСОР

Руководилац постипломског студија

Предсједник Комисије за постипломске студије
и докторске дисертације:

др **БРАНКО ЂЕРИЋ**, РЕДОВНИ ПРОФЕСОР

Продекан:

др **РАДОМИР БОЖИЋ**, ДОЦЕНТ

Директор Института Економског факултета:

др **НОВО ПЛАКАЛОВИЋ**, ВАНРЕДНИ ПРОФЕСОР

Директор издавачке дјелатности Факултета:

др **ВАСО ДРАГОВИЋ**, РЕДОВНИ 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 Миљновић
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 Радомир Божић
7.	Кабинет за страни језик и физичку културу	Славица Јевтовић

НАСТАВНИЦИ И САРАДНИЦИ У ШКОЛСКОЈ 2000/2001. ГОДИНИ

Р.Б.	Име и презиме	У ком се звању 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 Васо 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	Општа 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 Вељко Вулетић	редовни професор	Електротехнички факултет, С.С. Сарајево	Информатика
9.	др Богдан Лоза	редовни професор	Правни факултет, Српско Сарајево	Привредно право

10.	др Марко Секуловић	редовни професор	Економски факултет, Ниш	Економске доктрине
11.	др Бранислав Пелевић	редовни професор	Економски факултет, Београд	Међународна економија
12.	др Јован Тодоровић	редовни професор	Економски факултет, Београд	Планирање и развојна политика предузећа
13.	др Јелена Кочовић	редовни професор	Економски факултет, Београд	Привредна и финансијска математика
14.	др Милорад Иванишевић	редовни професор	Економски факултет, Београд	Пословне финансије
15.	др Предраг Јовановић Гавриловић	редовни професор	Економски факултет, Београд	Међународне финансије
16.	др Ново Плакаловић	ванредни професор	Економски факултет, Српско Сарајево	Монетарна економија
17.	др Раде Канцир	ванредни професор	Економски факултет, Српско Сарајево	Маркетинг
18.	др Станко Станић	ванредни професор	Економски факултет, Бања Лука	Економско-матем. модели и методе
19.	др Радован Ковачевић	ванредни професор	Институт за спољну трговину, Београд	Спољнотрговинско пословање
20.	др Сњежана Билбија	ванредни професор	Филозофски факултет, С.Сарајево	Енглески језик
21.	др Алекса Милојевић	ванредни професор	Економски факултет, Српско Сарајево	Политика и фискална економија

22.	др Спасоје Тушевљак	доцент	Економски факултет, Српско Сарајево	Рачуноводство и пословне финансије
23.	др Рајко Радовић	доцент	Економски факултет, Српско Сарајево	Специјална рачуноводства
24.	др Радомир Божић	доцент	Економски факултет, Српско Сарајево	Анализа биланса
25.	др Марко Шарчевић	доцент	Економски факултет, Српско Сарајево	Економика предузећа
26.	др Драгутин Мировић	доцент	Виша школа за спољну трговину	Привредно и међунар. привредно право
27.	мр Перо Тешић	предавач	Учитељски факултет, Бијељина	Руски језик
28.	Драган Плакаловић	асистент	Економски факултет, Српско Сарајево	Информатика
29.	Александар Стојановић	асистент	Економски факултет, Српско Сарајево	Макроекономске дисциплине
30.	Предраг Вуковић	асистент	Економски факултет, Српско Сарајево	Рачуноводство и пословне финансије
31.	Срђан Кујунџић	асистент	Економски факултет, Српско Сарајево	Монетарна економија и Пословање финан. институција
32.	мр Ранко Шакота	асистент	Економски факултет, Српско Сарајево	Специјална рачуноводства

33.	мр Татјана Ракоњац- Антић	асистент	Економски факултет, Београд	Привредна и финансијска математика
34.	Жељко Рачић	асистент	Економски факултет, Бања Лука	Економско-матем. модели и методе
35.	Милан Божић	асистент	Економски факултет, Бања Лука	Економско-матем. модели и методе
36.	Славица Јевтовић	сарадник	Економски факултет, Српско Сарајево	Енглески језик
37.	Огњен Голијанин	сарадник	Средњошколс ки центар, Пале	Руски језик
38.	Слободан Столица	сарадник	Средњошколс ки центар, Пале	Општа математика

СПИСАК ДИПЛОМИРАНИХ СТУДЕНАТА

1. Крајишник (Момчило Милица)

датум рођења и мјесто : 22.4.1974., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 12.3.1999.

тема : Менаџмент и мотивација

оцјена : 10

просјечна оцјена у току студирања : 7

број дипломе : 96/99

датум примања дипломе : 9.7.1999.

2. Жужа (Бранко) Свјетлана

датум рођења и мјесто : 30.7.1973., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 29.6.1998.

тема : Тржиште рада и привредни развој

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 8

број дипломе : 75/98

датум примања дипломе : 9.7.1999.

3. Шешлија (Новица) Сњежана

датум рођења и мјесто : 7.10.1972. Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 9.6.1999.

тема : Функционисање тржишта обвезница и његово
регулисање

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 6

број дипломе : 104/99

датум примања дипломе : 9.7.1999.

4. Ђерић (Љупко) Синиша
датум рођења и мјесто : 12.6.1973., Рогатица, Рогатица, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 28.12.1998.
тема : Осигурање депозита : Искуства у свијету и код нас
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 89/98
датум примања дипломе : 9.7.1999.

5. Чамур (Недељко) Биљана
датум рођења и мјесто : 14.10.1975., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 22.6.1999.
тема : Стратегија купца и продавца у операцијама са
предузећем
оцјена :
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 110/99
датум примања дипломе : 9.7.1999.

6. Арнаут (Добро) Новка
датум рођења и мјесто : 6.6.1974., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 28.10.1998.
тема : Функција економске пропаганде у међународном
маркетингу
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 85/98
датум примања дипломе : 9.7.1999.

7. Бајић (Рајко) Драгана
датум рођења и мјесто : 31.8.1975., Бреза, Бреза, БиХ
држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 22.6.1999.
тема : Тржиште капитала и реструктуирање предузећа у
актуелним условима
оцјена : 10
просјечна оцјена у току студирања : 8
број дипломе : 111/99
датум примања дипломе : 9.7.1999.

8. Бандић (Влајко) Сања
датум рођења и мјесто : 10.3.1973., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија - Финансијско
датум дипломирања : 28.12.1998.
тема : Стратегија порфолија
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 93/98
датум примања дипломе : 9.7.1999.

9. Бартула (Јован) Тања
датум рођења и мјесто : 28.5.1975., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 28.10.1998.
тема : Елементи нецјеновне конкуренције
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 86/98
датум примања дипломе : 9.7.1999.

10. Благојевић (Крсто) Бранка
датум рођења и мјесто : 4.4.1974., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 19.2.1999.
тема : Системи обрачуна трошкова и њихов утицај на
финансијски резултат

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 6

број дипломе : 95/99

датум примања дипломе : 9.7.1999.

11. Бошковић (Љубомир) Лидија

датум рођења и мјесто : 18.7.1999., Фоча, Фоча, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Пословна економија - Маркетинг

датум дипломирања : 13.4.1995.

тема : Контрола маркетинга у предузећу

оцјена :

просјечна оцјена у току студирања : 6

број дипломе : 15/95

датум примања дипломе : 9.7.1999.

12. Богдановић (Мирослав) Неда

датум рођења и мјесто : 20.7.1994., Зеница, Зеница, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 28.10.1998.

тема : Полазни елементи мотивационих истраживања

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 7

број дипломе : 87/98

датум примања дипломе : 9.7.1999.

13. Бојовић (Славко) Снежана

датум рођења и мјесто : 29.3.1975., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 4.5.1999.

тема : Формирање скупа независно промјењивих у

вишеструкој регресионој анализи

оцјена : 10

просјечна оцјена у току студирања : 8

број дипломе : 102/99

датум примања дипломе : 9.7.1999.

14. Ербез (Никола) Радмила
датум рођења и мјесто : 6.1.1968., Забутине, Калиновник,
БиХ

држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија - Маркетинг
датум дипломирања : 27.12.1995.
тема : Методи уласка на инострано тржиште
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања :
број дипломе : 21/95
датум примања дипломе : 9.7.1999.

15. Гашевић (Милорад) Зора
датум рођења и мјесто : 14.5.1995., Рогатица, Рогатица, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија - Финансијско
датум дипломирања : 3.6.1999.
тема : Приватизација, тржиште капитала и привредни
развој
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 103/99
датум примања дипломе : 9.7.1999.

16. Газивода (Бошко) Јелена
датум рођења и мјесто : 25.7.1973., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 28.12.1998.
тема : Прелиминарно истраживање иностраног тржишта
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 91/98
датум примања дипломе : 9.7.1999.

17. Грујић (Ратко) Јелица
датум рођења и мјесто : 13.6.1975., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 21.4.1999.
тема : Развијени финансијски инструменти за покриће
ризика
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 99/99
датум примања дипломе : 9.7.1999.

18. Станић (Радосав) Зденко
датум рођења и мјесто : 23.1.1974., Крањ, Крањ, Словенија
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 3.2.1999.
тема : Мјесто и улога трговине на мало у макросистему
маркетинга
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 6
број дипломе : 94/99
датум примања дипломе : 9.7.1999.

19. Стојановић (Богдан) Александар
датум рођења и мјесто : 3.2.1974., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија - Спољна трговина
датум дипломирања : 4.7.1998.
тема : Проблем оптималног кориштења ресурса у
радовима Л.В. Канторовича
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 8
број дипломе : 105/98
датум примања дипломе : 9.7.1999.

20. Тепавчевић (Андрија) Маја
датум рођења и мјесто : 28.9.1975., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 22.6.1999.

тема : Управљачко рачуноводство у савременим условима
оцјена : 10
просјечна оцјена у току студирања : 8.66667
број дипломе : 112/99
датум примања дипломе : 9.7.1999.

21. Јевтић (Миливоје) Бранка
датум рођења и мјесто : 14.8.1967., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија - Финансијско
датум дипломирања : 20.11.1997.
тема : Облици организовања предузећа у тржишној
економији
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 6
број дипломе : 59/97
датум примања дипломе : 9.7.1999.

22. Јевтовић (Миливоје) Зорица
датум рођења и мјесто : 2.10.1971., Фоча, Фоча, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 7.9.1998.
тема : Глобализација пословања и улога транснационалних
компанија
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 9
број дипломе : 76/98
датум примања дипломе : 9.7.1999.

23. Јовановић (Александар) Зорица
датум рођења и мјесто : 17.8.1968., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија - Маркетинг
датум дипломирања : 28.11.1994.
тема : Привредни развој и избор технологија
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7

број дипломе : 8/94

датум примања дипломе : 9.7.1999.

24. Кењић (Божо) Наташа

датум рођења и мјесто : 31.8.1996., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 24.6.1999.

тема : Тржиште капитала и привредни развој

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 6

број дипломе : 113/99

датум примања дипломе : 9.7.1999.

25. Клачар (Коста) Милка

датум рођења и мјесто : 3.8.1960., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Пословна економија - Финансијско

датум дипломирања : 1.7.1995.

тема : Планирање као примарна фаза процеса менаџмента

оцјена : 7

просјечна оцјена у току студирања : 6

број дипломе : 18/95

датум примања дипломе : 9.7.1999.

26. Ковач (Марко) Миленија

датум рођења и мјесто : 1.1.1966., Крстац, Чајниче, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 28.12.1994.

тема : Механизам креирања савременог новца

оцјена :

просјечна оцјена у току студирања : 6

број дипломе : 9/94

датум примања дипломе : 9.7.1999.

27. Крајишник (Ристо) Јелена

датум рођења и мјесто : 16.3.1976., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 22.6.1999.
тема : Банкарски менаџмент у тржишним условима
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 108/99
датум примања дипломе : 9.7.1999.

28. Кујунџић (Радослав) Срђан
датум рођења и мјесто : 5.7.1975., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 28.12.1998.
тема : Инвестиционе банке и инвестициони фондови
оцјена : 10
просјечна оцјена у току студирања : 8
број дипломе : 88/99
датум примања дипломе : 9.7.1999.

29. Лајић (Недељко) Наташа
датум рођења и мјесто : 31.5.1975., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 29.4.1999.
тема : Лична продаја као инструмент промоционог микса
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 100/99
датум примања дипломе : 9.7.1999.

30. Милановић (Угљеша) Љиљана
датум рођења и мјесто : 26.2.1976., Љубовија, Љубовија,
Србија
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија- Финансијско рачуноводство
датум дипломирања : 2.12.1994.

тема : Инструменти- монетарно кредитног регулисања у
земљама у развоју и југословенско искуство
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 6
број дипломе : 3/94
датум примања дипломе : 9.7.1999.

31. Милојевић (Миленко) Наташа
датум рођења и мјесто : 26.2.1976., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 22.6.1999.
тема : Економско понашање пословних банака
оцјена :
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 109/99
датум примања дипломе : 9.7.1999.

32. Миовчић (Милан) Јелена
датум рођења и мјесто : 31.3.1975., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 26.10.1998.
тема : Стране директне инвестиције у земљама у
транзицији
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 6
број дипломе : 84/98
датум примања дипломе : 9.7.1999.

33. Митрић (Раде) Ранка
датум рођења и мјесто : 9.3.1967., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Друштвена економија
датум дипломирања : 29.11.1996.
тема : Појам мјерења и фактори рентабилности
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 6

број дипломе : 41/96

датум примања дипломе : 9.7.1999.

34. Ного (Милосав) Радмила

датум рођења и мјесто : 27.10.1972., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 19.9.1998.

тема : Стратегије наступа на иностраном тржишту

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 7

број дипломе : 79/98

датум примања дипломе : 9.7.1999.

35. Обрадовић (Млађен) Синиша

датум рођења и мјесто : 27.3.1976., Чајниче, Чајниче, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 28.12.1998.

тема : Оснивање и функционисање фирме

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 7

број дипломе : 90/98

датум примања дипломе : 9.7.1999.

36. Пантић (Миле) Мирослав

датум рођења и мјесто : 16.6.1974., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 28.12.1998.

тема : Бизнис план

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 6

број дипломе : 92/98

датум примања дипломе : 9.7.1999.

37. Павловић (Томислав) Његош
датум рођења и мјесто : 28.10.1975., Вишеград, Вишеград,
БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 30.9.1999.

тема : Економско статистичка анализа односа размјене
оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 7

број дипломе : 81/98

датум примања дипломе : 9.7.1999.

38. Савчић (Милорад) Жељко

датум рођења и мјесто : 5.7.1960., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Пословна економија-Финансијско рачуноводство

датум дипломирања : 19.10.1998.

тема : Економска политика за развој
оцјена : 7

просјечна оцјена у току студирања : 6

број дипломе : 82/98

датум примања дипломе : 9.7.1999.

39. Миљановић (Раде) Дарко

датум рођења и мјесто : 26.11.1996., Рогатица, Рогатица,
БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Пословна економија

датум дипломирања : 22.2.1995.

тема : Нација

оцјена : 7

просјечна оцјена у току студирања : 7

број дипломе : 10/95

датум примања дипломе : 20.6.2000.

40. Ковачевић-Марић (Митра) Добрила

датум рођења и мјесто : 28.11.1961., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Пословна економија
датум дипломирања : 28.3.1995.
тема : Организациона структура предузећа
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 6,5
број дипломе : 14/95
датум примања дипломе : 20.6.2000.

41. Анђић (Жарко) Гора
датум рођења и мјесто : 12.11.1996, Вареш, Вареш, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија
датум дипломирања : 2.4.1996.
тема : Нација
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 6,7
број дипломе : 30/96
датум примања дипломе : 20.6.2000.

42. Боровчанин (Стојан) Јован
датум рођења и мјесто : 22.8.1964., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија
датум дипломирања : 13.11.1996.
тема : Класификација и карактеристике спољно
трговинских калкулација
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 6,5
број дипломе : 37/96
датум примања дипломе : 20.6.2000.

43. Варагић (Душана) Гордана
датум рођења и мјесто : 11.3. 1965., Хаџићи, Хаџићи, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија
датум дипломирања : 14.4.1997.
тема : Системи и метода обрачуна амортизације
оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 49/97
датум примања дипломе : 20.6.2000.

44. Росуљаш (Реља) Дејана
датум рођења и мјесто : 28.8.1971., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија
датум дипломирања : 18.9.1998.
тема : Политика цијена
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 6,8
број дипломе : 78/98
датум примања дипломе : 20.6.2000.

45. Милошевић (Драгомир) Верица
датум рођења и мјесто : 30.5.1969., Мостар, Мостар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија
датум дипломирања : 12.3.1999.
тема : Процеси израде стратегијског плана
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 7,5
број дипломе : 98/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

46. Ћосовић (Петар) Сњежана
датум рођења и мјесто : 14.9.1963., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија
датум дипломирања : 9.6.1999.
тема : Систем пензионог и инвалидног осигурања и
привредни развој
оцјена : 7
просјечна оцјена у току студирања : 6,23
број дипломе : 106/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

47. Андрић (Борислав) Јадранка
датум рођења и мјесто : 23.7.1975., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 30.6.1999.
тема : Прелазак ризика код уговора о купопродаји робе
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 6,6
број дипломе : 114/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

48. Ивановић (Раде) Наташа
датум рођења и мјесто : 6.1.1976., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 30.6.1999.
тема : Управљање инвестиционим портфолијом
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 6,9
број дипломе : 115/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

49. Суботић (Мирко) Наташа
датум рођења и мјесто : 8.5.1973., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 30.6.1999.
тема : Урбанизација
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 6,4
број дипломе : 116/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

50. Батовац (Владимир) Деан
датум рођења и мјесто : 15.9.1974., Жеравци, Хан Пијесак,
БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 2.7.1999.

тема : Стабилизациона политика

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 7,75

број дипломе : 117/99

датум примања дипломе : 20.6.2000.

51. Дабић (Новица) Славица

датум рођења и мјесто : 10.1.1975., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 2.7.1999.

тема : Спољна трговина у развоју

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 7,6

број дипломе : 118/99

датум примања дипломе : 20.6.2000.

52. Крстић (Миломир) Ранка

датум рођења и мјесто : 20.5.1969., Бишеград, Бишеград,
БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Пословна економија

датум дипломирања : 25.6.1999.

тема : Методе оцјене способности кредита предузећа

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 6,4

број дипломе : 119/99

датум примања дипломе : 20.6.2000.

53. Ербез (Млађен) Вања

датум рођења и мјесто : 23.8.1975., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 5.10.1999.

тема : Статистичка контрола квалитета робних испорука

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 7,6

број дипломе : 121/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

54. Граховац (Миленко) Милијана
датум рођења и мјесто : 26.8.1975., Бијељина, Бијељина,
БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија - Спољна трговина и финансије
датум дипломирања : 15.10.1999.
тема : Уговор о куповини и продаји роба у унутрашњем и
међународном промету
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 8,25
број дипломе : 122/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

55. Радовановић (Цвјетко) Мирјана
датум рођења и мјесто : 26.6.1974., Бијељина, Бијељина,
БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија - Спољна трговина
датум дипломирања : 15.10.1999.
тема : Начело слободе промета робе у Европској унији
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7,75
број дипломе : 123/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

56. Грујић (Млађен) Мирослава
датум рођења и мјесто : 10.9.1976., Соколац, Соколац, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 31.10. 1999.
тема : Избор система обрачуна трошкова
оцјена : 10
просјечна оцјена у току студирања : 9
број дипломе : 124/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

57. Лоловић (Божо) Татјана

датум рођења и мјесто : 5.12.1975., Фоча, Фоча, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 28.10.1999.

тема : Транзиција у источноевропским земљама

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 7,9

број дипломе : 125/99

датум примања дипломе : 20.6.2000.

58. Копривица (Драган) Слађана

датум рођења и мјесто : 5.5.1975., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 11.11.1999.

тема : Улога предузетништва у привредном развоју

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 7,75

број дипломе : 126/99

датум примања дипломе : 20.6.2000.

59. Панџић (Радомир) Сњежана

датум рођења и мјесто : 21.7.1970., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Пословна економија

датум дипломирања : 15.11.1999.

тема : Привредни развој Општине Бијељина

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 7,3

број дипломе : 127/99

датум примања дипломе : 20.6.2000.

60. Хршум (Бранко) Михајло

датум рођења и мјесто : 12.1.1962., Драгуљевићи, Рогатица, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Пословна економија
датум дипломирања : 19.11.1999.
тема : Концепт стратегијског управљања предузећем
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 6
број дипломе : 128/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

61. Телетина (Сретен) Биљана
датум рођења и мјесто : 28.10.1972., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 25.11.1999.
тема : Инвестиционе банке и финансијски инжењеринг
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 6,66
број дипломе : 129/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

62. Јовић (Михајло) Владан
датум рођења и мјесто : 23.11.1973., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 1.12.1999.
тема : Кадрови и привредни развој
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7,3
број дипломе : 130/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

63. Витомир (Милан) Илија
датум рођења и мјесто : 26.1.1974., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 6.12.1999.
тема : Анализа пословања предузећа
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7,1

број дипломе : 131/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

64. Ђајић (Милан) Мирјана
датум рођења и мјесто : 26.1.1974., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 8.12.1999
тема : САНАЦИЈА ПРЕДУЗЕЋА
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 6,24
број дипломе : 132/99
датум примања дипломе : 20.6.2000.

65. Митрошевић (Мика) Мирела
датум рођења и мјесто : 3.1.1974., Тузла, Тузла, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 17.12.1999
тема : Рачуноводство финансијских организација
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 8,20
број дипломе : 133/99
датум примања дипломе : 20.6.2000

66. Ашћерић (Рајко) Нада
датум рођења и мјесто : 30.05.1974., Тузла, Тузла, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 17.12.1999.
тема : Управљање банкама
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 6,8
број дипломе : 134/99
датум примања дипломе : 20.6.2000

67. Релић (Петар) Слободан

датум рођења и мјесто : 9.4.1947., Исјек, Босанско Грахово, СФРЈ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 24.12.1999

тема : Анализа политичких, правних и социо-културних фактора окружења у међународном маркетингу

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 6,68

број дипломе : 135/99

датум примања дипломе : 20.06.2000

68. Мандић (Душан) Александар

датум рођења и мјесто : 9.5.1971., Сарајево, Центар, СФРЈ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 27.12.1999

тема : Франшиза организације, управљање франшизом

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 6,62

број дипломе : 136/99

датум примања дипломе : 20.6.2000

69. Ивановић (Владимир) Хелена

датум рођења и мјесто : 4.4.1975., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 29.12.1999

тема : Правци и фактори развоја Републике Српске

просјечна оцјена у току студирања : 7

број дипломе : 137/99

датум примања дипломе : 20.6.2000

69. Танасковић (Миладин) Недељко

датум рођења и мјесто : 10.10.1976., Чајниче, Чајниче

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 29.12.1999

тема : Привредни развој општине Чајничке

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 7,9

број дипломе : 138/90

датум примања дипломе : 20.6.2000

70. Одовић (Драго) Тања

датум рођења и мјесто : 19.9.1975., Соколац, Соколац, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 29.12.1999

тема : Порез на додатну вриједност

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 7,41

број дипломе : 139/99

датум примања дипломе : 20.6.2000

71. Вуковић (Миодраг) Спасоје

датум рођења и мјесто : 20.2.1972., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 17.1.2000

тема : Примјена линеарног програмирања у оптимизацији
смјеше за исхрану животиња

оцјена : 10

просјечна оцјена у току студирања : 7,90

број дипломе : 141/00

датум примања дипломе : 20.6.2000

72. Џида (Слободан) Оливера

датум рођења и мјесто : 29.05.1975., Рогатица, Рогатица,
БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 26.01.2000.

тема : Избор облика тренда у динамичкој анализа
економских појмова

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 141/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

73. Лаловић (Љубиша) Оливер
датум рођења и мјесто : 27.12.1975., Власеница, Власеница,
БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија-Спољна економија и финансије
датум дипломирања : 11.2.2000.
тема : Могућности Централне банке да одреди стабилан
новац
оцјена : 10
просјечна оцјена у току студирања : 9
број дипломе : 142/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

74. Јокић (Неђо) Свјетлана
датум рођења и мјесто : 21.9.1974., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 16.3.2000.
тема : Самосталност Централне банке у вођењу монетарне
политике
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 7,55
број дипломе : 143/00
датум примања дипломе : 20.06.2000.

75. Максимовић (Недељко) Соња
датум рођења и мјесто : 9.3.1974., Брчко, Брчко, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 17.3.2000.
тема : Управљање ризицима и заштита од ризика у
банкарском пословању
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 8,5



број дипломе : 144/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

76. Јошло (Митар) Драгана
датум рођења и мјесто : 13.2.1976., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 28.3.2000.
тема : Финансијски деривати у функцији заштите од ризика
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 145/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

77. Ђокановић (Грујо) Тања
датум рођења и мјесто : 6.2.1976., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 28.3.2000.
тема : Регулација опрезног пословања банака
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 146/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

78. Манојловић (Милован) Предраг
датум рођења и мјесто : 17.1.1976., Гацко, Гацко, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 28.3.2000.
тема : Теорија анализе
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7,5
број дипломе : 147/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

79. Шкиљевић (Слободан) Спасоје
датум рођења и мјесто : 15.8.1974., Сарајево, Центар, БиХ

држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 31.3.2000.
тема : Држава и предузетништво
оцјена : 7
просјечна оцјена у току студирања : 6,4
број дипломе : 148/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

80. Вукадин (Сретко) Биљана
датум рођења и мјесто : 10.1.1975., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 31.3.2000.
тема : Уговор о лиценци
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 8,4
број дипломе : 149/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

81. Мачар (Мирко) Биљана
датум рођења и мјесто : 25.12.1975., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија
датум дипломирања : 13.4.2000.
тема : Управљање и заштита од ризика у савременом
банкарству
оцјена : 8
просјечна оцјена у току студирања : 7
број дипломе : 150/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

82. Милидраг (Крсто) Душанка
датум рођења и мјесто : 7.7.1960., Мостар, Мостар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија
датум дипломирања : 19.4.2000.

тема : Специфичности банкарског пословања са аспекта
рачуноводственог обухвата

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 6,4

број дипломе : 152/00

датум примања дипломе : 20.6.2000.

83. Петровић (Илија) Лука

датум рођења и мјесто : 14.5.1976., Бијељина, Бијељина,
БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија-Спољна трговина и финансије

датум дипломирања : 21.4.2000.

тема : Избор метода обрачуна са становишта вредновања
залиха и тржишта

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 7,1

број дипломе : 153/00

датум примања дипломе : 20.6.2000.

84. Симеуновић (Ђорђа) Зоран

датум рођења и мјесто : 4.6.1973., Градачац, Градачац, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија - Спољна економија и финансије

датум дипломирања : 3.5.2000.

тема : Претраживање маркетинг података преко
Интернета

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 7,6

број дипломе : 154/00

датум примања дипломе : 20.6.2000.

85. Стипановић (Момчило) Младен

датум рођења и мјесто : 20.3.1975., Вареш, Вареш, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија-Спољна трговина и финансије

датум дипломирања : 21.4.2000.

тема : Претпоставке глобализације понуде привредног субјекта

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студирања : 7

број дипломе : 155/00

датум примања дипломе : 20.6.2000.

86. Алексић (Милан) Мирослава

датум рођења и мјесто : 26.1.1977., Хан Пијесак, Хан

Пијесак, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија

датум дипломирања : 3.5.2000.

тема : Теорија биланса

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 8,2

број дипломе : 156/00

датум примања дипломе : 20.6.2000.

87. Симић (Славко) Мирјана

датум рођења и мјесто : 29.1.1974., Г. Буковица, Бијељина, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија-Спољна трговина и финансије

датум дипломирања : 16.5.2000.

тема : Транзиција и реструктуирање банкарског система

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 7,74

број дипломе : 157/00

датум примања дипломе : 20.6.2000.

88. Пантић (Перо) Далиборка

датум рођења и мјесто : 16.4.1975., Брчко, Брчко, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Општа економија-Спољна трговина и финансије

датум дипломирања : 18.5.2000.

тема : Право конкуренције у Европској унији

оцјена : 9

просјечна оцјена у току студирања : 7,2
број дипломе : 158/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

89. Ћетковић (Ђорђе) Драган
датум рођења и мјесто : 15.7.1974., Зворник, Зворник, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија-Спољна трговина и финансије
датум дипломирања : 18.5.2000.
тема : Претпоставке зајмова у тржишној привреди
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 7,2
број дипломе : 159/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

90. Скоко (Владисав) Светлана
датум рођења и мјесто : 25.4.1974., Бијељина, Бијељина, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Општа економија-Спољна трговина и финансије
датум дипломирања : 18.5.2000.
тема : Начела и стандарди у рачуноводству и ревизији
оцјена : 9
просјечна оцјена у току студирања : 7,8
број дипломе : 160/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

СПИСАК ДИПЛОМИРАНИХ СТУДЕНАТА НА ПРВОМ СТЕПЕНУ

1. Кезуновић (Душан) Весна
датум рођења : 26.11.1971., Соколац, Соколац, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија УИ-1
датум одбране семинарског рада : 28.2.1997.
тема : Трошкови прометних предузећа
оцјена : 7
просјечна оцјена у току студија :

број дипломе :

датум примања дипломе : 20.6.2000.

2. Пејовић (Миливоје) Радисав

датум рођења : 10.8.1946., Лековина, Бијело Поље

држављанство : Република Српска

одсјек : Пословна економија УИ-1

датум одбране семинарског рада : 20.10.1999.

тема : Анализа финансијских показатеља пословања у
функцији оцјене кредитног бонитета

оцјена : 7

просјечна оцјена у току студија :

број дипломе :

датум примања дипломе : 20.6.2000.

3. Ђурић (Илија) Озренка

датум рођења : 15.5.1964., Краљевско Поље, Хан Пијесак,
БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Пословна економија УИ-1

датум одбране семинарског рада : 10.11.1999.

тема : Животни циклус производа

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студија : 6,3

број дипломе :

датум примања дипломе : 20.6.2000.

4. Видичевић (Стојан) Цајка

датум рођења : 24.9.1964., Високо, Високо, БиХ

држављанство : Република Српска

одсјек : Угоститељство и туризам

датум одбране семинарског рада : 9.12.1999.

тема : Карактеристике развоја туризма у Републици
Српској

оцјена : 8

просјечна оцјена у току студија : 6,2

број дипломе :

датум примања дипломе : 20.6.2000.

5. Ђоровић (Недељко) Слађана
датум рођења : 11.11.1968., Сарајево, Центар, БиХ
држављанство : Република Српска
одсјек : Пословна економија УИ-1
датум одбране семинарског рада : 10.2.1999.
тема : Средства трговинских предузећа
оцјена : 7
просјечна оцјена у току студија : 7,35
број дипломе : 17/00
датум примања дипломе : 20.6.2000.

СПИСАК МАГИСТАРА ЕКОНОМСКИХ НАУКА

1. Милић (Милорад) Драган
датум рођења : 17.9.1956., Чапљина, Чапљина, БиХ
држављанство : СРЈ
уписан на постдипломски студиј-магистарски Школске
1981/82 Економски факултет Сарајево
одсјек : Економска теорија и политика смјер : Економски
развој
одбранио тезу : 27.11.1999.
тема : Преструктурирање привреде и процјена вриједности
предузећа
комисија : Проф. др Јован Родић, предсједник
Проф. др Бранко Ђерић, ментор
Доц. др Спасоје Тушевљак, члан
број дипломе : 3/99
просјечна оцјена : 8,2
датум примања дипломе : 30.6.2000.

2. Шакота (Никола) Ранко
датум рођења : 5.10.1958., Столац, Столац, БиХ
држављанство : Република Српска
уписан на постдипломски студиј-магистарски, Школске
1987/88 Економски факултет Сарајево
одсјек : Пословна економија, смјер : Финансијско-
аналитички
одбранио тезу : 4.3.2000.
тема : Значај ревизије рачуноводствених извјештаја и
интернационализација ревизорске регулативе
комисија : Проф. др Мирко Андрић, предсједник
Проф. др Јован Родић, ментор
Доц. др Спасоје Тушевљак, члан
број дипломе : 4/00
просјечна оцјена : 9,42
датум примања дипломе : 30.6.2000.

3. Ивановић (Стево) Милорад
датум рођења : 9.11.1950., Зворник, Зворник, БиХ
држављанство : СРЈ
уписан на постдипломски студиј-магистарски Школске
1978/79 Економски факултет Сарајево
одсјек : Пословна економија смјер : Финансијско
аналитички
одбранио тезу : 12.6.2000.
тема : Планирање као компонента стратегијског
управљања предузећем
комисија : Проф. др Васо Драговић, предсједник
Проф. др Бранислав Машић, ментор
Доц. др Радојица Јојић, члан
број дипломе : 5/00
просјечна оцјена : 7,13
датум примања дипломе : 30.6.2000.

СПИСАК ДОКТОРА НАУКА

1. Др Никола Шпирић

Докторирао 5.11.1999. године на тему : Инвестициона
политика као компонента стратешког елемента предузећа

ОДЛУЧИВАЊЕ ПОЈЕДИНЦА О ЛИЧНОМ ВИСОКОМ ОБРАЗОВАЊУ НА БАЗИ ФИНАНСИЈСКИХ КРИТЕРИЈУМА

1. ОБРАЗЛОЖЕЊА И НАПОМЕНЕ

Дужи низ година, аутор овога рада је са посебном пажњом посматрао догађаје везане за школовање, који се понављају периодично – сваке године. У овом посматрању, догађај је одлука појединца који је завршио средњу школу да настави школовање за стицање вишег или високог степена образовања. Велики број таквих догађаја представља масовну појаву, која због масовности оних који доносе одлуке и варијабилности њихових обиљежја може да буде предмет посматрања и истраживања.

Масовно интересовање омладине са завршеном средњом школом и њихових родитеља о врстама студија и условима за упис и студирање у земљи и у сусједству, гдје се традиционално школовао велики број претходних генерација, подстакло је аутора на размишљање о бројним и различитим питањима у вези са овом појавом. Нека од њих су : који су мотиви тако великог дијела омладине да се одлучује да студира; да ли је немогућност добијања посла узрок повећане заинтересованости за студирање; да ли сви који намјеравају да студирају прије доношења одлуке о томе анализирају услове и посљедице такве одлуке; које и колике користи од завршених студија се очекују; да ли би неки матурант разумио и узео у обзир при одлучивању јавно саопштену информацију да је стопа поврата на инвестиције у четворогодишње високо (факултетско) образовање 10%, а у двогодишње више образовање 12%; да ли се већина догађаја (одлука о студирању) дешава по некој ирационалној инерцији већ створене традиције да се студирање подразумијева као нормална обавеза након завршене средње школе. До одговора на ова, а и друга ненаведена питања, дошло би се путем емпиријских истраживања поменуте масовне појаве у одређеном времену и на одређеном простору. Таква свеобухватна истраживања високо надмашују циљ овога рада.

Ако би се циљ истраживања усмјерио на треће наведено питање, могла би се поставити сљедећа истраживачка хипотеза : већина (одређени проценат) матуранта одлуку о студирању доноси без

претходне квантитативне анализе трошкова и финансијских (монетарних или новчаних) користи као последица одлуке. Високо вјеровантно је да би овако формулисана хипотеза била потврђена и у обимнијем истраживању у нашој земљи, као што је потврђена на основу једне релативно мале анкете која је спроведена да би се утемељило образложење предмета и циља овога рада. Узрок доминантног игнорисања финансијско-математичке аргументације при одлучивању о студирању је у карактеру друштвено-економског система одређене земље.

У земљама у којима држава финасира образовање, или су субвенције државе образовним установама толико велике да личне трошкове за образовање значајно смањују или минимализују, процјена личних трошкова и њихово упоређивање са процијењеним личним новчаним користима не представља нарочиту преокупацију оних који намјеравају да се школују. Истина, сиромашнији слојеви становништва процијењују своје финансијске могућности за покриће и релативно малих трошкова, али сви који намјеравају да студирају, интуитивно заључују да ће им укупне користи (финансијске и нефинансијске) од завршених студија бити веће од трошкова. Интуитивно закључивање није засновано на истраживању и разумном закључивању¹. Због тога се намеће питање да ли су сви који на тај начин закључују и одлучују донијели рационалну одлуку. Са финансијског становишта, одлука је рационална ако су користи веће од трошкова.

У земљи у којој држава одређује број студената чије ће студије финансирати, укупни лични трошкови студирања (суфинансирање или самофинансирање и остали трошкови) за други дио конкурената за студије су елеменат који често има пресудан значај при одлучивању појединца о наставку школовања. Значајан дио прекобројних за упис на студије остаје разочаран због немогућности да студира оно што жели или због немогућности да обезбиједи новац за трошкове студирања. Студентски кредити, стипендије или неки трећи начин помоћи су шансе за студирање значајног дијела потенцијалне студентске популације.

У развијеним земљама, поред државних високообразовних установа, дуго времена постоје и приватни универзитети који, послужући на принципима економске рачунице, одређују високе трошкове студирања. И у земљама које су до недавно имале

¹ У идеалистичкој филозофији ријеч интуиција означава непосредно постизање истине без помоћи покуса и логичких закључака. Савремени идеализам користи појам интуиција у борби против научне спознаје.

друштвено-економско уређење са државном (или друштвеном) својином, мрежа приватних универзитета, факултета и виших школа се убрзано шири. Офанзивном рекламом ове образовне установе доста успјешно привлаче интересовање великог дијела оних који желе да студирају. Лични трошкови студирања на овим установама су значајно већи него на државним. Чести су случајеви (догађаји) да појединац, који има новац, под снажним утиском рекламе, донесе одлуку да студира на одређеној приватној образовној установи. Он тако занемарује високе трошкове и интуитивно закључује да ће му користи од тих студија бити веће од користи које би имао са завршеним студијама на државној установи. Емпиријска истраживања у земљама са дугом традицијом приватних образовних установа нису у општем смислу потврдила значајан прираст финансијске користи (зараде) од завршених студија на познатим приватним универзитетима (на пример: Harvard, Princeton, Amhest и још неки у САД) у односу на користи од завршених студија на добро организованим државним универзитетима.² У тим истраживањима, нису установљене статистички значајне разлике у финансијским користима оних који су завршили студије на великом универзитету и оних који су их завршили на малом државном или приватном универзитету (или факултету). Одређене анализе показују да су за веће будуће зараде лица која желе да заврше факултет важни: прави избор врсте студија, стицање доста знања из квантитативних дисциплина и постизање високе просјечне оцјене.³

Предмет овога рада је одлучивање појединца о личном високом образовању на бази финансијских критеријума. Лични (или породични) трошкови студирања и новчано изражене користи од завршених студија су елементи који одређују конкретан критеријум за доношење рационалне одлуке.

Циљ рада је да се популарише рационалан приступ одлучивању о властитом образовању, који је доминантно заступљен у развијеним земљама са тржишном економијом. Као методолошка основа таквог

² Види: Лит. 2., стр. 96.

³ Просјечне годишње почетне зараде стручњака са завршеним факултетом, у САД, 1989.-1990- године, биле су: инжењер хемије -32.981 долар, инжењер електротехнике- 31.909 долара,рачуновоство - 25.903 долара,....., управљање финансијама- 23.468 долара,....., пољопривреда - 21.073 долара, друштвене науке-20.947 долара,, природни ресурси -18.307 долара. Статистички установљен однос између просјечне оцјене у току студија и зараде показује да повећање просјечне оцјене за један повећава зараде у првој деценији рада за око 9%. Види: Лит. 2., стр. 96.

приступа, биће приказани један концепт за одлучивање и могућности примјене одређених квантитативних метода за доношење рационалне одлуке.

2. КОНЦЕПТ И МЕТОДИ ОДЛУЧИВАЊА

Прије приказа поменутог концепта и квантитативних метода за одлучивање, неопходно је да се наведу одређене претпоставке о ситуацији у којој лице доноси одлуку. Полазна претпоставка је : лице старо 18 година завршило је средњу школу и одлучује да ли да настави школовање (студирање) на факултету. Остале претпоставке су: 1) лице зна да студирање захтијева одређене трошкове новца; 2) лице очекује да ће му студије повећати стручно знање којим ће на тржишту рада понудити већи квалитет корисног рада и на основу тога у будућности добијати одређене користи; 3) између степена образовања и зарада постоји стохастичка веза и 4) јавне субвенције за образовање и друштвене користи од образовања се занемарују у овом одлучивању.

2.1. КОНЦЕПТ ЗА ОДЛУЧИВАЊЕ

Да би неко лице могло донијети добру (рационалну) одлуку да ли да се упише на факултет, потребно му је да претходно процијени величине личних (или породичних) трошкова, које ће студије произвести и финансијских (новчаних) користи, које ће завршене студије до краја радног вијека доносити.

Трошкови представљају инвестицију у образовање, која се, аналогно инвестицији у физички капитал, може третирати као инвестиција у људски капитал.⁴ Они се могу сврстати у двије групе. Прву групу сачињавају директни трошкови у које спадају: становање, исхрана, школарина, књиге и друга потребна опрема и други трошкови

⁴ Трошкови (новчани издаци) за образовање и обучавање за одређени посао који повећавају нечију производност и будуће зараде на тржишту рада, могу се сматрати инвестицијом у људски капитал. У ширем посматрању, инвестицијом у људски капитал може сматрати било која активност која повећава квалитет (производност) рада. Дакле, поред трошкова за формално образовање и обучавање, у ове инвестиције спадају: трошкови за развијање и одржавање физичких и духовних способности, трошкови за учење страних језика, трошкови курсева из информатике, трошкови пресељења у друго мјесто или преласка на друге послове гдје се знање и способности могу боље искористити и остали трошкови који доприносе повећању знања и квалитету рада. Види: Лит. 2., стр. 82.-83. и 113. и Лит. 3., стр. 248.-249.

чији је узрок настајања студирање. Трошкови становања и исхране могу се третирати на различите начине. У директне трошкове укључују се ако је студирање узрок њиховог настајања (на примјер: посебно плаћање становања у мјесту студирања и евентуални додатни трошкови исхране као разлика трошкова ако би се лице хранило у породичном домаћинству и трошкова ако би се хранило само, или у студентској мензи).⁵ Другу групу трошкова сачињавају индиректни (опортунитетни) трошкови који представљају пропуштене могућности зараде због неучествовања у раду у току студирања. Њихова величина једнака је збиру зарада које би лице остварило у времену трајања студија да је било запослено са завршеном средњом школом.

Они се не могу за цијели будући период студирања тачно одредити, али се могу приближно тачно процијенити као збир просјечних зарада радника са завршеном средњом школом одређеног стручног профила у години одлучивања.

Збир директних и индиректних трошкова представља укупне трошкове студирања.

Користи које лице очекује од завршених студија су разноврсне. Према њиховим

обилежјима, могу се сврстати у двије групе. Прву групу сачињавају финансијске (новчане), а другу групу нефинансијске користи. Финансијске користи представљају прирасте (повећања) свих будућих зарада неког лица са завршеним студијама у односу на зараде које би то лице имало ако би радило са завршеном средњом школом. Процјена годишњих прираста зарада за цијели будући период радног ангажовања одређеног лица је најсложенији дио посла у прибављању информација за одлучивање по овом концепту. И када се прираст зарада сведе на просјечну величину, која се у једној години добија као разлика просјечних зарада свих високообразованих и средњеобразованих радника или као разлика просјечних зарада високообразованих и средњеобразованих радника одређеног стручног профила (на примјер: разлика просјечне зараде инжењера и просјечне зараде техничара; разлика просјечне зараде дипломираних економиста и просјечне зараде економских техничара, и тако за остале струке), што је боља варијанта, ова величина (просјечан прираст зарада) у одређеној земљи варира по

⁵ Ако ће лице у току студирања становати и хранити се у породичном домаћинству, трошкови становања и исхране не укључују се у директне трошкове студирања.

годинама, циклично и дугорочно.⁶ Дугорочно предвиђање прираста зарада носи ризик као и свако друго дугорочно предвиђање економских појава. Један од могућих начина да се процијене годишњи прирасти зарада је да се просјечна годишња величина прираста зарада високообразованих радника одређеног стручног профила из дужег претходног временског периода узима као финансијска корист појединца од високог образовања, за сваку годину рада.⁷ Логично је и реално да сваки појединац неће у свом будућем раду након завршених студија остваривати просјечан прираст зараде, али је то највјероватнија величина која се може узети у обзир у моменту одлучивања.⁸

Очекиване нефинансијске користи представљају предности лица са високим образовањем у односу на лице са средњом школом, у погледу његовог статуса и угледа у друштву, налажења бољег и креативнијег посла и друге. Ове користи се не могу квантитативно изразити и у овом концепту немају улогу елемента који се узима у обзир при одлучивању.

Директни и индиректни трошкови и финансијске користи од високог образовања приказани су графиконом бр. 1., с циљем да се на прегледан начин истакну.⁹

⁶ Варијације прираста зарада високообразованих стручњака обично се смарају посљедицом варијација понуде и тражње високообразоване радне снаге. У САД је 1963. године просјечна зарада високообразованих радника била већа од просјечне зараде средњеобразованих радника за 47%. Овако дефинисан прираст зарада умјерено је растао до око 1970. године, а наредну деценију опадао и од 58% снижио се на свега један проценат више него што је био почетком шездестих година. Након 1979. године прираст се нагло повећавао и 1986. године достигао 67%. Види: Лит. 2., стр. 93.-94.

⁷ Могу се примијенити сви познати статистички или математички методи дугорочног предвиђања, али ни један не може потпуно елиминисати ризик могућности да стврно стање буде различито од предвиђеног (очекиваног). Емпиријски подаци о зарадама тачно одређених лица током цијелог радног вијека (лонгитудинлни подаци) показују да зараде имају дугорочну тенденцију раста и да прираст зарада високообразованих радника има дугорочну тенденцију благог повећања, како је приказано на граф. бр. 1. Види: Лит. 2., стр. 84.-85.

⁸ Аритметичка средина представља очекивану вриједност обиљежја случајно изабраног елемента из одређеног скупа. Она (аритметичка средина) врло добро представља распореде елемената скупа код којих највећу фреквенцију имају оне вриједности обиљежја које су најближе аритметичкој средини. Види: Лит. 6., стр. 123, детаљније: стр. 118.-132.

⁹ Види: Лит. 2., стр. 85



Линија ЦД показује кретање просјечне зараде лица са завршеном средњом школом током радног вијека од 18 до 65 година старости. Линија АБ од вертикалне праве у тачки 22 године старости до тачке Б показује кретање просјечне зараде лица са завршеним факултетом од 22 до 65 година старости. Подручје између хоризонталног дијела линије АБ, од тачке А до вертикалне праве у тачки 22 године старости, вертикалне праве у овој тачки и дијела криве ЦД од тачке Ц до вертикалне праве, представља укупне трошкове студирања (директне + индиректне). Подручје између линија АБ и ЦД од вертикалне праве у тачки 22 године старости до 65 година старости представља просјечан прираст зарада лица са завршеним факултетом на зараде које имају они са завршеном средњом школом.

У процесу анализе услова за доношење одлуке, трошкови су аргумент да се донесе одлука о нестудирању. Прирасти зарада, као очекиване финансијске користи од завршених студија, су аргумент за неопходне трошкове и мотив да се донесе одлука о студирању. Дакле, исто лице је носилац два супротстављена интереса. Први интерес је да

се избјегну трошкови, а други да се остваре одређене очекиване користи.

Учење и полагање испита су напрезања умних способности. Они који такав напор тешко подносе, склони су да тај проблем “додају” на страну трошкова и првог интереса. Такви појединци обично споје та два разлога за доношење одлуке о нестудирању и често такву одлуку и доносе. Супротно овим, они који учење не доживљавају као проблем, при доношењу одлуке игноришу неопходне напоре за учење. За њих су трошкови и очекиване користи од завршених студија елементи за одлучивање. Примјеном одређених финансијско-математичких метода доћи ће до прецизног критеријума и правила да доносе рационалне одлуке.

2.2. МЕТОДИ ОДЛУЧИВАЊА

Концепт и нумерички подаци о инвестицијама (трошковима) у лично образовање и прирастима зарада, у одређеном смислу, представљају инвестициони пројекат.

Инвестиције и прирасти зарада настају у различитим временским периодима и понављају се више пута. Њихова вишескратна настајања представљају токове новца. Прирасти зарада су токови прихода, а инвестиције токови расхода. Разлике прихода и расхода чине нето новчани ток. Циљ инвестирања је да се постигну већи приходи од расхода. Дакле, ситуација за одлучивање је аналогна одлучивању о класичном инвестиционом пројекту у предузећу. Због тога ћемо у овом раду показати како се при одлучивњу појединца о личном високом образовању могу примијенити два динамичка метода за утврђивање ефективности инвестиција.

2.2.1. МЕТОД НЕТО САДАШЊЕ ВРИЈЕДНОСТИ

Да би се величине инвестиција (трошкова) и прираста зарада могле упоредити и на основу тога донијети рационална одлука, неопходно је да се финансијско-математичким поступком дисконтовања сведу на величине у садашњем временском моменту.¹⁰ То је моменат у којем лице одлучује хоће ли или неће студирати.

¹⁰ Поступком дисконтовања израчунава се колико одређени износ новца који би се примио након одређеног времена вриједи сада. За већину људи једна новчана

Са жељом да читалац овога рада лакше схвати примјену метода нето садашње вриједности у одлучивању појединца о личном високом образовању, прво ћемо, због поменуте аналогije, приказати сам метод и правила одлучивања када је у питању класичан инвестициони пројекат у предузећу. Овај метод је првенствено формулисан и намијењен за одлучивање о инвестиционим пројектима у предузећу.

Ако се приходи и расходи обрачунавају на крају године, метод нето садашње вриједности неког инвестиционог пројекта може се представити изразом¹¹:

$$НСВ = \frac{\Pi_1 - I_1}{1+k} + \frac{\Pi_2 - I_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{\Pi_n - I_n}{(1+k)^n} - I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{\Pi_t - I_t}{(1+k)^t} - I_0 \quad (1)$$

гдје су ознаке:

НСВ - нето садашња вриједност пројекта

Π_t - годишњи новчани приходи

I_t - годишњи новчани расходи (инвестиције)

I_0 - иницијални новчани расход у години одлучивања ($t=0$)

t - ознака за одређену годину у низу година : 1, 2, ..., n

n - број година трајања пројекта (све године инвестирања и прихода)

k - дисконтна стопа.¹²

јдиница мање вриједи у будућности него сада, и све мање вриједи што је будући период дужи. Овакав став објашњава се појмом "временска преференција" који изражава склоност људи да преферирају задовољства која им новац омогућава сада испред очекиваних (несигурних) могућности задовољавања својих потреба у будућности. Да би се власник новца одрекао садашње потрошње, он мора да ма одређени интерес. Камта је ниовчани израз тога интереса. Каматна стопа изражава везу између садашње и будуће вриједности новца, односно представља стопу временске преференције да би се власник новца одрекао садашње потрошње. Види: Лит. 1., стр. 12-17; Лит. 2., стр. 86. и Лит. 4., стр. 106-120.

¹¹ Ако се приходи и расходи обачунавају непрекидно током године, за израчунавање садашње вриједности користе се посебне формуле за такав случај. Види: Лит. 4., стр. 130.-132.

¹² Избор реалне дисконтне стопе је врло важно питање у примјени овог метода. Обично се узима просјечна цијена капитала у предузећу, тржишна каматна стопа (r) или нека стандардна стопа приноса (r). У изразу (1), $k = r : 100$. Види: Лит. 5., стр. 213.-214.

Ако се разлике годишњих прихода и расхода ($P_T - I_T$) означе са P_T , $T=1,2,\dots,n$, израз (1) имаће облик :

$$НСВ = \sum_{T=1}^n \frac{P_T}{(1+k)^T} - I_0. \quad (2)$$

Оба наведена израза показују да нето садашња вриједност инвестиционог пројекта представља разлику између садашње вриједности очекиваних прихода и садашње вриједности расхода (инвестиција). Због тога она (НСВ) у функцији инвестиционог одлучивања има улогу величине на основу које се доноси одлука о прихватању или неприхватању одређеног пројекта или се врши селекција у скупу више независних пројеката. Критеријум за доношење одлуке о прихватању одређеног пројекта је доња граница његове рентабилности.¹³ Правила одлучивања су:

- ако је НСВ већа од нуле, инвестициони пројекат је прихватљив;
- ако је НСВ мања од нуле, инвестициони пројекат се одбацује;
- ако је НСВ једнака нули, постоји дилема у погледу прихватања пројекта зато што ова вриједност показује доњу границу његове рентабилности и
- ако се одлучује о више независних пројеката, прихвата се онај који има већу НСВ.

У аналогiji инвестиционог пројекта у предузећу и инвестиционог пројекта појединца о личном образовању налази се могућност да се претходно приказани метод и правила одлучивања могу примјенити и у случају одлучивања појединца о личном образовању. Одређене специфичности инвестиционог пројекта за лично образовање захтијевају мале адаптације итерација за израчунавање нето садашње вриједности.

Нето садашња вриједност која се добије према изразима (1) или (2), може се добити ако се поступком дисконтовања посебно израчунају садашње вриједности годишњих новчаних прихода (СВП) и годишњих новчаних трошкова (инвестиција – СВИ) и израчуна њихова разлика (СВП – СВИ). Овај начин добијања нето садашње вриједности је практичнији за примјену при одлучивању појединца о властитом

¹³ Доња граница рентабилности је обим производње при којем је укупан приход остварен на бази реализације производње једнак укупним трошковима. У том случају је нето садашња вриједност пројекта једнака нули.

инвестиционом пројекту за образовање. У овом случају вриједност израза (1) састоји се из два дијела: садашње вриједности инвестиција (укупни трошкови образовања) и садашње вриједности прихода (прирасти зарада).

Задржавајући исте ознаке као у изразима (1) и (2), садашња вриједност инвестиција (СВИ) добија се према изразу :

$$\text{СВИ} = \frac{I_1}{1+k} + \frac{I_2}{(1+k)^2} + \frac{I_3}{(1+k)^3} + \frac{I_4}{(1+k)^4} + I_0. \quad (3)$$

Дисконтна стопа у овом случају могла би да се добије из годишње каматне стопе на штедњу (p), као: $k = p : 100$. Садашња вриједност инвестиција рачуна се за четири године, колико трају студије.¹⁴

Вриједност израза (3) лакше се израчуава примјеном одговарајуће (II) финансијске таблице за дисконтовање, што се може представити изразом :

$$\text{СВИ} = \sum_{t=1}^4 I_t \times A_t^p + I_0, \quad (4)$$

гдје је A_t^p ознака за табличну вриједност у t -тој години уз дисконтну стопу $p = (1+k) \cdot 100 - 100$.¹⁵

Ако су годишње инвестиције у једнаким износима ($I_1 = I_2 = I_3 = I_4 = I$), садашња вриједност инвестиција (трошкова образовања) може се још лакше израчунати према изразу (5)

$$\text{СВИ} = I \times V_4^p + I_0, \quad (5)$$

гдје је V_4^p ознака за табличну вриједност одговарајуће (IV) финансијске таблице.¹⁶

¹⁴ Ако студије трају мање или више од четири године, у рачун се укључује онолико година колико студије трају ($n = 2, 3, 4, 5, 6$).

¹⁵ Таблична вриједност је садашња вриједност једне новчане јединице која доспијева за наплату крајем t -те године уз одређену дисконтну стопу. Види: Лит. 1., стр. 848.-851., таб. А и стр. 17.-18.

¹⁶ Таблична вриједност је садашња вриједност једне новчане јединице за четири године (односно n година). То је збир дисконтованих вриједности једне новчане

Ако студије трају четири године и радни вијек 40 година након завршених студија, садашња вриједност свих 40 будућих годишњих новчаних прираста зарада (прихода) добија се према изразу :

$$СВП = \frac{\Pi_5}{(1+k)^5} + \frac{\Pi_6}{(1+k)^6} + \dots + \frac{\Pi_{44}}{(1+k)^{44}}, \quad (6)$$

гдје је са СВП означена садашња вриједност 40 годишњих прираста зарада¹⁷, а са $t=5,6,\dots,44$ удаљеност од године одлучивања и редосљед година у којима ће то лице остваривати прирасте зарада¹⁸.

Да би се избјегла многобројна израчунавања сабирака у изразу (6), практично је да се користе табличне вриједности из одговарајуће финансијске таблице уз одређену дисконтну стопу (p). Тада се умјесто израза (6) може користити израз :

$$СВП = \sum_{t=5}^{44} \Pi_t \times A_t^p, \quad (7)$$

гдје је A_t^p ознака за табличну вриједност¹⁹.

Ако се претпоставља (или процјењује) да ће будући прирасти зарада бити исте номиналне вриједности ($\Pi_5 = \Pi_6 = \dots = \Pi_{44} = \Pi$), њихова садашња вриједност лако се израчунава помоћу одговарајуће финансијске таблице, према изразу²⁰ :

$$СВП = \Pi \times B_{44}^p - \Pi B_4^p, \quad (8)$$

гдје су са B_{44}^p и B_4^p означене табличне вриједности.

јединице у четири године (н година) уз одређену дисконтну стопу. Назива се "дисконтни фактор". Види: Лит. 1., стр. 852.-855., таб. В и стр. 18.-19.

¹⁷ Узима се број година рада предвиђен законом.

¹⁸ Лице ће тек након пет година од године у којој доноси одлуку примити прву годишњу зараду и у њеном износу и прираст зараде, а након 44 године и задњу (40-у) годишњу зараду.

¹⁹ Види: фуснота 15.

²⁰ Таблична вриједност за четири године уз одређену дисконтну стопу /дисконтни фактор/ у производу са константном величином Π се одузима због тога што се у прве четири годне не остварују прирасти зарада. Види: фуснота 16.

На основу израза: (1), (3) и (6), нето садашња вриједност инвестиционог пројекта о студирању појединца је :

$$НСВ = СВП - СВИ. \quad (9)$$

Исти резултат добија се и према изразима (4) и (7), односно ако су исти износи инвестиција (трошкова) у свим годинама студирања и исти износи прхода (прираста зарада) у свим будућим годинама рада, према изразима (5) и (8).

За израчунавање вриједности израза (9), довољно је да се располаже одговарајућом (IV) финансијском таблицом и обичним калкулатором.²¹ Правила одлучивања су као и када је у питању класичан инвестициони пројекат у предузећу.

ХИПОТЕТИЧКИ ПРИМЈЕР

Лице је старо 18 година и завршило је средњу школу. Одлучује да ли да настави школовање (студирање) на факултету на којем студије трају четири године или да се запосли.

Звршена средња школа одређене струке пружа лицу могућност да у року од три мјесеца (до почетка нове школске године) добије посао са годишњом зарадом од 7200 новчаних јединица. Становало би и хранило се у породичном домаћинству.

Ако лице одлучи да студира, процјењује да ће имати слjedeће трошкове :

- за припрему и полагање пријемног испита и упис на факултет, 1000 н.ј. одмах (у години одлучивања) и
- за трошкове студирања (школарина, књиге, опрема и друго) и смјештај у мјесту студирања, 2000 н.ј. годишње.

Лице очекује да би са завршеним одговарајућим факултетом могло да се одмах запосли и да би имало годишњу зараду од 10200 н.ј. (у задњих 10 година толико износи просјечна годишња зарада запослених са завршеним студијама струке коју намјерава да стекне).

²¹ Постоје компјутерски програми који интегришу разне финансијске таблице и омогућавају лако и брзо израчунавање разних финансијских показатеља.

При одлучивању, лице узима у обзир само финансијске (који се могу новчано изразити) елементе : могућу зараду за рад са средњом школом; трошкове које би имало одмах и у току студија ако одлучи да студира; прирасте годишњих зарада као разлике зарада са средњом школом и завршеним факултетом у току 40 година рада након завршеног факултета, које у овом примјеру износе 3000 н.ј. годишње и просјечну каматну стопу на штедњу од 5% годишње.

Напоре за учење и нефинансијске користи од завршених студија лице занемарује при доношењу одлуке и сматра је рационалном ако је заснована на финансијском критеријуму. Методом нето садашње вриједности укупних трошкова (директни + индиректни) и финансијских користи (прирасти зарада) доћи ће до такве одлуке.

Дакле, лице треба да израчуна вриједност израза: (5), (8) и (9).²²

За израчунавање садашње вриједности укупних трошкова према изразу (5), познати су слједећи елементи:

1. иницијални трошак – $I_0 = 1000$ н.ј.;
2. укупни годишњи трошкови у току студирања (пропуштене зараде-индиректни трошкови 7200 н.ј. и директни трошкови студирања 2000 н.ј.)- $I = 9200$ н.ј. годишње;
3. дисконтна стопа – $r = 5\%$;
4. трајање студија - $n = 4$ године;
5. таблична вриједност (дисконтни фактор за четири године уз дисконтну стопу од 5%) - $V_4^5 = 3,5459$.

На основу ових елемената, садашња вриједност укупних трошкова (СВИ) је:

$$\text{СВИ} = 9200 \times 3,5459 + 1000 = 33622,28 \text{ н.ј.}$$

За израчунавање садашње вриједности прираста зарада (СВП), према изразу (8), познати су слједећи елементи:

1. годишњи прирасти зарада по 3000 н.ј.;
2. број година примања прираста зарада – 40 година;

²² Изрази (5) и (8) користе се у случају када су износи годишњих трошкова (инвестиција) исти, односно када су износи годишњих прираста зарада (финансијских користи) исти.

3. први годишњи прираст зараде примиће се након пет година од године у којој се одлучује, а задњи након 44 године;
4. дисконтна стопа – $p = 5\%$ и
5. таблична вриједност (дисконтни фактор) за четири године уз дисконтну стопу од 5% је 3,5459, а за 44 године уз исту дисконтну стопу је 17,6628.

На основу наведених величина, садашња вриједност свих будућих прираста зарада је:

$$\text{СВП} = 3000 \times 17,6628 - 3000 \times 3,5459 = 52988,40 - 10637,70 = 42350,70 \text{ н.ј.}$$

Коначно, према изразу (9), нето садашња вриједност овога личног инвестиционог пројекта је :

$$\text{НСВ} = 42350,70 - 33622,28 = 8728,42 \text{ н.ј.}$$

У претходном тексту наведени су финансијски критеријум и правила одлучивања. Позитивна величина НСВ је основ да лице донесе одлуку да студира. Таква одлука је са финансијског становишта рационална.

Лице које одлучује је заинтересовано и за то да ли му треба да ради и прима прирасте зарада свих 40 година да би покрило све трошкове и да би му се студирање са финансијског становишта исплатило. Једноставно, лице интересује колико година треба да ради да финансијски не би било на губитку. Одговор ће добити на бази сукцесивног израчунавања нето садашње вриједности све до оне године у којој она (НСВ) постане позитивна. У табели бр. 1. дат је скраћени приказ таквог рачуна.

Пратећи податке у четвртој колони таб. 1., налазимо да је нето садашња вриједност постала позитивна након 28 година од године одлучивања, односно након 24 године рада са у року завршеним факултетом. Са финансијско-математичког становишта, лице може да донесе одлуку да студира и под претпоставком да заврши факултет у року од четири године и да након тога ради само 24 године. Ако би лице радило мањи број година од 24, одлука о студирању била би финансијски штетна.

Таб. 1. Садашње вриједности трошкова и прираста зарада и нето садашња вриједност

Године	СВИ	СВП	НСВ
0	1000,0	0,0	-1000,0
1	9762,1	0,0	-9762,1
2	18106,4	0,0	-18106,4
3	26053,3	0,0	-26053,3
4	33622,3	0,0	-33622,3
5	-	2350,5	-31271,8
6	-	4589,1	-29033,2
7	-	6721,2	-26901,1
8	-	8751,6	-24870,7
9	-	10685,4	-22936,9
10	-	12527,1	-21095,2
15	-	20501,4	-13120,9
20	-	26748,9	-6873,4
25	-	31644,0	-1978,3
27	-	33291,3	-331,0
28	-	34056,6	+434,3
44	-	42350,7	8728,4

Објашњења: СВИ = садашња вриједност инвестиција (трошкова); СВП= садашња вриједност прираста зарада и НСВ = нето садашња вриједност.

Подаци у четвртој колони добијени су одузимањем података у колони два од података у колони три до краја четврте године, а за остале године од сваког податка у колони три одузима се укупна садашња вриједност трошкова (33622,3).

2.2.2. ИНТЕРНА СТОПА ПОВРАТА

Дисконтна стопа ($k = p:100$) има врло значајан утицај у израчунавању нето садашње вриједности и узима се као позната (изабрана) величина.

Алтернативан метод за доношење инвестиционе одлуке је метод интерне стопе поврата.²³ Суштински, по овом методу одређује се која дисконтна стопа (r) изједначава садашње вриједности трошкова и финансијских користи, односно своди нето садашњу вриједност инвестиционог пројекта на нулу.

²³ Види: Лит. 1., стр. 22.-23.; стр.145.-146. и Лит. 4., стр. 136.-139.

Поступак израчунавања ове стопе је доста сожен и неће бити изложен у овом раду. У наведеном примјеру за одлучивање на бази нето садашње вриједности, интерна стопа поврата износи 7,2%²⁴

Правила одлучивања о инестиционном пројекту на бази интерне стопе поврата (r) су:

- ако је r једнако или веће од стопе инвестиционог критеријума (на примјер каматне стопе на штедњу), одлука лица да студира је финансијски рационална и
- ако је r мање од инвестиционог критеријума, одлука лица да студира није финансијски оправдана.

Посебно је битно да се нагласи да метод нето садашње вриједности и метод интерне стопе поврата доводе до исте одлуке о прихватању или одбацавању инвестиционог пројекта, односно исте одлуке о томе да ли ће лице које одлучује студирати или неће студирати. Оба метода показују да ли се одређеном лицу студирање исплати или не исплати.

3. ЗАКЉУЧНИ КОМЕНТАРИ

Тема овога рада односи се на финансијски аспект у одлучивању појединца о личном високом образовању. Изложени су концепт и методи према којима појединац може да донесе одлику на бази финансијских критеријума. Циљ је да се потенцијалној студентској популацији укаже на потребу и могућност доношења финансијски рационалне одлуке о студирању сваког појединца, с обзиром на његове услове за студирање. Нови друштвено – економски систем, који се ствара у нашој земљи, подразумјева такав приступ одлучивању.

Теоријски формулисана и емпиријски потврђена позитивна корелација између степена образовања и зарада радника је основа да се лични трошкови за образовање третирају као инвестиција у људски капитал – аналогно инвестицији у физички капитал. Овакав став потврђује и чињеница да неко лице троши новац за студирање (инвестира) с циљем да му будуће финансијске користи (прирасти

²⁴ За израчунавање интерне стопе поврата примјењује се итеративни поступак израчунавања садашњих вриједности. Због тога се у садашње вријеме она израчунава помоћу компјутера по одређеном програму.

Емпиријска истраживања, нарочито у САД, показују да се стопа поврата од приватних инвестиција у високо образовање налази у интервалу од 10 – 15%. Види : Лит. 2; стр. 92. и стр. 113.

зарада) од завршених студија буду веће од трошкова. То је, са финансијског становишта, рационалан приступ одлучивању. Укупни трошкови студирања (директни и индиректни) и сви будући прирасти зарада су елементи који одређују прецизан критеријум на бази којег лице сазнаје да ли доноси финансијски корисну или штетну одлуку о студирању. Динамички методи за утврђивање ефективности инвестиција (метод нето садашње вриједности и метод интерне стопе поврата) су примјенљиви и у оваквом случају одлучивања.

У изложеном концепту за одлучивање наведени су начини процјене укупних трошкова студирања и финансијских користи од завршених студија. Процјена трошкова не представља велики проблем, зато што они почињу да се остварују одмах и у релативно кратком будућем периоду (четири године). На другој страни, процјена финансијских користи је тежи проблем, зато што оне почињу да се реализују након пет година од године у којој се доноси одлука (ради се о годишњем обрачуну трошкова и зарада) и реализација траје дуги низ година (обично 40 година). Препоручена просјечна величина прираста зарада (разлика просјечних зарада високообразованих и средњеобразованих радника у дужем периоду) је вјероватна финансијска корист коју ће појединац остварити у свом радном вијеку, али није и сигурна. То значи да износ зараде сваког појединца зависи и од других фактора и околности, као што су : врста посла, личне способности, понуда и тражња високообразоване радне снаге одређене струке и други. Од јачине и смјера њиховог дјеловања зависе степени ризика и вјероватноће да ће остварена финансијска корист бити мања, односно већа од процијењене. Слична ситуација у вези са ризиком и вјероватноћом остварења прихода од инвестиција постоји и у класичном инвестиционом пројекту предузећа који је израђен на принципима теорије адаптивних очекивања.

Финансијско–математичким методама актуализације, који су приказани и примјењени у раду, сви трошкови и финансијске користи своде се на нето садашњу вриједност. Ова вриједност у великој мјери зависи од величине дисконтне стопе и дужина периода инвестирања и остваривања финансијских користи. Већа дисконтна стопа смањује садашњу вриједност, и обротно. Обрачун актуализације у периоду дужем од десет година такође доводи до интензивног смањивања прираста садашње вриједности. Рјешење за излаз из ове неугодне ситуације је у добром избору дисконтне стопе (на начин како је у раду препоручено) и у итеративном израчунавању нето садашње вриједности до године у којој она постаје позитивна величина (као у табели бр. 1).

То је довољан услов за доношење одлуке. Срећом, оба примјењена метода доводе до исте одлуке и убрачун се у том моменту може прекинути.

Стање привреде одређене земље има значајан утицај на број оних који размишљају о студијама или одлучују да ли да се упишу на студије. У фази привредног просперитета и повољних могућности за добијање посла, велики дио средњошколаца је спреман да се одмах запосли. Они који желе да судирају, у склопу ширих и сложенијих размишљања, требају да узму у обзир и финансијски аспект при доношењу коначне одлуке. Насупрот оваквој ситуацији, смањена привредна активност или рецесија, значајно повећава број оних који се одлучују да студирају. Главни узроци за такво, наизглед нелогично, понашање великог дијела омладине су : смањена или скоро непостојећа могућност налажења посла и мале зараде за рад са средњом школом. У таквим условима, за све оне који не могу да добију посао, индиректни (опортунитетни) трошкови студирања једнаки су нули. На такав начин смањни укупни трошкови (у развијеним земљама индиректни трошкови чине око $2/3$ укупних трошкова) могу да утичу на повећање нето садашње вриједности и интерне стопе поврата и тако инвестиција у виду само директних трошкова студирања може да буде профитабилна. Дугорочно гледано, посљедица масовног одлучивања средњошколаца на студије је вишак понуде (хиперпродукција) високообразованих стручњака. То може негативно утицати на њихове будуће услове за добијање посла и зараде.

У раду је третиран случај одлучивања поједница за студије које трају четири године. Исти концепт и методи одлучивања могу се примјенити за сваку дужину трајања студија (двогодишње, трогодишње, петогодишње, шестогодишње), али се добијају различити показатељи ефективности личних инвестиција. Наиме, логично је и реално да за сваку додатну годину студија укупни трошкови расту, а период остваривања финансијских користи се одгађа и (или) скраћује. Финансијско-математички резултат тога је смањење нето садашње вриједности и стопе поврата на личне инвестиције. Ову чињеницу би сваки студент требао да узме у обзир као снажан мотив и подстицај да студије заврши у прописаном времену.

Различитост система и прописа о пензионисању у различитим земљама је разлог што у раду нису третиране финансијске користи од завршених студија након престанка радне активности. Нефинансијске користи такође нису обухваћене. Образложење је наведено у концепту одлучивања.

Изложени концепт и методи одлучивања о инвестицијама у високо образовање односе се на појединца. Сличан концепт и исти методи могу се примјенити и у одлучивању о образовању на националном (државном) нивоу. У том случају другачији су појмови трошкова и користи и много су шири од личних.

На крају, аутор је свјестан ризика да овај рад, који по предмету и концепту спада у подручје теорије људског капитала, може изазвати критике. Оне се очекују првенствено од оних који теорији људског капитала супротстављају марксистичку теорију. Ова теорија се заснива на филозофском ставу да високо образована радна снага има велики значај у развоју друштва, али да није обавезно и високопрофитабилна. Према њој, личне користи од образовања појединца су садржане у друштвеним користима.

ЛИТЕРАТУРА

1. JAMES C. VAN HORNE, Финансијско управљање и политика (Финансијски менаџмент), девето издање, преведено с енглеског језика, МАТЕ д.о.о, Загреб, 1997.
2. CAMPBELL R. Mc CONNEL – STANLEY L. BRUE, Сувремена економија рада, треће издање, преведено с енглеског језика, МАТЕ д.о.о., Загреб, 1994.
3. ЂЕРИЋ др БРАНКО, Теорија и политика привредног развоја, Савремена администрација, Београд, 1997.
4. КОЧОВИЋ др ЈЕЛЕНА, Финансијска математика, Економски факултет, Београд, 1995.
5. БОЖИЋ др РАДОМИР, Финансирање предузећа и финансијско тржиште, Институт за економска истраживања, Приштина, 1998.
6. БЛАЖИЋ др МИЛОШ – ДРАГОВИЋ др ВАСО, Општа статистика, Савремена администрација, Београд, 1991.

НЕСАВРШЕНОСТ ТРЖИШТА И ДРЖАВНЕ ИНТЕРВЕНЦИЈЕ КАО ЈЕДАН ОД УЗРОКА КОРУПЦИЈЕ

РЕЗИМЕ

Корупција је комплексна и општије присушна појава, са разарајућим дејством на ефикасност економских одлука и укључује друштвеног бића сваке економске заједнице. У савременим условима глобализације и транзиције бивших социјалистичких привреда повећане су могућности за њено јачање и ширење, посебно на нашим просторима захваћеним ратом, распадом преходне заједнице, сиромаштељем привреде и становништвом, присуством стварног фактора и сл. Зато је неопходан активан приступ свих друштвених субјеката да се она обузда и искоријени. Систематско праћење, испитивање и информисање о појавама корупције су важни задаци у тим активностима. У овом раду учешћен је покушај да се сагледају неки моменти и фактори који у привредно-системском механизму (и тржишту и макрорегулацији, односно дјеловању државе), утичу на ефикасност одлука и остварају простор за дискреционо одлучивање, дакле, и за појаву корупције. У том циљу анализирана су подручја на којим тржиште, због своје несавршености, не може да ефикасно обави своје економске функције, што условљава утицање државе у оне сегменте у којима је општи или друштвени интерес посебно изражен (екстерналије, јавна добра и др.). Показало се, међутим, да је и државно утицање далеко од савршености, превасходно због немогућности ефикасног утврђивања индивидуалних и друштвених преференција, и по тој основи, превалирајуће примјене већинског одлучивања. Те околности кумулативно утичу на ширење простора за појаву различитих видова корупције. У раду су назначени и неки методи објективизације друштвених одлука из теорије

друшћивеног избора, који доприноси сужавању простора за корупцију. Учињен је и покушај да се идентификују главни узроци корупције у нас. На крају се сугерише оснивање посебног независног друшћивеног тијела за анти-корупционашко дјеловање у нас.

1. УВОД

Корупција све више узима маха са тенденцијом да са другим илегалним радњама и пословима (нарко-трговина, пиратерија, финансијске махинације и сл.) угрози рационалност економских одлука и одвијање легалних привредних и трговинских токова. Могућности ширења корупције су нарочито повећане процесом глобализације, са једне, и распадом и транзицијом бивших реал-социјалистичких привреда, с друге стране. На нашим просторима, додатно, још и ратом, санкцијама, расељавањем становништва и сл.

Све је то дало повода да се овој појави у последње вријеме придаје све већи значај и подузимају мјере за њено организовано праћење, уочавање и спречавање, нарочито у земљама OECD. Корупција све више привлачи пажњу и научно-стручне јавности и њеног систематског комплексног истраживања и проучавања. То намеће потребу да се она предходно јасно терминолошки, садржински и оперативнометодолошки формулише и развије адекватна документационо-информативна основа емпиријских истраживања.

У том смислу треба поћи од чињенице да је корупција стара и опште присутна друштвена појава и да су њени узроци и посљедице вишеслојни и многобројни¹. Кроз историју је узимала различите појавне облике, да би у свременим условима модерних држава и законодавства теоријски и нормативно била третирана као акт кориштења службене

¹ Појаве корупције регистроване су у свим земљама, највише у неразвијеним земљама Африке, Азије и Јужне Америке а најмање у земљама Западне Европе. Корупција је јако присутна у свим земљама бивше Југославије, најалост, највише у нашој земљи. Према ранг листи, од стотину земаља СР југославија у 1998. години заузима осмо мјесто. Први је Камерун а последња Данска. (Corruption Perception Index 1999, Transparency International (TI), Internet).

моћи и положаја за илегално стицање одређене материјалне користи или друге погодности. Везана је, дакле, за субјекте друштвеног одлучивања и њихову могућност да својим чињењем или нечињењем у процесу одлучивања задиру у индивидуалне и групне интересе чланова одређене заједнице. Зато се корупција најчешће и дефинише као “злоупотреба службеног положаја ради личне користи”², а мито, као њен саставни дио и материјални израз, као “акт обећања, давања, примања или сагласности да се прими новац или нека друга вриједност у циљу навођења службеног лица да занемари своје дужности”³. Како су основни носиоци власти државни органи и политичари, истраживање корупције мора, прије свега, да обухвати и укључи све радње државних органа, и све запослене у њима, од локалног до националног нивоа. Истаживање корупције, међутим, обухвата и поступке других субјеката, као што су радње око одређених приватних и трговачких трансакција, синдикалних аранжмана и сл., те поступке тржишних учесника у илегалном стицању одређених статусних, материјалних и других погодности. Ради се, дакле, о ефикасности и легалности одлучивања и поступања низа субјеката законодавне, извршне и оперативне сфере дјеловања.

Овом приликом покушаћемо да скренемо пажњу само на оне ситуације и моменте одлучивања који проистичу из несавршености тржишта и државног уплитања у тржишне процесе и односе привредних актера, и с тим у вези, стварања услова за корупционашко дјеловање у оба смјера.

2. НЕСАВРШЕНОСТ ТРЖИШТА

Ефикасна алокација ресурса обезбјеђује се само у условима савршене конкуренције, која се теоријски дефинише са врло рестриктивним претпоставкама, које су више у сфери идеала него реалног свијета савремених тржишта. Иако превасходно теоријска апстракција, корисна за едукативне сврхе, савршена конкуренција се још увјек доктринарно

² Kaufman, D, Sigelbaum, P: Privatization and Corruption in Tranzition Economies, Journal of International Affairs, No.1/1997.

³ Encyclopedia Britanica

третира као основно тржишно стање и мјера успјешности дјеловања тржишног механизма, што често изазива чуђење, не само привредника, него и академских економиста⁴. Савремена тржишта су, наиме, тржишта ограничене конкуренције, олигопола и монопола, са израженом тенденцијом окрупњавања националних компанија и њиховог прерастања у мега међународне корпорације⁵. У сваком од ових тржишних стања учесници имају, или могу да остваре, одређени степен монополске снаге и моћи, и тако наруше критеријуме ефикасне алокације друштвених ресурса по моделу савршене конкуренције. Њихова снага, моћ и утицај на конкуренте и носиоце друштвеног одлучивања су у сразмјери са њиховом економском моћи и упливом у системе друштвеног одлучивања кроз политичке канале, лобије, међународне и друге организације, групе за притисак и сл. Снага властитих циљева и интереса у стању је да поруши сваку законску и другу препреку, при чему се корупција јавља само као један, и то лакши, пут до остварења циља. Примјера за ово је безброј, и то не само у земљама у транзицији, него и у земљама демократског поретка и слободног предузетништва, гдје су, додуше, све друштвене одлуке транспарентније, засноване на јаснијим критеријумима и подложне санкционисању, макар и накнадном. Узмимо само за примјер добијање локација и пословних простора за локале и радње на тржишту ограничене конкуренције, гдје је избор под јаким упливом политичких, економских и других лобија, а

⁴ "... монопол се и даље није одобравао., олигопол се прихваћао. То је остало рјешењем и у савременим удбеницима. А за потребе техничке и математичке вјежбе, и даље се може као претпоставка узети случај чисте конкуренције; конкурентско тржиште и даље може остати средишњим предметом проучавања. Оно што се неким чинило тешком пријетњом класичној традицији Ђ општа владавина монопола или крипто-монопола- одржано је на животу". (Galbraith, K. J: Економија у перспективи, Мате, Загреб, 1995 год., стр. 136 и 192;

Baumol, J. W: What Marshall didn't know: On the Twentieth Country's Contributions to Economics, The Quarterly Journal of Economics, vol. CXV, 2/2000 год. и други).

⁵ Као да се остварују предвиђања из осамдесетих година да ће циновске мултинационалне компаније преузети контролу највећег дијела производње свијета. (Attali, J., Guillaume, M: Anti-ekonomika, ИДН, Београд, 1978 год. стр. 87-88.

све у зони потенцијалних корупционашких активности. Или чак, на вишем, државном нивоу, као што су помоћ и уступање коридора за агресију на суверену земљу, зарад економских и других интереса. Далеко би нас одвело свако опште разматрање потенцијалних жаришта корупције у појединим тржишним стањима, а анализа појединачних случајева имала би смисла само у контексту екзактног истраживања и документоване провјере. Проблем монопола, као најнеуралгичнијег сегмента корупционашког дјеловања, додатно се законски и оперативно прати и обрађује, о чему ће још бити говора при разматрању улоге државе у регулацији тржишта.

Други домен несавршености тржишта и његове неефикасности су екстерналије, односно екстерне економије и дисекономије тј. користи или штете које изазивају индивидуалних привредних субјеката у њиховом настојању да максимирају властите користи. Загађивање околине, ваздуха, воде, тла и угрожавање животне средине и квалитета живота, друштвено се санкционишу, под утицајем екологиста све више и ригорозније. То доводи до конфликтности профитних и других циљева привредних субјеката и захтјева за здравом животном средином за људски, биљни и животињски свијет, те спорова о трошковима и цијени која мора да се плати ради очувања природног околиша. Кост-бенефит и друге анализе, правила и прописи олакшавају доношење адекватних одлука, али њихово игнорисање или дискреционо одлучивање надлежних субјеката отварају широк простор за корупцију на свим нивоима одлучивања, чак и на нивоу стручне арбитраже⁶.

Треће подручје гдје несавршеност тржишта ограничава постизање друштвене ефикасности и подизање друштвеног благостања су јавна или друштвена добра. Приватне фирме често не налазе профитни интерес за производњу одређених

⁶ "У природи повлашћене позиције је да развија сопствену политички одбранбену теорију, а често и економску и друштвену доктрину која на најбољи начин може да заштити њен положај... Има довољно спремних и даровитих који стоје на располагању у ту сврху. Сем тога, што је број привилегованих већи, то теорије изгледају убједљивије". (Galbraith, J.K: Добро друштво-хумани редослед, Грмеч, БГД 1997 год., стр. 12. Види и на стр. 55).

производа или вршење услуга који су потребни члановима друштвене заједнице. Јавна добра задовољавају колективни интерес па их држава сама производи или аранжира њихово обскрбљивање. Цијели процес избора јавних добара, њихове производње и услуга кориштења се врло разликује од приватног избора; критеријуми су мање егзактни, дискреционо право одлучивања и могућност арбитрарног одлучивања су веће, што све отвара шири простор за корупционашко дјеловање. Посебно добар примјер за то у нас су јавне службе, нарочито комуналне.

Четврто подручје на ком тржиште испољава своју несавршеност је подручје информација. Као *ex post* механизам оно није у стању да прецизно антиципира будуће догађаје, а у условима неизвјесности и стохастичности економских појава саме тржишне информације могу да доведу до погрешних и индивидуалних и друштвених одлука. Осим тога, претпоставке савршене конкуренције, да произвођачи и потрошачи доносе своје одлуке у условима потпуне или тачне информисаности о цијенама, квалитету и другим обиљежјима фактора производње и производа су лишене реалности. Када су информације за ефикасно одлучивање недоступне или погрешне, онда су и алокативни промашаји могући. Располагање тачним и квалитетним информацијама о намјерама конкуренције или макроекономским и другим егзогеним информацијама дугорочног карактера, такође, отвара широк простор за корупционашко дјеловање. Не треба изгубити из вида да привредна шпијунажа није ништа мање развијена од војне и политичке и да се на њу троше огромне своте новца.

Наведени недостаци тржишта не доводе у питање његову улогу као најефикаснијег механизма у усклађивању производње и потрошње и економске употребе расположивих друштвених ресурса, али му оспоравају савршеност и трансцендентну моћ коју му неки људи приписују, чак и у условима кад је оно у рудиментарном облику, без развијене властите инфраструктуре и правне заштите и стабилности. Ове заблуде су скупо платиле многе земље у транзицији, а плаћамо их и ми, без јасне визије коначног исхода. Оно, свакако, не елиминише ни узроке ни могућности корупције,

мада их своди на мању мјеру и рафинираније форме и методе њеног испољавања.

С друге стране, државно уплитање у тржиште, у циљу елиминисања или корекције његових недостатака, такође није савршено, већ само по себи носи одређене недостатке који угрожавају постизање пуне економске ефикасности. Анализираћемо неке од њих.

3. ОГРАНИЧЕЊА ДРЖАВНЕ ИНТЕРВЕНЦИЈЕ

Не поставља се питање да ли држава треба да се мијеша у привредни живот јер све савремене привреде функционишу у интеракцији дјеловања тржишта и макрорегулације по принципу “да би било регулатор, тржиште мора бити регулисано”. Питање је само ширине и метода државног уплитања, што свакако зависи од степена опште и тржишне развијености и других фактора и специфичности конкретних привреда. Посебно није спорна улога државе у регулисању оних сегмената привреде на којим тржиште не може да ефикасно обави своје основне функције. О томе смо нешто раније говорили да би сада поближе размотрили проблеме и питања који прате ово регулисање, недостатке и неповољне исходе из аспекта ширења простора за корупционашко дјеловање.

Структурне неусклађености и имперфективности тржишта држава настоји да отклони различитим мјерама развојне и економске политике, које морају бити конзистентне са циљевима стабилног и динамичног развоја и ефикасног кориштења расположивих друштвених ресурса. Подстицање конкуренције и тржишна валоризација свих привредних активности су основни начин да се обезбједи достизање и производне и опште економске ефикасности привредног система.

У том склопу антимонополско законодавство и регулација играју значајну улогу, што потврђују и теоријски ставови и емпиријска искуства из развоја модерних тржишних привреда⁷. Технолошки, економски, природни и други услови

⁷ Види: Максимовић, С: Антимонополска контрола и регулација, Зборник, IDN-CEI, Београд, 1998 год

постојања монопола намећу ограничење њихове моћи и утицаја на обим запослености, нивое цијена, гушење конкуренције и друге факторе који угрожавају алокативну, односно општу економску ефикасност и благостање друштвене заједнице. Зато и квалитет антимонополског законодавства и мјере регулације у свим фазама одлучивања (доношења, примјене и контроле) има прворазредан значај. И поред свих настојања да се изнађу потпуно објективна и универзална мјерила и критеријуми за антимонополску регулацију, у свим фазама овог процеса, остало је пуно простора за дискреционо одлучивање, чак и у сложеним процесима највиших судских органа⁸. Тиме је отворен широк простор за корупционашко дјеловање на високим скалама различитих економских интереса. У неразвијеној тржишној структури, са високим степеном регулације и административног уређивања привредних односа, као што је наша, простор за корупцију и друге илегалне радње на свим нивоима одлучивања се мултипликује, што угрожава не само општу економску ефикасност него и индивидуалну ефикасност и развој привредних субјеката на економским принципима пословања⁹.

Када су у питању екстерналије и њихов утицај на околину и друге привредне субјекте, проблем се у основи своди на прецизно утврђивање стандарда и мјерила њиховог постојања и дозвољеног присуства, с једне, и трошкова, односно цијене њиховог елиминисања или толеранције, са друге стране. Познато је више алтернативних механизма кориштених за контролу екстерналија и то: државне таксе и надокнаде, приватне нагодбе и договори, законске забране и обавезе (*injunctions and liability rules*), натјечаји и продаје права за екстерналије, директна регулација и сл. Ниједан од ових

⁸ О томе свједоче садашњи антимонополски процеси у случају Microsofta и неких интеграција у Западној Европи

⁹ Контрола цијена је најсложеније и најосјетљивије подручје заборг снаге супростављених интереса и значајног простора за арбитрарно поступање субјеката одлучивања. Било који режим контроле цијена, па и онај најблажи (нпр. најавна корекције цијена), отвара простор за илегално поступање и корупционашко дјеловање. А да не говоримо о оштријим режимима као што су лимитирање, одређивање начина формирања или, пак, замрзавање цијена.

начина није имун од покушаја корупционашког дјеловања, нарочито не они у фази контроле и примјене санкција. Често се у одбрану загађивача околине сврставају локални органи под изговором конфликтности развојних и еколошких циљева, а посебно потребе запошљавања локалног становништва, што додатно лабави мјере заштите околине и повећава могућност корупције¹⁰.

Јавна добра су намјењена општој употреби или заједничком кориштењу чланова неке заједнице, доступна су сваком у потрошњи тј. нико се не може искључити из њиховог кориштења, и по правилу су непрофитабилна за организовање у приватном сектору (нпр. народна одбрана). Практично се, међутим, појам јавних добара проширује и на цијели јавни сектор, односно онај његов дио без ког би живот становништва и рад привреде био онемогућен (путна инфраструктура, водопривреда, шуме, велики технички системи, комунална инфраструктура и сл.). Иако ове дјелатности може да организује и приватни сектор на профитном принципу, држава задржава важну регулаторну и контролну функцију њиховог рада.

За разлику од приватних, које потрошач може да купи по властитом избору, општа јавна добра се користе под условима каква су и колико су дата, дакле, без могућности индивидуалног избора. Тиме се намеће проблем оптималног нивоа потребног јавног добра. Теоријски оптималан обим би био на нивоу гдје би друштво плаћало цијену равну граничним трошковима¹¹. То би, међутим, захтјевало познавање преференција сваког члана заједнице посебно, што је практично неизводљиво. Према Tiebout хипотези ефикасан ниво локалних јавних добара се постиже кад локалне цијене

¹⁰ Теорија привредног развоја поклања значајну пажњу конфликтности производних и еколошких циљева развоја и сугерише већи број мјера да се ове супротности ублаже или отклоне. То се посебно односи на тзв. прљаве технологије, гдје се постављају прецизни стандарди и мјере заштите околине. Пропусти и небрига, као што је показао најновији случај са загађивањем Тисе у Румунији, још више утичу на потрбу оштрије контроле загађивача природне средине. Нуклеарне енергије посебно, без обзира гдје се користе.

¹¹ Samuelson, A.P.: "Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure", Review of Economics and Statistics, XXXVII, 1995 god.

(порези и трошкови становања) одражавају преференције потрошача, исто као у случају избора приватних добара на тржишта (нпр. грађани су спремни да ове трошкове подносе у вишем обиму јер имају бољу заштиту од криминала у свом граду у односу на друге градова). Теорија друштвеног избора је указала на бројне проблеме објективизације друштвених одлука и методе њиховог рјешавања (Coase теорема, теорема немогућности, парадокс гласања, трговина са гласовима ("horse-trading", logrolling), rent seeking и др.)¹². На крају се суштина рјешења, у основи, своди на већинско демократско одлучивање. Ради се, дакле, о несавршености механизма друштвеног избора као и укупне државне, односно вантржишне интервенције у привреди, што, текође, оставља широк простор за промоцију индивидуалних и групних интереса, а корупције посебно.

Непотпуне и нетачне информације су често разлог да се фирме и потрошачи сусрећу са проблемом "неповољне селекције" тј. да своје материјалне ресурсе ангажују нерационално и у неповољне алтернативне употребе.

Ту је и проблем "моралног хазарда" тј. ситуације када радње једног партнера наносе штету другом, без могућности да он на то утиче, као што су случајеви у систему осигурања и сл. Све то резултира не само у производној него и у општој неефикасности.

Држава може да помогне бољем информисању економских субјеката, нарочито потрошача, који често нису у стању да одаберу прави производ, нарочито оне са сложеном технолошком структуром, садржинским компонентама и сл. И ово подручје пружа могућност за различите манипулације, дискриминаторско понашање и појаву мита и корупције.

На крају овог, макар и летимичног, увида у подручје гдје држава покушава да надомјести или коригује тржишни

¹² Из праксе предходног самоуправног система контроле цијена у нас карактеристичан је случај тзв. "споразума о промјени затечених цијена" између продавца и купца. Поред њих у споразумима су учествовали и представници из других грана и групација привреде, са циљем да контролишу процес споразумјевања и допринесу његовој објективизацији. Убрзо се међутим, показало да они доста лако прихватају аргументе учесника, очекујући да ће им такво понашање од њих бити узвраћено кад њихове цијене буду предмет таквог споразумјевања.

механизам, морамо констатовати да нити тржиште нити државна интервенција увијек и свуда дају најбоље резултате по опште друштвеним критеријумима. Одступања од њих су, међутим, утолико мања уколико је тржиште савршеније а мјере државне интервенције адекватније и базиране на економским принципима индивидуалног и макроекономског понашања и дјеловања.

4. ОПШТИ УЗРОЦИ КОРУПЦИЈЕ У НАС

Било би добро када би корупција код нас била условњена универзалним разлозима несавршености тржишта и државне улоге у економском животу. Нажалост, код нас су ти узроци много шири и озбиљнији. Навешћемо оне за које мислимо да су најважнији.

Не улазећи у подробнију анализу историјских и других фактора који детерминишу ставове појединца према имовини, начину њеног стицања, друштвених и моралних норми и правила понашања, садашње стање на скоро свим сегментима друштвеног живота погодује корупцији. Томе нарочито доприносе следеће околности :

- распад претходног система и његових основних контролних механизма
- трансформација власничких односа и мајоризација преференција индивидуалног и групног интереса
- рат, расељавање становништва и други неповољни ефекти распада предходне заједнице
- неизграђеност привредно-системског механизма, његова неконзистентност и конфликтност
- ерозија индивидуалне, колективне и друштвене економске снаге и могућности
- висок степен регулације и администрирања, са ниским степеном обавезности и ексклузивним правима толеранције одступања
- неконзистентност понашања и одлучивања државних органа од локалног до републичког нивоа, по основу партијске и друге припадности
- ерозија радних, моралних, патријархалних и других општепризнатих друштвених вриједности, под кумулативним дејством наведених фактора и утицаја

страних идеолошких, обичајних, културолошких и других нус производа и појава, који су страни карактеру и суштини нашег човјека и његовог друштвеног бића.

Сака од ових околности тражи посебно разматрање и испитивање са различитих аспеката, што прелази оквири овог прилога. Навешћемо само једну карактеристичну чињеницу везану за неконзистентност и неефикасност процеса друштвеног одлучивања од локалног до републичког нивоа, везану за дјеловање политичких странака. Сматрало се, наиме, да ће вишестраначки систем, по узору на развијене демократске системе одлучивања, допринјети ефикасности друштвених одлука, повећаној друштвеној контроли њихове исправности и спречавању патолошких појава од којих није имуно ни једно друштво. Показало се, међутим, да су политичке странке, или барем највећи њихов дио, постале генератор убрзане ерозије друштвених вриједности, промоције уско страначког интереса и трансфера материјалних вриједности у приватне и групне интересне сфере одлучивања и кориштења. О томе најбоље говоре свакодневне информације и полуинформације многобројних медија, што обичног грађанина доводи до резигнације, пасивизације и губљења интереса за стваралачко и конструктивно друштвено ангажовање. Често се ови процеси одвијају под геслом да је у политичкој борби све дозвољено, чиме се забашурују скривене и врло приземне недозвољене радње појединаца и странака. Ради се, у ствари, о обичној флоскули која у условима опште друштвене кризе, нажалост, пролази, али не, свакако, незапажено. Разни облици корупционашког дјеловања су, при томе, само једна од тамних страна те политичке борбе.

5. УМЈЕСТО ЗАКЉУЧКА

Корупција је комплексна и опште присутна појава, са разарајућим дејством на ефикасност економских одлука и укупног друштвеног бића сваке заједнице. У савременим условима глобализације и транзиције проширен је простор за њено испољавање, посебно на нашим просторима захваћеним ратом, распадом претходне заједнице, присуством страног

фактора и др. Зато је неопходан активан приступ свих друштвених субјеката да се она обустави и искорјени. Систематско праћење, истраживање и информисање о појавама корупције су важни задаци у тим активностима.

У овом прилогу је учињен покушај да се назначе неки моменти и фактори који у привредно-системском механизму (и тржишту и макрорегулацији, односно дјеловању државе), утичу на ефикасност одлука и отварају простор за дискреционо одлучивање, дакле, и за појаву корупције. Видјели смо, наиме, да несавршености тржишта узрокују уплитање државе у оне сегменте у којима је општи или друштвени интерес посебно изражен (екстерналије, јавна добра и др.)

Показало се, међутим, да је државно уплитање далеко од савршености, превасходно због немогућности егзактног утврђивања индивидуалних и друштвених преференција и, по тој основи, превалирајуће примјене већинског одлучивања. Теорија друштвеног избора и друге методе и техника објективизације доношења друштвених одлука доста су допринијеле њиховој ефикасности, али нису у стању да потпуно отклоне арбитрарност, дискреционо право и интересно понашање доносиоца тих одлука. Зато се у те просторе убацују појединци и групе, са већом или мањом снагом и моћи, са намјером да корупцијом и другим средствима обезбједе доношење друштвених одлука које су у складу са њиховим властитим интересима.

Није нам била намјера да описујемо поједине видове и случајеве корупције, јер за то немамо релевантне податке. Кратка презентација расположивих података само је требало да илуструје њену раширеност и присуство у свим земљама и друштвима савременог свијета.

Што се самих облика и начина испољавања корупције тиче можемо рећи да су они врло сложени и многобројни. Интересантан је случај “удовичине окуке” из наше непосредне околине. Наиме, на путу Сарајево - Кисељак, на његовом правом дијелу у низини, друм нагло скреће правећи велику кривину, а потом наставља старим правцем. Кад знатижељни путници о тој чудној кривини питају локалне зналце, рећи ће им да је приликом изградње пута аустроугарски геодета овом кривином заобишао кућу и имање млађе удовице, своје

милоснице. Народ је ту кривину назвао “удовичина окука” и тако симболички потврдио да и у добро организованој и правно уређеној држави, као што је тада била Аустроугарска монархија, власт и моћ одлучивања стоје пред различитим искушењима, која по мотиву некад могу бити и тривијална, а по последицама и врло озбиљна.

Било би добро да се поред свих других мјера које би допринијеле отклањању девијантних друштвених појава о којима смо говорили, формира посебно независно друштвено тијело за дјеловање против корупције. Његов задатак би био да прати, истражује и открива појаве мита и корупције и предлаже санкције, слично као што то раде органи у другим земљама¹³.

Multi iustitiam amantes patiuntur - Многи пате јер воле правду.

ЛИТЕРАТУРА

1. Attali, J., Guillaume, M: Анти-економика, IDN, Београд, 1978 год.
2. Baumol, J.W: What Marshall didn,t know: On the Twentieth Country,s Contributions to Economics, The Quarterly Journal of Economics, vol. CXV, 2/2000 год.
3. Case, E.K, Fair, C.R: Principles of Economics, International Edition, fourth edition, N. Jersey, 1996 год.
4. Corruption Perception Index 1999, Transparency International (TI), Internet
5. Countering Public Sector Corruption: An overview of corruption prevention measures in OECD countries, Public Management Servis, OECD, 1997 год.
6. Galbraith, K.J: Економија у перспективи, Мате, Загреб, 1995 год.

¹³ Ради се о цијелом сету активности и антикорупцијских аката, преко истраживања, откривања и санкционисања корупције, до едукације особља за борбу против ње и јавне и медијске подршке и стимулесања активности у том правцу. (Countering Public Sector Corruption: An overview of corruption prevention measures in OECD countries, Public Management Servis, OECD, 1997. год.).

7. Galbraith, K.J: Добро друштво - хуман редослед, Грмеч, Београд, 1997 год.
8. Kaufman, D., Sigelbaum, P: Privatization and Corruption in Tranzition Economics, Journal of International Affairs, winter 1997
9. Lindsay, M.C: Applied Price Theory, Clemson University, N.Y., 1984 год.
10. Максимовић, С: Антимонополска контрола и регулација, Зборник, ИДН-ЦЕИ, Бгд., 1998 год.
11. Samuelson, A.P: Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure, Review of Economics and Statistics, XXXVII, 1955 год.

КОРУПЦИЈА - САВРЕМЕНА ИЛИ СВЕВРЕМЕНА НЕМИНОВНОСТ

У свим савременим друштвима, у свим политичким и економским системима савремености говори се и пише о корупцији. Корупција је тема дана и у земљама са најнижим дохотком *per capita*, али и у најбогатијим савременим земљама. О корупцији се јавно расправља и у земљама које се (само) називају демократским и ако нијесу у стању организовати ни непосредне изборе за предсједника дежаве (САД), него бирају такозване електоре и у земљама које “електорске” земље сматрају изразито недемократским.

Да ви се уопште приступило разматрању корупције као савременог феномена, потребно је поћи од одређења саме корупције. Веома познати и веома поуздани Вујаклија овако одређује корупцију :

“Корупција (lat.corruptio) поквареност, кварност, изопаченост, разврат, поткупљивање, подмићивање, поткупљење, подмићење, кварење, укваривање, труљење, распадање, кривотворење (списа, мјере, тега и сл.)”

Пошто нас овом приликом посебно занимају социолошки аспекти корупције као друштвеног феномена, навешћемо и одређења корупције из два респектабилна савремена социолошка рјечника. У једном од њих стоји следеће :

“Корупција (од лат. Corruptio - подмићивање) - енгл. Corruption, њем. Korrption, фр. corruption, чешки korupce. Искориштавање службеног положаја од стране службених лица у користољубиве сврхе”.

У другом савременом социолошком рјечнику, који је за разлику од цитираног из посткомунистичке Русије, објављен у Енглеској као земљи класичног капитализма, корупција је одређена на следећи начин :

“Корупција (corruption) - неприхватање очекиваних стандарда понашања представника власти ради незаконите личне користи“ (Пинто Душинскиј, 1987.). Један од проблема

у вези са овим одређењем састоји се у томе што су у многим друштвима корупционе радње, у складу са правним или административним инструкцијама, не тако ријетко обичне појаве и сматрају се нормалним понашањем. Дата појава запажа се у неким земљама “трећег свијета” или земљама са командном економијом и бива нужна претпоставка остваривања социјално нужних резултата. Али корупција није ограничена на неразвијене земље или државно-социјалистичке економије, што потврђују такви скандали као што је Вотергејт (САД) или Поулсон (Велика Британија).

Упоређујући три одређења корупције и то једно српско, једно савремено посткомунистичко руско и једно савремено енглеско долази се до недвосмисленог закључка да међу њима не постоје суштинске разлике. Напротив, прије би се могло говорити о идентичним одређењима овог темељног појма и незаобилазне појаве савремености. Разлике међу овим одређењима се јављају у прецизности, односно у томе колико детаља поједина од ових одређења садрже. Могла би се навести и одређења из класичне комунистичке литературе. И тада би се дошло до закључка да не постоје суштинске разлике међу овим одређењима. Нужно је, међутим, нагласити чињеницу да комунистичко одређење корупције прати објашњење по коме је корупција *de facto* непревладани реликт старог класног капиталистичког друштва.

Кад је ријеч о корупцији нужно је указати на још једну битну чињеницу. Наиме, ни у једној савременој држави, без обзира на то на коме се континенту та држава налази, корупција се не вреднује званично као пожељна и позитивна појава. Напротив. Веома је значајно напоменути и чињеницу да ни једна хришћанска деноминација не вреднује корупцију као позитивну и пожељну појаву друштвеног карактера. (Истини за вољу треба рећи да језуити, као један од редова у римокатоличкој цркви, полазе од тога да циљ оправдава средство). Корупцију, дакле, званично осуђују и хришћанство и ислам и будизам... Њу званично осуђује и јудејство. Наравно у пракси савременог свијета, једнако као и у пракси свијета јучерашњице, све је у вези са корупцијом, али не само у вези с њом битно друкчије и, по свему судећи, све ће остати битно друкчије док је свијета и вијека.

Корупцију, као савремени социоекономски феномен, на југословенским просторима није могуће посматрати одвојено од савремене економске позиције тих простора. Немогуће је корупцију у савременим условима не довести у непосредну везу са евидентном економском кризом у којој се налазе све новонастале државе на просторима друге Југославије након урушења комунизма на њеном тлу. Илустрације ради оправдано је навести неколико примјера. Посттуђмановска Хрватска се налази у дубокој економско-социјалној кризи, али је то за тзв. савремене демократске земље, а прије свега за САД ирелевантно јер се тамо сматра да су у њој демократски процеси на дјелу. У савременој Хрватској је неликвидно око 30.000 фирми, док број незапослених не прелази 370.000 оних који спадају у радно активно становништво. У тој савременој, релативно малој држави, преко 360.000 људи прима социјалну помоћ без које ни на који начин не би могли преживјети. Та држава пензионерима дугује 36 милијарди куна с тим што треба нагласити да је вриједност марке 3,8 куне.

Слична је ситуација савременој Црној Гори. У Никшићу је нпр. стопа незапослености већа од 50 % радно активног становништва. У томе граду 13.000 младих стручних људи чека посао на берзи рада. Од укупног броја званично запослених, у томе граду њих неколико хиљада годинама не прима плату, а неки међу њима већ 5 година не примају плату.

Илустрације ради наводимо и следеће податке о савременој Русији који сами за себе довољно говоре :

“Број становника Русије смањιο се током девет овогодишњих мјесеци за нешто више од 550.000 ...

Становништво Русије се, током посљедњих осам мјесеци, смањило за три одсто. То значи да у земљи сада има 3,8 милиона људи мање него почетком ове деценије.”

У дневној штампи може се прочитати и наслов текста који сам за себе довољно говори : “Зима у Русији без струје, воде и грејања.”

О ефектима приватизације у посткомунистичкој Русији, у земљи која је по површини највећа савремена земља, односно о ефектима процеса који у бити обиљежава задње десетљеће другог миленијума у тој земљи након Христа, довољно говори и следећа констатација :

“Још пре седам година тадашњи министар унутрашњих послова Виктор Јерин (сменио га Борис Јељцин мало касније) писао је шефу председникове администрације Сергеју Филатову да губернатор крши законе поред осталог и тако што је постао власник више комерцијалних компанија.

Додаје се да је уништио многа такозвана државна предузећа, да их је у бесцење распродавао. Наводи се, поред бројних других, и пример распродаје једне поморске компаније која од тридесет, данас има три брода, а ни они не смеју из луке да мрдну зато што би били заплешени.”

Економску ситуацију у посткомунистичким земљама изазвану приватизацијом и корупцијом карактеришу и растуће разлике у висини плата. О томе довољно говори ситуација у савременој Мађарској. У тој земљи распон плата износи 1 : 100. У вези с тим нужно је напоменути да и распони плата изнад 1 : 15 имају карактер класних разлика.

Илустрације које су овдје дате (Русија, Црна Гора и Хрватска) и које зорно указују на економску ситуацију у поменутим земљама саме по себи намећу и следећа два питања :

- а) питање односа економије и демократије
- б) однос економије и корупције у посткомунистичким земљама.

Евидентно је да најбогатије земље предвођене САД као једином свјетском савременом суперсилом сматрају да су управо Русија, Црна Гора и Хрватска на путу демократије и прогреса. Из тога произилази да су демократија и економска катастрофа компатибилни друштвени процеси. Тешко да би ово могли прихватити незапослени, они који примају социјалну помоћ, они који се смрзавају и умиру од глади и хладноће.

Све доступне анализе друштвених токова након имплозије комунизма, показују да је у земљама транзиције процвјетала корупција која, разумије се, ни у времену најжешћег комунистичког и нацистичког тоталитаризма није била искоријењена. Из тога несумњиво произилази да је битан елемент економске катастрофе у којој се налазе практично све посткомунистичке земље управо корупција.



Према Извјештају Уједињених нација о развоју у свијету у 1997. Години, 15 % од свих компанија из развијеног свијета морају платити мито да би добиле или задржале посао. Кад је ријеч о Азији 40% компанија морају платити мито да би добиле или задржале посао. У случају држава насталих распадом бившег СССР-а, овај постотак износи чак 60%.

Међутим, у прилог изнесеној тврдњи да мито и корупција нијесу само значајке неразвијених земаља и земаља у транзицији, оправдано је и потребно навести и примјере из најразвијенијих земаља. Бившем генералном секретару НАТО-а Вилију Кларку изречена је и објелодањена казна због "пасивног примања мита" (тзв. афера *Agusta*). У овој години, у 2.000. години, оставку је поднијела комплетна Комисија Европске уније која је, иначе, састављена од 19 комесара. Нужно је напоменути да је ова Комисија *de facto* влада Европске уније. Ова фактичка влада Европске уније оставку је поднијела, судећи по званичним објашњењима, због мита и корупције које су примали њени чланови.

Нужно је указати на чињеницу да су грађани свјесни раширености и домета мита и корупције. Иа једне анкете обављене у Србији 2000. године и то почетком 2000. године произилази да су мито и корупција у тој земљи веома раширени. Из те анкете произилази да су здравство са 89%, царина са 85% и општинске службе, друштвене сфере са највећом раширеношћу мита и корупције.

Ипак, по свему судећи могло би се закључити да су у свијету мито и корупција утолико раширенији уколико је земља (економски) неразвијенија. 1975. године је нпр. војна влада у Нигерији поручила толико цемента, колико је потребно за задовољавање двије трећине потреба цијеле Африке за цементом. Без мита и корупције ова трансакција несумњиво не би могла бити обављена.

Треба рећи и то да се и међу водећим српским економистима у данашњици јављају суштинске разлике кад је ријеч о приватизацији и појавама које је прате. То се, разумије се, односи и на узајамни однос приватизације и корупције. Један од њих нпр. не увиђа да је неизбежан пратилац реализације модела приватизације за који се залаже управо корупција, док други управо на томе инсистира.

Стога би, према предлогу др Мијатовића, приватизацију убудуће требало спроводити тако да би основни модел била продаја државног и друштвеног капитала кроз прикупљање понуде (тендер) заинтересованих инвеститора.

Насупрот овоме мишљењу је сљедеће мишљење :

Наглашавајући да је до сада приватизација у много случајева показала како је најспорнији начин управо тендерски модел, др Миодраг Зеџ је рекао да је из тог модела готово немогуће искључити корупцију. Замерајући садашњем моделу да је затворен (ријеч о моделу приватизације у савременој Србији) и да акције могу да добију само привилеговани и привилеговане друштвене групе, др Зеџ је рекао да би, изменама закона о приватизацији, требало смањити проценат капитала предузећа који се дели запосленима, а осим тога неопходно би било увести ваучере. Показало се да без ваучерске приватизације нема успешних власничких промена.

Иако је несумњиво да је корупција значајка свих досад познатих политичких и економских система, сасвим је сигурно да су и кад је о корупцији ријеч специфична искуства земаља у транзицији тј. земаља социјализма које би хтјеле у капитализам са увјерењем да ће им капитализам донијети рјешење њихове егзистенцијалне драме. Чињеница је, наиме, да после урушења капитализма корупција није елиминисана него се разгранала ширећи се практично у све сфере друштва. Елиминација једнопартијског комунистичког система створила је нове и проширила старе просторе за корупционашко дјеловање. Не може се порећи чињеница да у транзицијским земљама, за које је карактеристична изразита оскудица капитала, по неизбјежном закону понуде и потражње, "цијена људи" пада и да их је самим тим лакше "купити", односно корумпирати. Чињеница је да су структуре у земљама транзиције, при чему нема правих изузетака, до сржи корумпиране. Властитом корумпираношћу владајуће структуре у тим земљама и саме те земље у цјелини прикривају и покривају властиту неспособност да истински прекину тренд опадања производње и стандарда. Треба истаћи чињеницу да владајуће структуре у земљама транзиције нијесу само корумпиране него су и изразито

склоне корумпирању других с циљем да задрже привилеговани материјални и политички положај на коме се налазе. Корупцији и корумпирању у транзицијским земљама нијесу склони само директори, него и остали припадници онога друштвеног слоја који је Восленски назвао номенклатуром, а Рици новом класом. У номенклатуру у посткомунистичким земљама спадају осим директора на разним нивоима и професионални политичари, па и они који нијесу у потпуности професионални и то без обзира на то јесу ли тренутно на власти или су тренутно у опозицији.

За посткомунистичке земље је карактеристичан још један, специфичан вид корупције. Ријеч је о томе да припадници гарнитуре која побједи на изборима и то од општинских до оних на државном нивоу, практично без изузетка сматрају да морају послје избора бити “намирени”, односно награђени високим положајем у политици или привреди, тј. положајима који доносе високе плате и новчане привилегије, повољним кредитима, становима, лимузинама, итд. (Довољно се у вези с овим упознати са возним парком државних институција у БиХ и узети у обзир чињеницу да сваки министар сматра да за вријеме трајања мандата мора добити стан итд.).

Материјална, финансијска помоћ која из развијених земаља стиже у посткомунистичке земље, представља истовремено и материјалну основу корупције. Чињеница је, да је међународна заједница додијелила Босни и Херцеговини огромна средства од којих је знатан дио отишао у приватне џепове и то у првом реду каналима корупције. Од тих међународних финансијских средстава, Република Српска није није ни издалека добила адекватан дио, што ни у ком случају не значи да у њој одговарајући дио тих средстава није завршио у приватним џеповима и у корупционашким каналима.

Кад је ријеч о посткомунистичким земљама, треба рећи да је без цвјетајуће корупције потпуно незамислива диференцијација становништва која је одавно прерасла границе социјалне диференцијације да би веома брзо добила значајке класне диференцијације. Кад је ријеч о темпу класног диференцирања у посткомунистичким земљама, нужно је указати на чињеницу да је тај темпо неупоредиво

бржи него у земљама класичног капитализма. Довољно је у вези с тим поменути савремене руске магнате Гусинског и Березовског. Они су богатство стекли за неколико година. Није мали број новопечених богаташа у савременој Босни и Херцеговини. У класичним капиталистичким земљама за стицање таквог богатства биле су потребне деценије.

Треба нагласити чињеницу да све посткомунистичке земље имају своје Гусинске и Березовске. И то не само државе као цјелина, него и локалне заједнице у оквиру њих. Без корупције државних и то и локалних и државних органа, незамисливи су Березовски и Гусински на било коме нивоу. Корумпирани државни органи нијесу промијенили пореске законе, какви су нпр. у капиталистичкој Шведској (прогресивна стопа опорезивања доходака) или их никада нијесу ни усвојили.

Не узимајући у обзир корупцију као битан чинилац економске збиље, апсолутно није могуће објаснити неке битне показатеље кад је ријеч о економској ситуацији у Републици Српској. За првих девет мјесеци 2000. Године, Република Српска је увезла робе у вриједности од око милијарду и 304,5 милиона марака, док је вриједност њеног извоза око 530.000.000 марака. У Републику Српску све се увози и то почев од пилећег, јунећег и свињског меса и месних прерађевина до брашна. Овакав дебаланс немогуће је ни схватити, ни објаснити, ако се не пође од корупције као битног чиниоца. У вези са овим, оправдано је подсјетити се на Маркса и Броза. Маркс је, наиме, писао да се хисторија понавља и то једанпут као трагедија, а други пут као фарса. Броз је указивао на то да Југославија увози и сламу и пијесак. Много тога што данас увози Република Српска исто је толико неопходно увозити колико и сламу и пијесак у Брозово вријеме.

Има ли рјешења и излаза кад је ријеч о рвању са корупцијом у посткомунистичким земљама укључујући и Републику Српску? На један излаз указује Роберт Бери, шеф Мисије ОЕБС-а у Босни и Херцеговини. Он наглашава слѣдљће :

“Гласачи ће када буду одлучивали за коју странку да гласају, питање борбе против корупције ставити у врх својих приоритета.”

Очито је да овај високи међународни дужносник сасвим нереално приступа друштвеној стварности у БиХ, али и у свим посткомунистичким земљама. Он превиђа чињеницу да ни једна партија није у свој програм уписала да ће подржавати корупцију. Уз то нема никаквих реалних гаранција да ће било која од њих водити ефикасниу борбу против корупције. Како онда да бирачи препознају странке које ће искоријенити корупцију? Није ли корупција судбина посткомунистичких земаља и то на дужи рок? Према томе, народи посткомунистичких земаља могу из садашње перспективе гледано рачунати да ће се ослободити корупције кад на врби грожђе роди ?

Како на корупцију гледа народ у посткомунистичким земљама? Сувишно је и размишљати о томе да ли тај народ осуђује или не осуђује корупцију. Оправдано је размишљати о томе да ли тај народ вјерује у ефикасност борбе против корупције, оне борбе коју све политичке странке, било из позиције, било из опозиције, прокламују. Могли бисмо закључити да народ у посткомунистичким земљама у то вјерује колико и у тзв. приватизационе инвестиционе фондове у Републици Српској, али и у другим посткомунистичким земљама. Ево резултата истраживања јавног мњења :

Да ли вјерујете у приватизационо инвестиционе фондове ?				
Редни бр.	Одговор	Бр. испитаника	Бр. гласова	%
а	Да	2322	305	13,14
б	Не		1244	53,57
ц	Дјелимично		700	30,15
д	Без одговора		42	1,81

Нема сумње у то да грађани посткомунистичких земаља, а међу њима и Републике Српске, сумњају у све оно што им треба да донесу транзициони процеси у њиховим земљама. Та сумња је замијенила вјештачки у њих усађену вјеру у распојелу према потребама, у остварење Марксове теорије о одумирању пролетаријата и реализацији филозофије, не Конфучијеве, не Аристотелове филозофије

него управо Марксове филозофије. Они несумњиво сумњају и у то да ће им приватизација донијети срећу, бољитак, повратити једном достигнути ниво животног стандарда, осигурати запослење, они несумњиво сумњају и у ефикасност борбе против корупције. Прије би се могло рећи да се с њом мире као савременом неминовношћу, него што би се могло рећи да се њој ефикасно супротстављају. Ипак, треба рећи да сумња која карактерише грађане посткомунистичких земаља, укључујући и грађане Републике Српске, кад је ријеч о ефикасности прокламановане борбе са корупцијом, има значајке ставаралачке сумње, тј. сумње којом су у своје вријеме сумњали Сократ, блажени Августин и Декарт. То је она сумња која води до очигледности која је *sine qua non* дјелотворне борбе против корупције.

ЛИТЕРАТУРА

1. МилаВујаклија : Лексикон страних речи и изрази, "Просвета", 1996/97., страна 456.
2. Социолошки енциклопедијски рјечник, на руском језику, редактор - координатор Г. В. Осипов, Инфра М. Норма, Москва, 1998., страна 147.
3. Велики социолошки рјечник, COLLINS, том I, страна 332, Вече. АСТ, Москва, 1999., превод са енглеског на руски језик
4. Види : Суочавање са Туђмановом оставштином, Блиц 10. XII 2000.
5. Види: Радничка класа се таласа, Политика, 10. XII 2000., страна 8.
6. Руса 145 милиона, Политика, страна 3.; 8. XII 2000.
7. Зима у Русији без воде, струје и гријања, Политика, 7. XII 2000., страна 1.
8. Лед окувао 90.000 људи, Политика, 8. XII 2000. године, страна 3.
9. Види : Corruption under the light, Project finance, september 1999., страна 23
10. Види : Риба од главе смрди, Економски магазин, 24. IV 2000. године

11. Corruption Linked to Capital Spending Can Slow Growth, I M F Survey, December 1, 1997.
12. Тендерска продаја великих предузећа, Политика, 1. XII 2000, страна 10.
13. исто
14. Види : Катастрофалан дебаланс на штету Републике Српске, *Business press*, новембар 2000., страна 14-15.
15. Роберт Бери у *Business press*, XI/2000., страна 10.
16. Ко ме (не) вјерују грађани РС, *Business press*, новембар 13.
17. Види : Иван Иљин : Пут духовне обнове, Логос : Ант, Београд, 1998. године, страна 5. и даље

ОДГОВОРНОСТ РЕВИЗОРА У РЕВИЗИЈИ РАЧУНОВОДСТВЕНИХ ИЗВЕШТАЈА

РЕЗИМЕ

Савремени процеси трансформације економској и друштвеној окружења, дејтерминишу да рачуноводствени извјештаји предузећа буду верификовани од стране независних, стручних и овлашћених лица - Ревизора. Са мишљењем ревизора, рачуноводствени извјештај, за његове кориснике, постојаје поуздан, у смислу доношења одлука. Ово мишљење треба да премоси "јаз у очекивањима" између менаџера и акционара.

Ревизорско мишљење и извјештај су од великој значаја за власнике капијала, менаџере, пословне банке, берзе, инвестиције и пословне партнере. Према томе, лица која верификују рачуноводствени извјештај сnose одговарајућу одговорност. Одговорност за квалитет, вјеродостојност и јачност рачуноводствених извјештаја је на страни менаџера предузећа. одговорност ревизора је у планирању и извођењу ревизије и израђивању ревизорској мишљења у складу са Кодексом етичкој понашања ревизора и стандарда ревизије.

1. УВОД

Процес трансформација економског и друштвеног окружења и услова привређивања изнедрио је ревизију рачуноводствених извештаја. Носиоци ревизије рачуноводствених извештаја су стручно компетентна, независна потврђена (сертифицирана) лица која о рачуноводственом извештају дају одређено мишљење. Њихово мишљење рачуноводственом извештају даје кредибилитет. Због тога одговорност ревизора није за занемаривање.

¹ Аутор је редовни професор Ревизије рачуноводствених извештаја на Универзитету Нови Сад - Економски Факултет у Суботици

Ревизија је организовано као професија па сходно томе као свака професионална организација треба да одреди својим члановима какво је професионално понашање прихватљиво. Истовремено професионална ревизорска организација мора бити способна да јавности покаже да је у могућности међу својим члановима остварити контролу квалитета и професионалног понашања.

Основна одговорност ревизора прецизно је дефинисана Међународним стандардом ревизије. Циљеви и општи принципи ревизије рачуноводствених извештаја у коме се каже "... ревизор је одговоран за формирање и изражавање мишљења о рачуноводственим извештајима". Одговорност ревизора не ослобађа менаџмент предузећа од одговорности за састављање и презентирање рачуноводственог извештаја. Разграничење одговорности према Међународним рачуноводственим стандардима је јасно:

1. директор предузећа је одговоран за састављање, тачност, презентирање и обелодањивање рачуноводственог извештаја,
2. ревизор је одговоран за ревизорски извештај тј. за формирање и изражавање ревизорског мишљења о рачуноводственом извештају.

Одговорност ревизора рачуноводствених извештаја у теорији и пракси ревизије је одређена кодексом професионог понашања и стандардима ревизије.

У том смислу можемо говорити о: професионалној етичкој одговорности и одговорности извођења ревизије по стандардима ревизије.

2. ПРОФЕСИОНАЛНА ЕТИЧКА ОДГОВОРНОСТ

Одговорност ревизора за ревизорски извештај је више усмерена на моралну (етичку) одговорност него на законску, иако и ова друга није искључена. Одговорност ревизора види се и по самом називу који он има у земљама где је ревизија најразвијенија и на развој најутицајнија у енглеском говорном подручју. CPA (Certifikat publik accountant) значи потврђени јавни рачуновођа. Треба обратити пажњу на јавни. Ревизор је дакле у служби јавности. Са аспекта струке јавност за ревизора су кометенти, повериоци, послодавци, запослени, држава, акционари, потенцијални инвеститори.

Одговорност ревизора за ревизорски извештај први је регулисао АИСПА кодексом професионалног понашања. Овај кодекс о професионалном понашању одређује на концептуалном нивоу понашање и поступке појединих ревизора. Кодекс се састоји од два дела: начела професионално понашања и правила понашања². У предговору Начелима професионалног понашања наведено је да она (начела) усмеравају чланове при извођењу њихових професионалних обавеза и упућују на основна начела етичког и професионалног понашања. Начелима професионално понашања од чланова се захтева часно понашање чак и у случајевима кад ће ревизор претрпити финансијску штету.

Начела професионалног понашања су:

1. Јавни интерес - подразумева понашање ревизора на начин који је у општем јавном интересу и очување кредибилитета појединаца и професије коју је она већ стекла у јавности.
2. Интегритет - захтева да ревизор буде поштен, искрен, частан и понаша се у духу етичких стандарда.
3. Објективност - захтева од ревизора да буде непристрасан и да препозна и ослободи се сукоба интереса.
4. Независност - за ревизора значи избегавање веза које утичу на његову објективност. Ревизор кад обавља ревизију и изражава мишљење о рачуноводственим извештајима мора бити суштински и формално независан.
5. Начело дужне пажње - подразумева да ревизор својим професионалним одговорностима приступа компетентно и марљиво. У току пружања професионалне услуге над интересом клијента треба да превлада интерес јавности и професије ако су та два интереса опречна.
6. Обим и природа професионалних услуга - значи да ревизор треба да пружа професионалне услуге у складу са прихваћеним професионалним понашањем. То подразумева да ревизор проведе интерну контролу квалитета својих услуга које ће потврдити да су оне изведене на компетентан начин без сукоба интереса.

² Опширније види: Walter G. Kell, William C. Boynton: Modern Auditing, fifth Edition, John Wiley, New York, 1992. Chapter 2: Professional Ethics, Quality Control, and Regulation, стр. 45 - 88

Кад говоримо о кодексу професионалног понашања, желим да скренем пажњу читаоцима на рад који је Милош Софреновић објавио 1935. године у Београду под називом "О ревизији привредних предузећа". У овом раду по мом мишљењу, М. Софреновић је најбоље описао личност ревизора. Он је по угледу на Е. Milendorfa дефинисао "десет заповести" којих се сваки ревизор треба да придржава у професионалном раду.

Правила професионалног понашања захтевају поштење у пракси и спремност за одговорност односно правдање сваког одступања од тих правила. Постојећа правила понашања АИСПА су³: независност, интегритет и објективност, општи стандарди, усклађеност са стандардима, рачуноводствена начела, поверљиви подаци, могуће накнаде, поступци који нарушавају углед, обелодањивање и други облици пропаганде, провизија и накнаде за послове, облик и име ревизорске фирме.

Поред одговорности ревизора према Кодексу професионалног понашања у САД постоји и Законска одговорност која произилази из закона као што су Закон о вредносним папирима, Закон о девизним прекршајима и Закон о уценама. У овим законима описане су одређене околности према којима се ревизор може сматрати прекршајно и кривично одговорним. У историји ревизије кривичних поступака против ревизора углавном није било. Судских спорова између ревизорових клијената има доста и ревизори по судским пресудама сnose штету која је изазвана њиховим некавалитетним извештајем. Ревизорска професија пажљиво прати и предупредује проблематику ревизије која је под утицајем судских спорова⁴.

Професионална одговорност ревизора регулисана је и Кодексом етике за професионалне рачуноводствене експерте од стране Међународне федерације рачуноводствених експерата (IFAK). Овај кодекс усвојен је у СРЈ заједно са Међународним стандардима ревизије. Да би се постигли циљеви професије, чланови треба да се придржавају одређеног броја принципа и то: поштење, објективност, професионална оспособљеност и дужна пажња, поверљивост, професионално понашање и технички

³ Детаљније види: у претходно цитираном делу Modern Auditing или Др Мирко Андрић: Ревизија рачуноводствених исказа, Економски факултет Суботица, 1999. година

⁴ Види: William F. Messier: Auditing, Mc Graw - Hill, New York, 1997., part 7

стандарди. Поштовањем наведених принципа могуће је остварити циљеве рачуноводствене професије а то су:

- поверење,
- професионализам,
- квалитет услуга и
- сигурност.

Основни принципи понашања и циљеви који се желе остварити су опште природе и они се као такви не могу користити у случају етичких проблема у пракси. Кодекс етике професионалног понашања садржи смернице (правила) у погледу примене основних принципа и остварења циљева у типичним ситуацијама рачуноводствене и ревизорске професије.

Правила (смернице) професионалног понашања су⁵:

- интегритет и објективност,
- решавање сукоба интереса,
- професионална оспособљеност,
- поверљивост,
- пореска пракса,
- обављање активности у више земаља,
- публицитет,
- независност,
- накнаде и провизије,
- активности које су неспојиве са професијом,
- располагање клијентовим новчаним средствима,
- односи са другим професионалцима у пракси,
- рекламирање и публицитет,
- лојалност (однос према послодавцу),
- подршка колегама,
- презентирање информација.

Предходних неколико навода јасно упућује да се одговорност ревизора као професионалца, чији рад је првенствено од јавног интереса, темељи на кодексу професионалног понашања. Разлика између кодекса професионалног понашања AICPA и кодекса IFAC постоји. Ова разлика превасходно је настала према

⁵ Детаљније види: Међународни стандарди ревизије, део Етика, 1996. године, превод СРРС, Београд

томе коме је намењена. Код AICPA намењена је њеним члановима професионалцима појединачно или фирмама професионалаца на које AICPA може директно применити одређене етичке санкције. Код кодекса IFAC-а ситуација је другачија јер су чланови IFAC-а професионалне асоцијације из различитих држава.

У том смислу принципи и смернице Кодекса етике за професионалне рачуноводствене експерте су смерница за асоцијацију чланицу IFAC-а да их могу прихватити као такве, кориговати и применити, јер је став IFAC-а да због разлика у култури, језику, правном и економском систему, израда детаљних етичких захтева треба да буде задатак организације чланице у свакој земљи и да су асоцијације одговорне за увођење тих норми и обезбеђење њихове примене.

3. ОДГОВОРНОСТ ПРЕМА СТАНДАРДИМА РЕВИЗИЈЕ

Други вид одговорности ревизора одређен је Међународним стандардима ревизије који треба да обезбеде контролу рада ревизорских фирми. Ови стандарди представљају инструменте којима професионална асоцијација може контролисати и позивати на одговорност чланове као појединце и ревизорске фирме које не задовољавају стандарде професије.

AICPA је 1988. године обавезала све ревизорске фирме да примене Стандард о контроли квалитета 2 (SQCS-No2). Овај стандард дао је смернице за израду система контроле квалитета. Контрола квалитета рада утврђује се путем следећих пет елемената и то:

- независност, интегритет и објективност,
- управа,
- прихватање и задржавање клијената,
- контрола над извођењем ангажмана и
- надзор на осталим политикама и поступцима фирме.

AICPA захтева од својих чланова да сваке три године морају извршити супервизију свог пословања.

Задатак ревизије рачуноводствених извештаја је да омогући независном и компетентном лицу да изрази ауторитативно мишљење да ли су рачуноводствени извештаји по свим битним питањима састављени у складу са рачуноводственим стандардима и да ли дају истиниту и објективну слику пословања предузећа.

Корисници ревизорских извештаја ово мишљење могу тумачити као уверење о ваљаности извештаја а не као тврдњу о ефикасности вођења предузећа или његове будуће ефикасности.

Изражавање мишљења ревизора подразумева и његову одговорност. Међународни стандарди ревизије су одговорност сврстали под ознаком предмета 200 - 299 која обухвата стандарде⁶:

200 Циљ и општи принципи ревизије рачуноводствених извештаја

210 Услови ревизорских ангажмана

220 Контрола квалитета за послове ревизије

230 Документација

240 Криминалне радње и грешке

250 Разматрање примене закона и других прописа у обављању ревизије
рачуноводствених извештаја

"Циљ ревизије" према међународним стандардима ревизије може се постићи ако се ревизор придржава етичких принципа из Кодекса етике за професионалне рачуновође експерте, који се односе на професионалну одговорност ревизора и то:

- независност,
- интегритет,
- објективност,
- професионална оспособљеност,
- дужна пажња,
- поверљивост,
- професионално понашање и
- поштовање техничких стандарда.

Ревизор је дужан да ревизију планира и изводи са професионалним опрезом и у складу са Међународним стандардима ревизије. Ревизор процес ревизије треба осмислити тако да у разумној мери изрази уверење да рачуноводствени извештаји не садрже материјално значајну грешку. Ревизорски

⁶ Због карактера и намене овог текста поменуте Међународне стандарде ревизије немамо намеру детаљно елаборирати. Заинтересоване упућујемо на интегралан текст Међународних стандарда ревизије.

извештај је дакле убедљивост а не гаранција за непостојање материјално значајних грешака.

Ревизор својим извештајем и мишљењем не преузима одговорност менаџера за рачуноводствени извештај.

Ревизорским стандардом "Услови ревизорског ангажмана" дефинисани су основни принципи и важни поступци у погледу уговарања услова ангажмана са клијентом и начин реаговања ревизора ако клијент захтева да се ти услови измене.

Ревизор и клијент треба да се договоре о условима ангажмана, који се дефинишу писмом о ангажовању на ревизији. Садржај писма се разликује од клијента до клијента, а генерално треба да садржи:

- циљ ревизије рачуноводног извештаја,
- одговорност руководства клијента за рачуноводствене извештаје,
- обим ревизије, прописе и стандарде којих се ревизор придржава,
- форма извештаја,
- чињенице да постоји ризик да нека материјална грешка неће бити откривена,
- неограничен приступ документацији и информацијама важним за ревизију и однос према њима.

Ревизорски ангажман може почети кад се услови обострано прихвате. Измене услова у току поступка ревизије су могуће ако ревизор оцени да измењени услови обезбеђују исти ниво уверења. Измене услова ревизор може прихватити само ако за то има разумно оправдање. У противном ревизор ће да се повуче из ангажмана и да о поступку и условима који су га на то навели обавести управни одбор или скупштину акционара.

Овај стандард има намеру, да ревизору обезбеди нормалне услове за извођење ревизије и формирање мишљења као заштиту од неодговорних клијената, али и обезбеђење услова за одговоран посао ревизије.

Да би обезбедили квалитетан властити рад ревизорске фирме, треба да примењују Међународни стандард "Контрола квалитета за послове ревизије" који обезбеђују поступке и

процедуре у вези ревизије уопште и распоређивање послова на лица која раде у ревизији.

Контрола квалитета у ревизорској фирми обично обухвата следеће:

- придржавање професионалних захтева (интегритет, објективност и др.),
- адекватна обука и стручност запослених,
- послови ревизије треба да су распоређени на особље које има адекватну

стручност и професионалну способност,

- довољан ниво усмеравања, контроле и прегледа посла на свим нивоима

организације ревизорске фирме како би се посао обавио у складу са

одговарајућим стандардима,

- кад год је неопходно потребно је извршити одговарајуће консултације

са специјалистичким знањима (експертима) у фирми или ван ње,

- приликом склапања ангажмана или продужавања постојећег треба

размотрити питање независности ревизорске фирме и професионалне

могућности за пружање квалитетне услуге,

- ревизорска фирма треба перманентно да оцењује адекватност и

ефикасност своје политике у складу са захтевима контроле квалитета,

- ревизорске фирме треба да брину о млађим ревизорима и њиховом адекватном обучавању и усмеравању.

Рад млађих ревизора треба бити усмераван и прегледан. Напредовање у професији се базира само на компетентности и професионалном понашању.

Прилог овог стандарда садржи детаљан преглед поступака контроле квалитета ревизорске фирме по свим наведеним елементима. Поштовањем овог стандарда, ревизорима се обезбеђује да ревизију могу одговорно обавити. Имплементирањем укупног садржаја овог стандарда одговорност

за квалитет ревизорског извештаја је јасна и у ревизорској фирми, и према клијентима и јавности.

У процесу ревизије рачуноводствених извештаја ревизор треба да документује све значајне информације у циљу обезбеђења доказа за ревизију. Документација која садржи релевантне информације о рачуноводственим поступцима и трансакције називају се радни папири ревизије. Функција радних папира ревизије је да ревизору помогне у: планирању и обављању ревизије, у контроли ревизорског посла и евидентирању ревизорских доказа проистеклих из обављене ревизије као подлоге за формирање мишљења ревизора.

Међународни стандард ревизије "Документација" је уствари стандард који пружа смернице у погледу радне документације везане за ревизију. Стандард обавезује ревизоре да сачине радне папире који обезбеђују потпуно и детаљно обезбеђење укупне ревизије. Садржај радних папира је препоручен, а он зависи од природе ангажмана, форме извештаја, природе пословања клијента, система интерне рачуноводствене контроле и сл.

Поштовањем овог стандарда ревизорима се обезбеђује да мишљење о рачуноводственим извештајима формирају на основу довољно компетентних и релевантних доказа који су забележени. Радни папири ревизије су власништво ревизорских фирми и они се брижљиво чувају.

Међународни стандард ревизије "Криминалне радње и грешке" пружио је ревизорима смернице у погледу разматрања криминалних радњи и грешака. Под криминалним радњама подразумевају се манипулације и фалсификовања докумената, противправно присвајање средстава, нерегистровање пословних догађаја и евидентирање фиктивних трансакција.

Грешке представљају рачунске и административне грешке, превиди, погрешна интерпретација, погрешна примена рачуноводствених стандарда и слично.

Одговорност за криминалне радње и грешке јасно је разграничена. Руководство клијента одговорно је за спречавање и откривање криминалних радњи и грешака путем успостављања адекватног система интерних контрола и других поступака.

Ревизор не може сносити одговорност за криминалне радње и грешке, он делује као превентива за одвраћање од таквих послова.

У случајевима кад након проведених ревизорских процедура, са довољно компетентних доказа, ревизор утврди да постоји криминална радња или грешка која мења суштину рачуноводственог извештаја, он треба да о томе извести руководство, наведене ситуације да размотри са истима, као и да размотри импликације тих радњи и грешака на рачуноводствени извештај. У случају да грешка или криминална радња није отклоњена, а има материјално значајан утицај на ревизорски извештај, ревизор ће изразити негативно мишљење о рачуноводственом извештају или мишљење са резервом.

У случајевима да ревизор сумња да постоји криминална радња, а поступцима руководства је спречен да прибави довољно доказа за то, он ће изразити негативно мишљење или мишљење са резервом.

О ревизорској одговорности и извештавању надлежних судских органа о криминалној радњи постоји дилема: да ли извести или не. Обавеза чувања тајне од стране ревизора може га спречити да о томе не извести. Међутим законски прописи који регулишу област кривичних дела старији су акт од стандарда и ревизор треба да извести надлежне органе. У неким земљама обавеза је ревизора да извести надлежне органе о криминалним радњама. Обавеза ревизора о извештавању о криминалној радњи треба повезати са његовим поверењем у јавности.

Међународни ревизорски стандард "Разматрање примене прописа у обављању ревизије рачуноводствених извештаја" упућује ревизора да приликом планирања ревизије стекне опште разумевање примене законских прописа који се односе на предузеће у општем случају и на конкретну делатност. Кад ревизор одговарајућим процедурама процени да се клијент придржава законских процена може закључити да је ризик појаве криминалне радње прихватљив. У случају утврђивања да постоји непридржавање законских прописа треба одмах обавестити више руководство. У случају непримењивања прописа или неотклањање утврђених грешака ревизор треба изразити мишљење са резервом или негативно мишљење.

Према непримењивању законских прописа и надлежним судским органима ревизор се односи као у случају криминалне радње.

Поред одговорности ревизора према међународним стандардима ревизије постоји и одговорност према закону. У СРЈ

ова одговорност за сада произилази из Закона о ревизији рачуноводствених извештаја. У овом закону члан 5. прецизира (доста широко) одговорност према прописима о начину обављања ревизије према стандардима ревизије и правилима професионалног понашања ревизије. Одговорност за ревизију и овим законским решењем пренета је према међународним ревизорским стандардима.

Сваки закон има казнене одредбе тј. санкционисање неизвршења законских одредби или поступање супротно од закона. Закон о Ревизији рачуноводствених извештаја у том није изузетак. Одговорност по казним одредбама се односи на случајеве незакључења уговора о ревизији за предузећа код којих је ревизија обавезна и на ревизорске фирме ако не испуњавају неке услове за пословање или обављају ревизију код предузећа где је сумњива независност ревизора. Одговорност за квалитет ревизорског мишљења и ревизорског извештаја у овом делу није дефинисана него је препуштена етици и стандардима.

СПОЉНО-ТРГОВИНСКА И ДЕВИЗНА ПОЛИТИКА У ФУНКЦИЈИ РАЗВОЈА СР ЈУГОСЛАВИЈЕ

РЕЗИМЕ

Има доста веома убедљивих разлога због којих спровођења веће укључивања Југославије у међународне економске токове нема алтернативу. Такав избор је не само одређење за одговарајућу спољно-економску политику, већ представља и conditio sine qua non брже и успешније привредног развоја. У овом раду се наводе аргументи који доказују исправност тог одређења, али и они које могу да поткрепе они који би се томе супротставили. Поред , у том контексту, основног правца либерализовања спољно-економских токова, једнако важно је и вођење коректне девизне политике. То стога што се Југославија деценијама суочава са озбиљним платно-билансним дефицитима који у тој мери сигурно неће моћи да се финансирају из иностранних кредита. Коначно, спровођење такве политике у целини неће бити могуће без повратка на међународно финансијско тржиште и без адекватне подршке макроекономске политике чији су, по нашем мишљењу, коректни модалитети у раду даћи.

1. ИЗВОЗНА ПРОМОЦИЈА И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЈА УВОЗА - СТРАТЕШКО ОПРЕДЕЉЕЊЕ

Југословенска привреда се по много чему налази на прекретници. Њена вишегодишња изолација са једне стране и вишедеценијски аутаркични развој са друге, довели су је до стања у коме је карактеришу значајне структурне диспропорције које умањују динамичке и квалитативне перформансе њеног развоја. Ти квалитативи су, разуме се, значајно апострофирани због погубних последица НАТО агресије. Ако се томе дода и то да Југославија у процесима транзиције озбиљно заостаје са бившим социјалистичким земљама, више је него очита незавидна позиција њене привреде. Ти квалитативи су, разуме се, значајно апострофирани због погубних последица НАТО агресије.

Посматрано са становишта међународних економских односа, оцењује се да политика бржег привредног раста и квалитетнијег развоја мора да се заснива на изразитој извозној оријентацији. Шта више, такав стратешки избор, који се у последње време најчешће назива “политиком извозне промоције”, представља не само императив реструктурирања привреде, већ и *conditio sine qua* поп макроекономске стабилности. У основи спровођења такве оријентације налази се логика узрочно-последичног ланца : висок увоз постављен на либералним основама - брз привредни раст који је праћен (и условљен) адекватним структурним променама - знатно већи и, како по робној, тако и по регионалној структури, квалитетнији извоз.

Оцењује се да међу професионалним економистима постоји сагласност да алтернативе таквом избору нема. То стога што се његов антипод - “политика увозне супституције” - у пракси земаља сличних СРЈ показала као лош, па и погубан избор, тако да би таква оријентација засигурно довела до акцелерације дегресионе спирале : мањи увоз, оптерећен високом заштитом - нижи привредни раст и неквалитетнији развој - мањи извоз - “натегнуто” испуњавање обавеза према иностраним кредиторима, а по цену мање потрошње у земљи и пада стандарда и, у целини, све нижи рејтинг земље у међународним компарацијама по свим релевантним макроекономским показатељима.

Разуме се да промоција извозно оријентисаних сектора не значи и потпуно искључивање активности на увозној супституцији. Међутим, интензитет и значај ових других би морао да буде неупоредиво мањи. Њихов равноправан третман, што би подразумевало развој на два паралелна и једнака колосека је немогућ, ако ни због чег другог, а оно због евидентне чињенице да ће домаћа акумулација (чак и увећана за очекивани прилив иностраних средстава) бити скромна и лимитирана за улагање у један, а камоли у оба таргетирана сектора.

Поред наведених аргумената, треба имати у виду и чињеницу да су Србија и Црна Гора пре растурања СФРЈ око 40% свог друштвеног производа испоручивале бившим југословенским републикама и да су више од тога од њих набављале. Ако се томе дода још око 1/5 друштвеног производа

колико је увожено и извожено, произилази закључак да би и задржавање пре рата достигнутог степена југословенске отворености према свету захтевало да око 60% њеног друштвеног производа буде усмерено у иностранство и да се, имајући у виду платно-билансна ограничења, приближно иста вредност увози.

Међународна искуства показују да је за релативно мале земље толики удео спољно-трговинске размене у друштвеном производу императив бржег и квалитетнијег привредног развоја. Компарирање сличних земаља убедљиво доказује да непоштовање тог каузалитета неминовно доводи до субоптималних, па и знатно лошијих резултата.

Посматрано са тог становишта, кретања у спољнотрговинској размени у последње две године никако се не могу оценити задовољавајућим, иако се могу правдати познатим екстерним ограничењима, и актуелним, и још више прошлим, у смислу непроцењивих штета које су санкције међународне заједнице и агресија НАТО нанеле домаћој привреди. Поређења ради, у 1998. години (1999. годину је из познатих разлога илузорно узимати као репер) извоз СРЈ био је око 2,5 пута мањи од извоза Србије и Црне Горе у 1987. години (за коју се оцењује да је последња у којој се међурепубличка размена одвијала у регуларним условима), а чак око 6 пута мањи уколико би се рачунале и испоруке бившим југословенским републикама. Истовремено, ниво увоза готово да се није променио, иако би његова вредност била око 3 пута мања уколико би се обухватиле и набавке из бивших југословенских република. Као резултат тога, исказани дефицит СРЈ у трговинском билансу био је 1998. године за више од 10 пута већи од разлике увоза и извоза Србије и Црне Горе у 1987. години. Додуше, посматрано са становишта структуре извоза (разуме се на знатно нижој равни дефинисаној апсолутним износима), изостајање сарадње са бившим југословенским републикама, изузев са Македонијом, делимично је супституисано пласманом на инострана тржишта. То, међутим, не важи и за увоз, будући да су анализе његове структуре показале да је само мањи део набавки из бивших југословенских република надомешћен из иностранства.

Структура извоза и даље је неповољна, јер доминирају производи ниже фазе прераде (сврстани у сектору 6 Стандардне

међународне трговинске класификације - производи сврстани по материјалу) на које се односи 2/5 целокупног робног извоза СРЈ. Тако се међу десет водећих извозних одсека истичу пет из сектора 6 СМТК (обојени метали, гвожђе и челик, производи од плуте и дрвета, предиво и тканине и производи од каучука). При том су обојени метали и гвожђе и челик учествовали са око 1/4 у укупном југословенском извозу, док је - супротно - значај неких традиционално извозно оријентисаних производа (као што је нпр. одећа - мање од 4% укупног извоза) био знатно испод реално могућег. Регионална структура извоза такође није повољна, будући да је још увек мање од 1/2 усмерено у развијене земље,

Из свега наведеног, јасно је да спровођењу стратегије извозне промоције треба приступити одмах и без оклевања. У том смислу, потребно је спровести неколико група активности. Како су оне међусобно комплементарне, неопходно је да се обезбеди њихова синхронизованост и целовитост, јер би изостајање резултата у једној од њих озбиљно довело у питање реализацију целокупног концепта.

Висока и временом растућа либерализација увоза представља неопходан предуслов и један од кључних сегмената политике извозне промоције из више разлога, а што је и теоријски доказано, и у пракси многих сличних земаља потврђено (нпр. Литваније, Естоније, Мађарске). Пре свега, привреда Југославије је у међународним размерама мала, тако да би јој рестриктивни увозни режим засигурно нанео штете. Са друге стране, у случају Југославије је чак и после дугогодишње изолације и исцрпљености привреде, регистрована не баш занемарљива вредност интра-индустријске трговине, тј. истовременог извоза и увоза диференцираних производа, дакле оних који су блиски, али не и потпуни супститути. Такав облик трговине је, по правилу, карактеристичан за више развијене земље и креатори њихове економске политике настоје да је интензивирају, будући да су користи од ње веће у односу на оне које потичу од конвенционалне. Ефикасан начин да се то постигне је отклањање било каквих препрека, како на извозној, тако и на увозној страни. Оно што у југословенском случају охрабрује је да је да је интра-индустријска трговина највећим делом исказана управо код оних производа у којима она неспорно има компаративне предности, тако да би

либерализација увоза довела не само до његовог увећања, већ би резултирала и у интензивирању извоза. Трећи моменат који иде у прилог либерализацији увоза је да је домаће тржиште значајно деформисано због присуства најразличитијих монополских дисторзија. У том погледу, веће отварање привреде према свету омогућило би да се те тржишне несавршености ублаже, тако да би политика либерализације увоза представљала допуну антимонополској политици.

Чак и када либерализација увоза не би представљала опредељење креатора развојне и економске политике, Југославија би на то била принуђена из најмање два разлога. Први је да ће она морати да тражи пријем у Светску трговинску организацију, што подразумева преузимање обавеза да учини све оно што су чланице ГАТТ-а урадиле током завршних преговора у оквиру Уругвајске рунде, а што, у основном, значи: да снизи просечно царинско оптерећење, да размени концесије, да изврши "тарификацију" ванцаринских дајбина, тј. да их претвори у царински еквивалент и да квантитативна ограничења задржи само у мери колико је то неопходно за одржање прихватљивог стања и платном билансу. Такође, мораће да се обавезе да ће са таквом политиком да настави и у будућности, пре свега у домену даљег снижавања царина, у етапама и према динамици како је то предвиђено Споразумом о оснивању СТО.

Други (екстерни) разлог који је упућује на либерализацију увоза произилази из чињенице да ће она морати да се врати у међународне финансијске институције, како би реорганизовала свој спољни дуг. Најважнији корак у томе је повратак у чланство ММФ-а и Светске банке и постизање повољних финансијских аранжмана. У домену спољно-трговинске политике, добро је познато да је један од критеријума извршења на којима те две институције инсистирају управо либерализација увоза. Нереално би било очекивати да би из било ког разлога оне од тог свог уобичајеног захтева одступиле.

2. ДЕВИЗНА ПОЛИТИКА

Једнако важан део трговинске политике представља политика унапређења извоза (политика активне заштите). Ако

се има у виду да од обезбеђења извозних прихода зависи и остваривање задовољавајућег увоза као предуслова привредног развоја, онда она може да се третира и као важнији сегмент политике економских односа са иностранством. Актуелно стање у тој области није задовољавајуће. У 1998. години 2/5 укупног извоза Србије било је сконцентрисано у производима чији извоз није премашивао 5 милиона долара. Та уситњеност извоза недвосмислено показује да не постоји јасно осмишљена стратегија извозне промоције. Што је још горе, извршена анализа "трошкова домаћих ресурса", која представља стандардну методологију Светске банке за израчунавање користи од извоза, показује да извоз Србије у значајном броју случајева нема своју економску оправданост. Резултат који је највише поражавајући је да приходи Србије од извоза остварени у 1998. години у вредности од близу 600 мил. долара (1/3 укупног извоза) нису били довољни ни за покриће материјалних трошкова. Насупрот томе, двоструко мањи извоз (непуних 300 милиона долара) имао је своју пуну економску оправданост.

Имајући у виду са једне стране незавидну позицију извозне привреде, а са друге чињеницу да су извозно пропулзивни сектори идентификовани и да је њихово даље праћење могуће и потребно, поставља се питање избора инструмената њиховог подстицања. Често предлагано одобравање извозних субвенција није добро решење јер је, осим у ретким случајевима, изричито забрањено правилима Светске трговинске организације. Подстицање производње је инструмент који је могуће применити, али уз озбиљан ризик да се наруши монетарна стабилност - или директно кроз повећану новчану емисију, или индиректно кроз попуњавање фискалног гепа, уколико би се спроводило кроз пореске олакшице.

Преостаје један, и то најефикаснији инструмент обезбеђења међународне конкурентности домаће привреде и подстицања њеног извоза: девизни курс. То питање је можда најзначајнија неуралгична тачка економске политике Југославије, а самим тим и предмет највећих неслагања међу академским економистима. Многи од њих истичу у први план питање реалности девизног курса и опортуност одржања политике у коме он има улогу номиналног сидра. То утолико пре што су последњих година исказани изузетно високи дефицити у платном билансу, при чему он није био оптерећен

ни одливом капитала по основу плаћања доспелих обавеза према иностранству.

Очигледно је да је политика фиксног девизног курса, у почетку заснована на концепцији “девизног одбора”, дала добре, можда и више него очекиване резултате, посебно у 1995. и у 1997. години. Она је неспорно деловала дефлаторно, а преко дефицита у платном билансу стимулисала је и привредну активност. Међутим, све макроекономске пројекције за наредне године мораће да рачунају са тим да ће Југославија регулисати односе са ММФ - ом и другим иностраним повериоцима. То значи да ће она бити у обавези да, сходно постигнутим споразумима, отплаћује доспеле обавезе. Са друге стране, она ће рачунати и на прилив свежег капитала, делом кроз аранжмане са ММФ - ом и Светском банком и другим мултилатералним кредиторима, а делом и преко прилива страних директних и портфолио инвестиција. Али, сасвим је извесно да инострана средства неће моћи да се користе за одбрану курса динара. Стога оцењујемо да је неопходно размотрити модалитете политике његовог руковођења и припремити се на, у тој области, уобичајене захтеве међународних финансијских институција.

Промене у том делу спољно-економске политике неће бити лако спровести. Економске власти и даље чврсто стоје на становишту да је вођење политике фиксног девизног курса најприхватљивије решење, наводећи неке њене позитивне особине које је тешко оспоравати. Набројмо само неке од њих на којима се најчешће инсистира: таква политика у иницијалном периоду делује дефлаторно, неутралишући психолошке притиске и смањујући вероватноћу појаве антиципативне инфлације; такође, она уноси већу дозу извесности, што услове привређивања чини стабилнијим и, уколико се спроводи у форми “девизног одбора”, врши контролну функцију над примарном емисијом и смањује могућности за монетизацијом фискалних дефицита и губитака у привреди; у случају да је раст цена у земљи већи него у иностранству, преко последичног дефицита у платном (а пре свега спољно- трговинском) билансу она делује дефлаторно: а) у монетарној сфери кроз повлачење новчане масе и смањивање ефективно платежне тражње и б) у реалној сфери кроз повлачење постојеће на домаћем тржишту. Коначно, поновимо,

последични дефицити у платном билансу имају стимулативне развојне импликације, јер увећавају расположиви друштвени производ.

Међутим, званичници апстрахују бројна ограничења и недостатке такве политике, за које се оцењује да битно надмашују њене позитивне ефекте: она захтева виши степен спољно-трговинске заштите, укључујући и значајнију примену квантитативних ограничења; у случају вишег раста цена у земљи носи опасност да ванцаринске дајбине постану корективни фактор којим се неутралишу негативни ефекти његове нереалности; у истом случају доводи до дефицита у платном билансу, што умањује девизне резерве и/или изискује задуживање у иностранству; носи ризик од ескалирања фискалних дефицита ако се иностраним средствима покрива разлика између расположивог и оствареног друштвеног производа која је резултат непокривеног раста јавне потрошње. Такође, монетарна рестрикција која прати такву политику води ка расту каматних стопа који, уколико не увећа домаћу штедњу, доводи до смањивања ликвидности привреде. И, не мање важно, отежава се уредно функционисање девизног тржишта, јер су неопходне велике девизне резерве. Излишно је доказивати да смо данас сведоци свих последица тих недостатака.

Једна од алтернатива о којој би требало озбиљно размишљати, нарочито на дужи рок, је политика слободно флукутирајућег девизног курса. Она га афирмише као инструмент платно - билансног прилагођавања *per se*, релаксира монетарну политику у смислу да јој оставља само надзор над одржањем унутрашње стабилности, омогућава ефикасно функционисање девизног тржишта са знатно мањим захтевима за интервенцијама из девизних резерви што омогућује напајање привреде додатном акумулацијом и, коначно, ажурним нивелисањем разлика између домаћих и иностраних цена, омогућује да сигнали из међународног окружења утичу на коректну (пре)алокацију ресурса.

У случају Југославије, примена овог модела би на кратак рок била веома ризична. То стога што је она у ближој прошлости искусила хиперинфлацију, па би опасност од генерисања антиципативне инфлације била готово извесна. Даље, политика слободно флукутирајућих курсева захтева ригорозну финансијску дисциплину што, поред осталог,

централној банци даје већа овлашћења, али пред њу поставља и веће захтеве - и по првом и по другом питању смо скептични да би се у садашњим условима то доследно спроводило. Такође, у случајевима знатно бржег раста домаћих од иностраних цена, могло би да дође до дестабилизације услова привређивања, када би се, сходно већ искушаној пракси, међусобна потраживања и дуговања у привреди обрачунавала у страниј валути, што - додуше - може да се избегне ефикасним радом неке врсте терминског тржишта и/или њиховим везивањем за одговарајућу реално позитивну каматну стопу.

Због свега тога заговарамо, а то чинимо већ више година, прелазак на политику флексибилно руковођеног девизног курса. Тај модалитет политике формирања девизног курса познат је у две варијанте (*crawling band* и *crawling pag*). Обе представљају компромис између екстремних опција фиксног и слободно флукутирајућег девизног курса. Уз извесне разлике које постоје између њих, обе настоје да искористе предности два претходно презентирана модалитета и да неутралишу, или ублаже њихове недостатке. У политици "*crawling band*" монетарне власти одређују горњу и доњу границу унутар којих девизни курс може да плива. "*Crawling pag*" (политика помичних паритета) одређује девизни курс зависно од промена релативних цена и стања у платном билансу, као и на девизном тржишту, у периодима који нису унапред одређени.

Прелазак на вођење такве политике имао би бројне позитивне ефекте: то би водило ка смањивању дефицита у трговинском билансу у прихватљиве оквиру; деловало би на стабилизовање услова привређивања (у односу на слободно флукутирајући девизни курс) и на афирмацију динара као јединог платежног средства (насупротив фиксном девизном курсу); девизне резерве би се релаксирале и ослободиле функције одбране курса, тако да би се истакла њихова основна улога одржања текуће спољне ликвидности; обезбедило би се уредно функционисање девизног тржишта уз невелике интервенције централне банке; ново задуживање у иностранству ставило би се у развојну функцију; престала би потреба за везивањем извоза за увоз и других облика везане трговине, што би домаћу привреду ставило у положај да уважава и користи међународно признате компаративне предности; допринело би реалокацији ресурса од увозно

супститутивних ка извозно промотивним секторима, што је у основи већ искушаних ефикасних стратегија малих отворених привреда, као што је југословенска и омогућило би либерализацију спољно-трговинског режима (што подразумева елиминисање било каквих ванцаринских даџбина, изузев уобичајених, смањивање царинских стопа и свођење квантитативних ограничења у оквире колико је то неопходно, у складу са правилима Светске трговинске организације).

Разуме се, прелазак на такву политику девизног курса захтева да се, као и при свим другим променама, поднесу одређене жртве: будући да је курс динара прецењен, најпре би било неопходно да се изврши његова једнократна корекција, што би, у иницијалној фази, довело до раста цена у мери зависности привреде од иностраних инпута; неутралисање ефеката инфлаторних очекивања захтевало би ургентну монетарну и фискалну рестрикцију, што значи да би у исто време требало рачунати са одређеним развојним и социјалним жртвама; у условима строге финансијске дисциплине и аутономне функције централне банке, потребно би било, у условима већих поремећаја на тржишту новца, лимитирати горњи ниво каматних стопа.

У целини посматрано, подвучимо, даље вођење политике фиксног девизног курса, па ни са промењеним паритетом динара, није одрживо. Таква политика наставила би са настојањем да стратешки циљ буде жртвовање спољне зарад унутрашње равнотеже, што би имало негативне последице по реструктурирање привреде и њен развој. Између две приказане опције флексибилно руковођеног девизног курса изгледа прихватљивија "crawling peg", превасходно јер захтева мање интервенције девизним резервама и ослобађа простор да се инострани капитал пласира у продуктивне сврхе.

У основи овог предлога стоји захтев да се строго раздвоји инструментариј монетарне политике, коме је задатак да води рачуна о унутрашњој стабилности, од инструментарија који треба да регулише спољно-економске токове. Разуме се да они морају да буду усаглашени и да њихово деловање буде координисано, управо да би се отклонили (ублажили) могући конфликти спољне и унутрашње равнотеже који су данас присутни.

2. ПОВРАТАК НА МЕЋУНАРОДНО ФИНАНСИЈСКО ТРЖИШТЕ

Јасно је да је изградња модерне, отворене и извозно оријентисане привреде Југославије немогућа без иностране финансијске подршке. С тим у вези, отварају се две групе питања. Прва је на који начин реорганизовати дугове према иностраним повериоцима. Друга се односи на стварање повољног амбијента за привлачење страних, пре свега директних инвестиција.

Настављање чланства у ММФ-у представља најважнији задатак у процесу реинтеграције Југославије у међународне финансијске организације. У том погледу се, као прво, подразумева испуњење правних услова, што укључује и регулисање доспелих, а неплаћених обавеза према ММФ-у. У даљем току, могле би да се искористе могућности повлачења средстава из олакшица са најнижим степеном условљености, а касније би се, зависно од достигнутог степена сарадње, приступило примени дужих и повољнијих аранжмана. Нормализација односа са Светском банком захтева, пре свега, уплату удела Југославије у акцијски капитал Банке и постизање споразума о регулисању плаћања доспелих а неизвршених обавеза по раније одобреним зајмовима.

Од резултата преговора Југославије са ММФ-ом и Светском банком зависиће и могућности и модалитети репрограмирања дугова према Париском клубу коме ће морати да се јасно и прецизно презентирају финансијске потребе Државе. Реално је очекивати да би Југославија у том процесу могла да очекује репрограмирање дугова по тзв. Хјустонским условима, а ако се то не би прихватило, вероватно би користила стандардне услове репрограма земље са средњим нивоом дохотка, значи десет година одлагања плаћања главнице, укључујући пет година почека. Преговори са Лондонским клубом су током 1997. године показали напредак, јер је већина почетних несагласности превазиђена. Није нереално очекивати да ће се са том, према вредности дуговања другом групом југословенских кредитора, изнаћи модалитети будуће сарадње који ће да буду прихватљиви за обе стране.

Све пројекције привредног развоја морају рачунати са тим да ће главну допуну домаћој акумулацији чинити стране

директне инвестиције. Неспорно је да Србија има предности за њихово привлачење (квалификована и релативно јефтина радна снага, величина домаћег тржишта, постојање високопрофитабилних пројеката, стратешки географски положај и др.). Међутим, са друге стране, присутна су бројна ограничења за привлачење страних инвестиција, од којих су најзначајнија: висок ризик инвестирања, спора реализација реструктурирања привреде као и њена нетранспарентност, неразвијено финансијско тржиште и, у појединим сегментима, макроекономска нестабилност.

Мада су та ограничења веома озбиљна, она се, највећим делом, могу превазићи у релативно кратком периоду. Најважније је смањити неизвесност улагања, будући да се СРЈ налази у групи земаља са највишим ризиком. Поред тога, Држава би морала да преузме активну улогу, нарочито у погледу промоције потенцијалних инвестиционих могућности, због чега би било опортуно формирати посебну агенцију за промоцију инвестиција. Међутим, инвестиционе олакшице које се често наводе као један од начина привлачења страних инвестиција не дају добре резултате у земљама са високим ризиком, па их не би требало примењивати. Коначно, то би представљало и одступање од клаузуле “националног третмана”, дефинисане још у ГАТТ-у и важеће у Споразуму о оснивању Светске трговинске организације.

4. ОСНОВЕ МАКРОЕКОНОМСКЕ ПОДРШКЕ

Целокупна изложена стратегија неће моћи да се реализује без конзистентног вођења других макроекономских политика, пре свега монетарне, фискалне, политике цена и зарада. У домену монетарне политике, стоји ургентни захтев да се спроведе програм реструктурирања и санације банака и привреде. Такође, још на краћи рок, морају се предузети оштрије мере за побољшање финансијске дисциплине и појачано враћање новчаних токова у регуларне канале. У том погледу, Народна банка Југославије мора доследно да спроводи рестриктивну монетарну политику, што у основном значи да за примарном емисијом посеже само у мери колико то налажу кретања у реалном сектору привреде.

Хронична болест свеопштег неплаћања обавеза један је од најозбиљнијих проблема са којима се суочава Централна банка. Стога би она морала да континуирано води оштру политику наплате доспелих потраживања и да на тај начин утиче на побољшање финансијске дисциплине банака, очекујући да ће и оне утицати да се појача финансијска дисциплина њихових коминтената. Исто тако, морају се поштрити мере према банкама у погледу коришћења обавезне резерве и кредита за ликвидност, посебно према онима које у таквим условима повећавају кредитну активност. Посматрано на дужи рок, формирање есконтне стопе требало би да у знатно већој мери зависи од кретања на тржишту и да буде један од основних регулатора у већем укључивању Народне банке у операције на отвореном тржишту.

Постојеће стање у сектору јавне потрошње забрињавајуће је из више разлога: њено учешће у друштвеном производу од преко 50% знатно је више од онога које би могле да поднесу и знатно развијеније привреде; са друге стране и тако (релативно) издашна потрошња недовољна је да задовољи потребе у многим сегментима. Због тога је ревизија фискалног система неминовност, како на приходној страни, тако и на расходној.

Са становишта увећања фискалних прихода, оцењује се да би било потребно водити знатно чвршћу политику наплате обавеза привреде и становништва, што би било могуће остварити са једне стране смањивањем стопа, али са друге проширивањем основице по основу обухватања оних обвезника који су до сада успевали да спроведу фискалну евазију. У оквиру тога, нарочито значајно било би легализовати сиву економију и изместити је у регуларне канале. Поред тога, било би потребно у знатно већој мери ослонити се на приходе од приватизације и по основу концесија, као и на оне који би потицали од јавног задуживања. Разуме се, све то би било знатно отежано ако се као основни посредни порез не би дефинитивно афирмисао порез на додату вредност и ако се не би приступило синтетичком опорезивању грађана.

Значајније фискално растерећење представља други паралелан ток у процесу свођења јавне потрошње у прихватљиве оквире и смањивању потребе за њеним дефицитарним финансирањем. У основном, у домену многих

права, а превасходно у области здравства, образовања, науке и културе, требало би ојачати тржишне критеријуме, кроз селективну партиципацију, приватизацију пружаоца услуга и сл. Реформа пензионог осигурања морала би у најмањем да обухвати (релативно) сужавање броја корисника, што је могуће спровести на разне начине, као и да омогући веће учешће добровољног осигурања.

Вођење конзистентне политике цена представља једнако важан сегмент макроекономске политике у функцији остваривања циљева стратегије отворене привреде. То стога што без стабилности цена није реално очекивати ни динамизирање производње и извоза, нити остваривање повољног амбијента за привлачење страних инвестиција. У ситуацији када се југословенско тржиште одликује многобројним монополским дисторзијама, сасвим је јасно да општа дерегулација и јачање тржишних критеријума представља једини начин постизања стабилности цена. У том погледу, посебно је важно да се онемогући већи раст цена у комуналним и инфраструктурним делатностима, будући да он на тржишту изазива ланчане реакције, најчешће још већег интензитета. С обзиром да је већина предузећа у тим областима у државном власништву, то је могуће постићи и њиховом приватизацијом, као и упливом страног капитала, што се тиче цена производа који улазе у егзистенционални минимум становништва, њихов ниво треба одржавати, поред осталог, и интервенцијама из робних резерви и/или из увоза.

Присуство тржишних имперфекција одражава се и у области зарада, што се еклатантно исказује кроз њихове огромне разлике између појединих делатности (типичан пример тзв. дуалне економије). Ради неутралисања тих аномалија, препоруке се у бити не разликују од оних које се односе на област цена : **јачање деловања тржишних критеријума**. То би, у основном, значило да би зараде у привреди требало да се формирају слободно, у складу са оствареним резултатима и закљученим колективним уговорима. Зараде у јавним предузећима, државним и друштвеним делатностима морале би да прате зараде у привреди и нипошто не би смело да се допусти финансирање њиховог бржег раста, а нарочито не из извора који имају инфлаторне импликације.

ТОКОВИ ЕКОНОМСКЕ МИСЛИ

РЕЗИМЕ

У односу на стандардно уџбеничко излагање историје економске мисли по школама и правцима, у овом раду се токови те мисли промишљају у духу схватања назначених књигом *Структура научних револуција Томаса Куна*, као и концепција *Лакајоша*, *Фајерабенда*, *Тулмина* и других историчара науке, насталих током полемике са Куном.

Аутор сматра да за разумевање историје историје економске мисли посебан значај има *Лакајошов* концепт научно-испиривачких програма и у вези с њим појмови “тврдо језгро” и “защитни омотач” теорије, као и *Фајерабендово* залагање за “економски плурализам” и “методолошки анархизам”, помоћу којих боље разумемо савремену економску мисао. Пажња је поклоњена концептуалним решењима код данас водећих историчара економске мисли, какви су *Блауг* и *Негши*, као и њиховом објашњењу значаја проучавања прошлости економске науке.

ТОКОВИ ЕКОНОМСКЕ МИСЛИ

Међу историчарима економске мисли се, мање-више, формирао стереотип начина излагања историје економске мисли као историје Школа или праваца економске мисли, што најбоље показује уџбеничка литература. Од како је Шумпетер у својој чувеној *Историји економске анализе* (1954) прогрес економске науке видио, првенствено, у усавршавању *метода анализе*, све је више поборника таквог схватања. “Под повијешћу економске анализе разумемо повијест интелектуалних напора људи да схвате економске појаве, или, што излази на исто, повијест аналитичких или знанствених аспеката економске мисли.” (1,3). Наука се, тако, за Шумпетера јавља као “рафинисани здрав разум” или као

“инструментализовано знање”. Саму периодизацију науке Шумпетер види као “нужно зло“(1.315). Истичући да је “потрага за научном авантуром - главни покретач знанственог напора“(1.56), а не практичне потребе људи, чиме се Шумпетер јасно изјашњава за поборника става да “идеје имају своју сопствену покретачку снагу“(2,3), он у својој *Историји* ипак није избјегао бројна историјско - социолошка објашњења настанка појединих теорија , као ни то да најразличитије карактерне особине самих економиста доводи у везу са њиховим теоријама , тако да је на мјесту запажање да је то “несумњиво ремек дјело пуно предубјеђења и индиосинкразije“.

Највећи број историчара економске мисли је сагласан у мишљењу да је економија задобила статус науке са Смитовим *Богатством народа* 1776. године. Сам Шумпетер , за кога се не може рећи да је превише склон Смиту, и који сматра да Смитово дјело “не садржи ни једну *аналитичку* идеју , начело или методу која је 1776. била потпуно нова“ (1,152) , ипак свој суд о Смиту завршава на овај начин : “Али ако Богатство народа није садржавало ниједну стварно нову идеју , те тако се оно не може ставити уз бок *Newtonovih Принципа* или *Darwinova Поријекла* као интелектуално достигнуће, оно је ипак велико остварење и потпуно заслужује свој успјех. Било је дошло вријеме управо за ту врсту синтезе. А тај посао А. Smith је извршио.изванредно добро.” (1.153).

Знатно ласкавије оцјене Смит добија од великана савремене економске мисли , као што су нобеловци Фридман и Хајек . “Блесак генија Адама Смита, истиче Фридман, огледа се у његовом увиђању да цене које настају добровољном трансакцијом између купаца и продаваца - укратко, на слободном тржишту - могу да координишу активности милиона људи, од којих сваки тражи свој интерес и то тако да свакоме буде боље. Била је то тада, а и данас је фасцинантна идеја да се економски поредак може појавити као ненамеравана последица делања многих људи, од којих је сваки у потрази за сопственим интересом. “ (3,32). Хајек ће, пак, истаћи да тврдња како је *Богатство народа* по важности одмах иза *Библије* и није тако велико претјеривање.(4,158).

У шематским приказима токова економске мисли најчешће се назначују два пута који воде Смиту : један иде линијом Пети - Кантијон - Кене , а други долази од меркантилиста. Ако се иде у још даљу прошлост, онда се најчешће назначује путања која иде од Аристотела према Томи Аквинском .

Од Смита иду три тока : један према Рикарду, други према Малтусу, а трећи према Сеју. Сваки од ових економиста има своје значајне сљедбенике: од Рикарда иду два тока - према Милу и према Марксу, од Малтуса према Кејнсу, а од Сеја према оснивачима маргинализма (Менгеру , Џевонсу и Валрасу). Од Маркса иду двије рецепције : револуционарна (Лењина) и реформистичка (Бернштајн , Кауцки и др.). Од Мила путања даље води према Маршалу, а од њега према Кејнсу. Од маргинализма пут води ка савременој неокласичној парадигми. Сама савремена економска мисао се карактерише прожимањем, конфронтацијом и коегзистенцијом више праваца, међу којима су најважнији : монетаризам, неолиберализам, неоинституционализам, неокејнсијанство.

Према гледању на улогу државе у привреди све правце економске мисли могли бисмо подијелити у два велика тока : либералистички и интервенционистички (етатистички). Ако бисмо, пак, пошли од “класног приступа” људској историји и сукоба богатих и сиромашних, онда би се наспрам школа које афирмишу интересе владајућих класа (богатих), могао идентификовати ток *егалиитаристичких* идеја, које полазе од начела једнакости, а чију путању можемо пратити од Августина као идеолога раног хришћанства, преко средњовјековних јереси, Мора, Кампанеле, Русоа, Сен - Симона, Фуријеа, Овена, Маркса, Лењина и савремене радикалне политичке економије. То је ток који је дао социјалистичку парадигму друштвено-економске мисли, која се као “социјални инжењеринг” остварила након Октобарске револуције у Русији и у земљама Источне и Централне Европе након Другог свјетског рата. Та друштва су, као што знамо, доживјела слом на почетку последње деценије 20. вијека. А како се рушење Берлинског зида подударило са двјестотом годишњицом Француске револуције, био је то повод америчком политикологу Френсису Фукујами да лансира тезу

да се у тих 200 година и на плану идеја и у друштвеној пракси водила борба између два начела која је прогласила Француска револуција : начела **либерте** (слобода) и начела **егалите** (једнакост). То је сматра Фукујама, побједа капитализма над социјализмом, Запада над Истоком, те је тако са падом Берлинског зида дошло до својеврсног “краја историје”. (5,19).

Значајну новину у разумијевању историје науке уопште, па, тако, и економске науке, донијела је књига америчког историчара науке Томаса Куна **Структура научних револуција**, чије се прво издање појавило 1962., а друго (са Куновим одговором критичарима) - 1970. године. Кун је дао и нов категоријални апарат за проучавање историје науке : **парадиџма, нормална наука, научна револуција**. Под парадигмом Кун подразумјева доминантну теорију, прихваћену од научне заједнице, а научна револуција је нагли догађај смјењивања једне научне парадигме другом. Стање нормалне науке је период између двије револуције. Своју историју науке Кун развија, првенствено, на примјеру природних наука, што ће неки од критичара искористити за оспоравање уопштавања такве теорије и за друштвене науке.

Поред оригиналног концепта који садржи, Кунова књига је била повод за врло плодне дискусије међу најпознатијим историчарима науке, те су тако настале значајне алтернативне теорије, као што су : Лакатошова теорија **научно - истраживачких програма**, са појмовима “позитивна хеуристика” (перспективни пут) и “негативна хеуристика” (погрешан пут), као и ставом да сваки истраживачки програм има своје “тврдо језгро” (неоповргљиви дио теорије) и “заштитни омотач” (у коме се дешавају модификације услед конфронтације са супротним ставовима; Поперова теорија **фалсификационизма** (оповргљивости) теорије као критеријума њене научности (оно што се не може побијати излази из сфере науке и одлази у свијет догми) и **фалибализма** (хипотетичности научног знања, његове могуће погрешности); Фајерабендов **епистемолошки њилурализам** и **методолошки анархизам**; Тулминов **еволуционистички њисмју** историји науке, који полази од Дарвинове теорије о мутацији и селекцији у процесу

природног одабирања, па тако и у науци опстају оне концептуалне варијанте које су боље прилагођене захтјевима интелектуалне средине . (7 и 8).

Велику популарност је добила Лакатошова концепција о “тврдом језгру” и “заштитном омотачу” сваке теорије, о томе да једна теорија оспори “тврдо језгро”, онда она преузима улогу нове парадигме. Овакво објашњење дјелује увјерљивије од Куновог моменталног смјењивања једне парадигме другом путем научне револуције. По Куну као да се никакве промјене не дешавају у периоду “нормалне науке”, док нам Лакатошев концепт говори о перманентним промјенама у “заштитном омотачу” сваке теорије. Није, зато, случајно што се о Лакатошу дају тако високе оцјене : “Методологија истраживачких програма је једно од најважнијих достигнућа филозофске мисли у Европи за последњих 25 - 30 година.” (7,32).

Један од данас најпознатијих историчара економске мисли, јапански економист Такаши Негиши у свом уџбенику *Историја економске теорије* истиче значај Лакатоша : “Можда се најбоље објашњење процеса развоја економске мисли садржи у Лакатошевој теорији, која заузима средњу позицију између теорије Попера и Куна. Лакатош сматра да је “историја науке била и треба да буде историјом конкуришућих програма истраживања (или, ако хоћете, парадигми), али она није никад била и неће бити историјом смјене периода нормалне науке, смјене монопола истраживачких програма.” (9,16). Отуда савремени уџбеници историје економске мисли, какав је већ поменути уџбеник Негишија, или можда још чувенији уџбеник лондонског професора Марка Блауга са карактеристичним насловом *Економска мисао у рејросјективи* (10), у духу Лакатошове концепције настоје да идентификују и “тврдо језгро” и “заштитни омотач” сваке важније теорије или школе економске мисли. Специфичност Негишијевог приступа је и у томе што он мисао ранијих економиста не излаже онако како је она дата у њиховим дјелима, већ је исказује језиком математике, како то ради савремена економска наука. Кроз такву математичку формализацију ранијих

неформализованих теорија, боље се уочава њихова веза са савременом економском теоријом.

Дуго се економска наука развијала као *џлуџологија* (наука о богатству), да би се 70-их година 19. вијека направио заокрет ка *каџалакџици* (размјена и тржишни односи). И заиста Смит тежиште ставља на “природу и узроке богатства”, Рикардо на расподјелу богатства, а Маркс на “закон кретања капитализма”. На квалитативно другачији начин је предмет економске науке одредио енглески економист Робинс својом чувеном формулацијом да је економска наука - “наука која проучава људско понашање са аспекта односа између циљева и ограничених ресурса који могу имати алтернативну употребу”, датом 1932.године. Савремена економска наука се у великој мјери саглашава са оваквим схватањем економске науке, јер ресурс који није ограничен или нема алтернативну употребу, не спада у економију, а исто тако ни циљеви који се не могу међусобно поређивати и рангирати. То је блиско Лангеовом схватању економије као гране праксеологије (наука о корисном дјелању). А ако се сјетимо да је још Аристотел разликовао појмове *економија* (наука о богатству у употребним вриједностима) и *хремаџисџика* (наука о богатству у новцу), онда се не можемо отети утиску како то много подсећа на стање савремене привреде у којој су се осамосталиле, па и мађусобно супротставиле двије сфере-сфера *реалне економије* и сфера *финансијске економије*, и како ова друга задобија своје сопствене циљеве и логику функционисања, за шта су доказ најновији финансијски потреси, као и потреси који се организују против моћних финансијских институција какве су ММФ и Свјетска банка.

Једно од кључних питања економске науке је питање вриједности и цијена. Тако су парадигме у чијој је основи стварање богатства развиле објективистичку теорију вриједности у верзији радне теорије и теорије трошкова производње. Путања радне теорије иде од Петија преко Смита, Рикарда, Маркса и савремених марксиста. Родоначелник ово теорије, Виљем Пети, са чувеним примјером о унци сребра и бушелу жита јасно доказује да је рад једина мјера вриједности. Али код Петија наилазимо на

чувену реченицу “Рад је отац, а земља мати богатства.“, која је послужила Шумпетеру за тврдњу да Пети није, као што тврде марксисти, творац радне теорије вриједности.(1,177-178). Смит је, пак, важење радне теорије вриједности везивао за “првобитно стање друштва“, тј. за услове просте робне привреде, док је за услове капиталистичке привреде важећа теорија трошкова производње. Рикардо је даље афирмисао радну теорију. Но ако је радна теорија Рикарду првенствено служила да покаже шта одређује размјенску вриједност робе, Марксу ће ова теорија служити првенствено томе да на њој заснује теорију експлоатације у капитализму. Кејнс ће за то жалити што је главни ток економске мисли од Смита кренуо преко Рикарда, а не преко Малтуса, а Шумпетер ће устврдити да је Рикардова анализа била странпутица(1,393).

Лешек Колаковски доказује да Марксова теорија вриједности и вишка вриједности, изведена кроз разликовање појмова рад и радна снага, више је једна научна спекулација него теорија, јер је овдје Маркс напустио позицију научника и приклонио се позицији идеолога. Наиме, Маркс је пошао од идеолошки задате премисе да у капитализму капитал експлоатише живи рад, тј. капиталисти раднике, па је даље домишљање да се на тржишту не продаје рад него радна снага служило да докаже унапријед задати циљ.(11). Колаковски ће зато и тврдити : “Марксизам је био највећа фантазија нашег стољећа.“(11, т. III , 591). У истом смјеру иде и Шумпетерова опаска да “док је Маркс био тако осјетљив на идеолошки карактер идејних система за које није имао симпатије, тако је био потпуно слијеп за идеолошке елементе присутне у његову властитом систему“(1,30). Урушавање социјалистичког система је потврда далековидости критичара марксизма који су предвидјели такав исход. Да само поменемо оне најважније : Бакуњин, Туган - Барановски, Плеханов, Мизес, Бруцкус, Хајек, Попер, Билас и други.

Да видимо куда нас води друга путања теорије вриједности, која наставља на Смитову теорију трошкова производње. Њу је прихватио Малтус, а међу класицима најпотпуније формулисао Џон Стјуарт Мил. Милову ће теорију Маршал спојити са теоријом маргиналне корисности и тиме створити синтетичку теорију цијена.

Теорија маргиналне корисности се афирмише 70-их година 19. вијека и то независно од тројице великих економиста : Менгера у Бечу, Џевонса у Лондону и Валраса у Лозани. Сама теорија има занимљиву предисторију. “Већ је Галијани говорио да вриједност зависи од корисности и ријеткости (*utilita e rarita*) - констатује Шумпетер (1,249). У 18. вијеку слично схватање износи филозоф Кондијак, а у првој половини 19. вијека њемачки економист Јохан фон Тинен. Зато је у праву Шумпетер када тврди да није могуће одредити датум рађања неке теорије, нити ко је неку теорију први формулисао. За оне који износе такве тврдње, Шумпетер каже да “само пристрасност или незнање може објаснити такве тврдње“(1,8), што га даље води закључку да је свако значајније откриће у науци било откривено више пута!

Бифуркацију економске науке на теорију вриједности и теорију маргиналне корисности превладава Маршал својим еклектичким приступом, којим је објаснио равнотежну цијену. Она се налази на пресјеку криве тражње и криве понуде. Будући да криву тражње одређује маргинална корисност, а криву понуде трошкови производње, Маршал је показао да се тек у споју ових двију теорија добија право објашњење цијене. Сличним је поступком једностраност радне теорије вриједности покушао да отклони руски економист Туган - Барановски тезом да вриједност садржи једну субјективну компоненту (корисност) и једну објективну компоненту (рад).

У свом дјелу *Три националне економије* (1929) Вернер Зомбарт је артикулисао три тока економске мисли : 1. *ѿтелеолошки* или *еѿѿички* (од Аристотела преко схоластичара и канониста до социјалиста утописта), 2. *ѿприродно-научни* (класичари, марксисти, историјска, психолошка и математичка школа) и 3. *кулѿурно-исѿијоријски ѿправац* (Вебер и Зомбарт), који тежи да *разумије* друштвено-економска збивања. (13,165).

Подјела на поборнике *есенцијализма* и *номинализма* имала је значајне импликације на токове у економској науци. Тако есенцијалисти трагају за скривеном *сушћином* економских појава и процеса. Попер и Хајек су Марксово економско учење означили као примјер есенцијализма. Марксову мисао из III тома *Капитала* да би “свака наука била

излишна када би се појавни облик и суштина ствари непосредно подударили“ Попер сматра чистим есенцијализмом. (14,т,2,423). “Цијела идеја - која није Марксова - да постоји нешто иза цијена, објективна, стварна или истинска вриједност, тако да су цијене само њена “форма појављивања“, довољно јасно показује утицај платоновског идеализма, с његовом дистинкцијом између скривене суштине или истинске стварности и случајне или варљиве појаве, закључује Попер.(14,т.2,213). Из таквог увјерења о спознаји суштине ствари Маркс је и могао да тврди како је проникао у битне противурјечности капитализма и да поуздано зна како ће се оне даље развијати и продубљивати, што ће водити његовом рушењу путем пролетерске револуције. Маркс је зато и могао да у предговору I тома *Капитала* истакне да је циљ те књиге “да открије закон економског кретања модерног друштва“, а то кретање Маркс види као “природно-историјски процес“ (15,17). Данас ми знамо колико је марксизам, у потрази за “скривеном суштином“ економских феномена изгубио комуникацијску везу са реалним животом, неуморно понављајући како се свака друштвена појава може објаснити “класном борбом“ и свемоћним законима дијалектике! А у новије вријеме све су бројнији они научници који су сагласни у томе да је Марксов “формацијски“ приступ људској историји само један од могућих углова гледања на ту историју и да он има значајну допуну у “цивилизацијском“ приступу (који су развили Данилевски, Шпенглер, Тојнби и др.) и другим приступима који су се јавили у савременој историјској, социолошкој и филозофској науци.

У свијетлу претходних (неизбјежно фрагментарних) разматрања о токовима економске мисли потребно је бацити поглед и на стање савремене економске науке и пружити одговор на питање о значају проучавања историје економске мисли за савременог економисту.

Неодољиво се намеће утисак да савремена економска наука одговара ситуацији за коју се залаже Фајерабенд : имамо мноштво парадигми, тј. теоријски плурализам, али и мноштво метода анализе, прави “методолошки анархизам“. Али се, исто тако, у духу Лакатошове концепције, боље препознаје шта код појединих парадигми чини њихово “тврдо

језгро“, а шта “заштитни омотач“, код којих се модификације одвијају само у “заштитном омотачу“, а код којих је доведено у питање и њихово “тврдо језгро“. Последња деценија 20. вијека је у знаку успона неоинституционализма, критике монетаризма, ишчекивања неокејнсијанаца да дођу до ријечи....

Савремена економска наука се суочава са новим изазовима, а нарочито онима које потенцира еколошка криза. Морају се све озбиљније уважавати еколошки императиви савременог доба, а економисти разрађивати методе идентификације и мјерења еколошких трошкова и њихове екстернализације и интернализације, како би се што тачније знала друштвена цијена коштања појединих производа, али и несавременост низа технолошких поступака. Укратко, савремена економска наука постаје еколошко-економском науком. У том погледу свој пуни значај има концепција **одрживог развоја** (sustainable development), прихваћена на међународној конференцији у Рио де Женеиру 1992. године. Руски научник Никита Моисејев с правом упозорава економисте да ову концепцију не схвате одвише економистички : “Зато, док још није касно, потребно је појму одрживи развој (sustainable development) дати други смисао у односу на онај који имају у виду политичари и економисти. Не ради се у ствари о одрживом развоју, већ о Стратегији Човјечанства, његовим укупним мјерама које ће омогућити коеволуцију човјека и животне средине.“ (16,86). Светозар Стојановић је скептик у погледу могућности такве јединствене стратегије, а мјере које се предузимају, по његовом мишљењу, у најбољем случају само смањују вјероватноћу апокалипсе, коју људски род неће избјећи ! (17,23). Кад имамо у виду најновији екоцид који се десио на нашим просторима, као и све чешће акциденте попут Чернобиља, онда се овај став мора схватити као реалистичан!

Будући да се савремена економска наука суочава са изазовима који немају преседана у прошлости, са разлогом се поставља питање **сврхе** проучавања историје економске мисли за савременог економисту. Расправа овог питања би, свакако, захтијевала више простора, али ће за ову прилику бити довољно и ако само подсјетимо како тај смисао виде неки од најеминентнијих историчара економске мисли. Тако

Марк Блауг сматра да је најважнија корист у томе што савремени економиста, кроз упознавање са мисаоним поступцима којим су се служили најпознатији економисти прошлости, и сам култивише своју мисао и чини је тако компетентнијом при рјешавању савремених проблема. Уважавајући став Лакатоша да ни једна теорија није “стара” већ да се само привремено повукла са бојног поља, Такаши Негиши истиче да често стара парадигма може бити подстицајна за настанак нове. (9,16). Историја економске науке нам не говори само о достигнућима, већ и о њеним заблудама. А то значи да морамо бити свјесни да и у савременој економској науци могу стицати значај и погрешне парадигме, које су само “ушле у моду”. Зато знање о прошлости науке доприноси нашем “прогресивном губљењу илузија”.

ЛИТЕРАТУРА

1. Joseph A.Schumpeter. *Повијесѝ економске анализе*, “Информатор”, Загреб,1975
2. Mark Blaug. *Економическаја мѝслъ в реѝросѝекѝиве*, Москва, 1994
3. Fridrih August Најек. *Кобна идеја (ѝрешке социјализмза)*, ЦИД, Подгорица,1998
4. Milton & Rose Fridman, *Слобода избора*, Нови Сад : Global Book,1996
5. Frencis Fukuyama. *Крај исѝорије и ѝоследњи човек*, “Економика“, 1993, бр.3
6. Tomas Kun. *Сѝрукѝура научних револуција*, “Полит“, Београд, 1974
7. *Сѝрукѝура и развиѝие науки (из Босѝонских иследованиј ѝо философии науки)*, “Прогрес“, Москва, 1978
8. *Философскиј енциклоѝедическиј словарь*, Москва, 1983
9. Такиши Негиши. *Исѝорија економическој ѝеории*, Москва, 1995
10. Mark Blaug. *Економическаја мѝилъ в реѝросѝекѝиве*, Москва, 1994

11. Лешек Колаковски. *Главни шокови марксизма*, т. I-III, Београд, 1985
12. John Maynard Keynes. *Ойћа теорија зайосленосйи, камайе и новца*, SEKADE, Загреб, 1987
13. Обрен Благојевић, Марко Секуловић. *Економске докйирине*, "Привредни преглед", Београд, 1990
14. Karl R. Popper. *Ойворено друшйво и њеови нейријайељи*, т. 1-2, БИГЗ, Београд, 1993
15. Karl Marx. *Кайићал*, I-III, БИГЗ - "Просвета", Београд, 1973
16. N.N. Missev. *Цивилизација на йреломе*, Москва, 1996
17. Светозар Стојановић. *Прейећа айокалийса*, "Политика", 8. мај 1999

ОПТИМИЗАЦИЈА АКТИВНОСТИ У АГРАРНИМ СИСТЕМИМА

1. УВОД (ОПИС ПРОБЛЕМА)

Аграрни системи представљају сложене и динамичке системе, који се, по правилу, формирају комбиновањем производног и територијалног принципа удруживања нижих организационих јединица.

Организационе јединице, које су елементи тога система, често имају различите дјелатности. Међу њима има оних које се баве производњом примарних пољопривредних производа; затим, одређени број организационих јединица бави се узгојом стоке, товом и производњом властитог сточног фонда. Такође, нису ријетки пољопривредни системи који у свом саставу имају организационе јединице које се баве производњом сточне хране на бази производње властите биљне производње, као и оне организационе јединице које се баве индустријском прерадом појединих властитих производа биљног и животињског поријекла. У последњем случају ови системи добијају обиљежја агроиндустријских система.

Аграрни системи као цјелина располажу одговарајућим производним капацитетима, који су подијељени по организационим јединицама, од којих неки могу бити заједнички за више јединица. Између организационих јединица које се баве истом врстом дјелатности могу се успоставити односи међузависности по основу кориштења заједничких капацитета (механизације, радне снаге, силоса, сушара). С друге стране, односи међузависности организационих јединица које се баве различитом врстом дјелатности успостављају се по основу фазне производње.

Циљ сваке организационе јединице појединачно и свих заједно јесте да систем као цјелина функционише што ефикасније; да послује што економичније, рентабилније и продуктивније; да користи све производне капацитете на

начин који обезбјеђује да потребе организационих јединица виших фаза прераде буду максимално усклађене са капацитетима организационих јединица нижих фаза прераде.

Зато се поставља задатак да се програмира ниво активности, односно производње сваке организационе јединице у обиму који обезбјеђује задовољење претходно наведених циљева, уз услов да се уваже сви ограничавајући фактори који се јављају у процесу производње сваке организационе јединице и система као цјелине.

2. ИДЕНТИФИКАЦИЈА ЦИЉЕВА И ОГРАНИЧАВАЈУЋИХ ФАКТОРА ФУНКЦИОНИСАЊА АГРАРНИХ СИСТЕМА

а) У описаном проблему, уочене су три линије производње, које ће, у ствари, представљати потенцијалне реалне варијабле проблема који се рјешава. Описани проблем биће редукован искључивањем линије индустријске прераде примарних пољопривредних производа, у ком случају ћемо имати посла са аграрним системом.

Чињеница је да се линије производње у области ратарства и сточарства битно разликују, како по свом биолошком и производном карактеру, тако и по факторима који на њих дјелују. Због тога је потребно у моделу посебно размотрити активности у ратарству, а посебно у сточарству.

Структурне варијабле у моделу са становишта ратарске производње биће површине обрадивог земљишта које ће се засијати под одређеном врстом култура. Како смо раније коментарисали, такве површине се могу битније разликовати, како по производним, тако и економским ефектима. Те су разлике посљедица природних, организационих и економских фактора.

Од природних фактора који условљавају разлике у нивоу производње истичу се квалитет земљишта и сортимент. С тога је неопходно испитати да ли бонитет земљишта у знатној мјери утиче на разлике у приносу исте врсте производње и при истим осталим условима. Ако је то случај, тада ову чињеницу треба узети у обзир приликом дефинисања структурних варијабли модела.

Слично томе, ако двије или више сорти исте културе, које се узгајају при истим условима, дају битно различите приносе, то ће бити довољан разлог да те различите сорте егзистирају у моделу као засебне варијабле.

За идентификацију структурних варијабли модела од значаја је анализа технологије производње и нивоа интензивности производње. Уз претпоставку да у анализираном систему више организационих јединица заједнички користе расположиву радну снагу и средства механизације, реално је узети да се технолошки ниво производње неће битније разликовати по тим јединицама. Међутим, у оквиру исте или различитих организационих јединица значајне разлике у ефектима производње могу се појавити као посљедица разлике у технологији производње која се може организовати у сувом ратарењу и у условима наводњавања.

Проблем интензивности производње своди се на проблем утврђивања економски оптималног нивоа интензивности појединих линија производње, односно проблем утврђивања економски оптималног приноса за дате услове.

Када је ријеч о сточарској производњи, стоји чињеница да је проблем идентификације реалних варијабли знатно тежи у случају ратарских активности. Потешкоће потичу отуда што, због специфичности сточарске производње, поред финалне производње (различите категорије стоке) постоји низ пратећих категорија. У основи, код дефинисања реалних варијабли у сточарству, постоје двије могућности:

(а) да се свака категорија одређене врсте стоке посматра као посебна варијабла, те да се изражава бројем грла;

(б) да као реалне варијабле егзистирају само финалне категорије појединих врста стоке, а да се битни показатељи пратећих категорија искажу кумулативно кроз финалну категорију. При томе, финалне категорије могу у моделу да фигуришу као капацитет (апсолутни или условни број грла) или као количина готових производа. Такође, мора се водити рачуна о томе да битније разлике у производним и економским ефектима у оквиру исте линије производње могу

настати под дејством природних фактора (раса стоке) и организационо-економских фактора (начин држања стоке, ниво интензивности производње).

(в) Након идентификације структурних варијабли модела, потребно је спознати ограничавајуће факторе који се испољавају у реализацији процеса производње свих организационих јединица датог система. У циљу формирања модела, ти се фактори преводе, језиком математике, у систему једначина или неједначина.

У основи, из описаног проблема може проистећи пет општих група ограничења која се односе на реализацију активности аграрних система:

(1) Ограничења која су специфична за поједине организационе јединице у саставу цјелине система. Отуда, број оваквих ограничења зависи од структуре датог система. У ову групу ограничења укључују се капацитети организационих јединица (земљишни капацитети, капацитети за примарну прераду). Даље, ако је анализиран систем организован на територијалном принципу, тада у ову групу спадају и она средства механизације која се користе само за потребе појединих организационих јединица. Такође, у ову групу могу да се укључе и она ограничења која се односе на поједине типове земљишта или других специфичних услова (система за наводњавање), који у одређеном смислу представљају подсистеме у којима се одвија производни процес више линија производње. Посматрано са становишта организационе структуре аграрног система, ова група ограничења покрива дијелове хоризонталних производних структура које повезују поједине елементе у оквиру производних подсистема. Што је мањи број оваквих ограничења, већа је могућност за рационалније коришћење расположивих капацитета и омогућен је већи ниво постизања оптималних резултата.

(2) Посебна група ограничавајућих фактора су они који се односе на поједине активности у оквиру појединих организационих јединица. У ратарској производњи ова

ограничења су условљена специфичним биолошким захтјевима појединих усјева, из којих проистичу организационо-економски захтјеви за поштовање плодосмјене и плодореда. Укључивањем ових ограничења у модел за годишње планирање пољопривредне производње остварује се континуитет планирања у наредним годинама, из разлога што се помоћу њих трајно обезбјеђују једнако повољни услови производње. Евентуално изостављање ове врсте ограничавајућих фактора имало би у наредним годинама планирања негативне, катастрофалне посљедице, које би се могле огледати и у потпуној елиминацији могућности производње појединих усјева, односно, у бољој варијанти, у драстичном смањењу приноса. Ова врста ограничења је посебно значајна за оне културе које су осјетљиве на болест и штеточине.

(3) Група тржишних ограничења је, по правилу, неизоставна, без обзира о којој се врсти производње ради. Неопходност ових ограничења у агро-систему произилази из чињенице да је пољопривредна производња сезонског карактера, да представља сировинску основу прехранбеној индустрији и да се ради о производњи која има витални значај за привреду сваке земље.

(4) Због постојања вертикалних производних веза унутар аграрних система, а у циљу оптимизације његовог функционисања, неопходно је моделирати и ограничења која произилазе из фазног карактера пољопривредне производње, а којима се повезују активности организационих јединица различитих дјелатности. По правилу, то су ограничења којима се повезује ратарска и сточарска производња.

(5) На крају, постоје ограничења која су заједничка за све организационе јединице, као подсистеме, унутар датог система. То су оне релације помоћу којих се повезује ангажовање радне снаге и средстава која се заједнички користе за све или већи број организационих јединица у сложенем систему. Што је већи број ограничења из ове групе, већа је могућност ефикаснијег функционисања цјелине.

У поступку конструкције модела мора бити задовољен принцип обухватности свих релевантних релација које су битне и специфичне за сложени пољопривредни систем. Неке од тих релација квантифицирају односе у оквиру појединих подсистема, док су остале заједничке за више или све организационе јединице система. Због таквог садржаја у систему релација или ограничења, ради се о моделу који има вишефазну форму. Уз то, начин остварене међузависности појединих подсистема упућује да се ради о моделу вишефазног програмирања.

(г) Избор врсте и обима појединих производњи остварује се примјеном одговарајућих метода оптимизације. Између потенцијалних производних програма врши се избор оних који показују највеће економско оправдање, а у оквиру постојећих ограничења. У том циљу, неопходно је дефинисати функције циља, које могу бити различите, у зависности од тога да ли се поставља захтјев максимизирања или минимизирања и од тога шта ће се узети за циљ који се жели остварити рјешавањем одређеног проблема.

У сложеним економско-математичким моделима којима се оптимизира пословање аграрног система, најчешће се функција циља изграђује тако да она истовремено садржи захтјев за максимирањем једне величине, у већини случајева то је функција добити, и минимизирањем трошкова. Подразумијева се да се та два циља садрже у једној функцији, која ће бити максимизирајућа. Проблем формирања функције циља када желимо истовремено постићи два циља постижемо на тај начин да се активности које представљају финалне производе у функцији циља стављамо коефицијент са позитивним предзнаком, док за активности које су носиоци трошкова (ангажовање механизације, производња сточне хране) у функцији циља стављамо коефицијенте са негативним предзнаком. У том случају се очекује да у току оптимизације од функције вриједности добити буде одбијена функција трошкова. Како су коефицијенти уз варијабле у функцији циљева увијек изражене по јединици капацитета, то је за дефинисање односа између добити и трошкова

неопходно одредити њихове квантитативне односе, што представља сложенији дио посла формирања модела.

Међутим, претходно дефинисана функција циља је још увијек једнокритеријална, помоћу које се, истина, компромисно задовољавају два циља. У стварности, сваки привредни субјекат настоји да постиже такве резултате пословања који ће му обезбиједити задовољење већег броја циљева, који могу имати различите приоритете у остваривању. Неопходност уважавања већег броја циљева у реализацији програма производње постаје очигледније што се ради о организационо и технолошки сложенијим системима. Сложени пословни системи су, између осталог, карактеристични по томе што је код њих доминантан проблем односа појединих организационих јединица према цјелини. Ти односи се усаглашавају кроз различите врсте планова развоја, како дијелова, тако и цјелине предузећа. Приликом израде годишњег плана производње, централна планска служба, на нивоу сложеног пословног система, мора уважавати хетерогеност стања појединих подсистема, односно њихове организационе, економске, производне и природне специфичности. Основни циљ планске службе јесте да усклади специфичности тих подсистема на начин који обезбјеђује да планирана структура производње резултира максималним економским ефектима.

Да би се то могло остварити, потребно је примјенити одговарајућу научну методологију. Таква је сигурно методологија математичког програмирања са више нивоа одлучивања на бази већег броја критерија.

Проблем усаглашавања субоптимума на нивоу цјелине система настаје због тога што она производна структура која је оптимална са аспекта одређеног подсистема, не мора бити оптимална са аспекта система као цјелине. Немогућност простог сабирања оптимума на нивоу система и субсистема, посљедица је постојања хоризонталних и вертикалних производних веза унутар агро-система. Поједине организационе јединице остварују привидно слабије економске ефекте пословања, него што би их евентуално оствариле да су самостални системи. Међутим, то не би требало да утиче на њихов економски положај, јер оптимални

планирати на нивоу система као цјелине морају уважавати расположиве ресурсе у свим организационим дијеловима.

Једнокритеријална оптимизација није методолошки оквир у који се могу смјестити захтјеви за компромисно задовољење циљева појединих организационих дијелова једне цјелине и саме те цјелине. То је довољан разлог да се такав оквир покуша тражити кроз изградњу одговарајућег модела у методологији вишекритеријалне оптимизације.

3. ФОРМИРАЊЕ МОДЕЛА ВИШЕКРИТЕРИЈАЛНЕ ОПТИМИЗАЦИЈЕ

Да бисмо формирали одговарајући систем ограничења и функције циљева за оптимизацију ратарске и сточарске производње било кога аграрног система, а на бази описаног проблема, увешћемо слиједеће варијабле, коефицијенте и константе:

- x_{ijuo} , број хектара обрадивог земљишта који је засијан j -том сортом i -те врсте усјева при u -тим условима производње у o -тој организационој јединици; или, ова варијабла може да показује број грла j -те расе i -те категорије стоке која се узгаја у u -тим условима у o -тој организационој јединици.

- a_{uo} , укупно расположиви број хектара обрадивог земљишта који ће се обрађивати под u -тим условима у o -тој организационој јединици; или ова константа може представљати расположиви или планирани број свих врста грла стоке који се узгаја под u -тим условима у o -тој организационој јединици;

- p_i , коефицијент учешћа i -те врсте усјева која се сије у u -тим условима у o -тој организационој јединици, који обезбјеђује остварење планираног плодореда; или, то је коефицијент учешћа i -те врсте стоке која се узгаја у u -тим условима у o -тој организационој јединици, који обезбјеђују планирану плодосмјену;

- a_{ijuo} , принос j -те сорте од i -те врсте усјева у u -тим условима засијавања у o -тој организационој јединици;

- a_i , расположива количина i -те врсте усјева која се може пласирати на тржиште;

- $b_{ijuo}^{(t)}$, норматив рада средстава механизације која раде само на једној линији производње, потребан да се обради један хектар обрадивог земљишта под j -том сортом i -те врсте усјева у u -тим условима производње у o -тој организационој јединици, у t -том периоду;
- $b_i^{(t)}$, расположиви капацитет специјалних средстава механизације која се користе у производњи i -те врсте усјева у t -том периоду;
- $\bar{a}_{ijuo}$, принос j -те сорте i_1 - те врсте усјева у u -тим условима производње у o -тој организационој јединици;
- b_{i_2juo} , потребна количина j -те сорте i_2 - те врсте усјева у u -тим условима производње у o -тој организационој јединици;
- $r_{ijuo}^{(t)}$, норматив ангажовања радне снаге по једној јединици j -те сорте i -те врсте усјева у u -тим условима производње у o -тој организационој јединици у t -том периоду;
- $r^{(t)}$, расположиви фонд сати ангажовања радне снаге у периоду t ;
- $m_q^{(t)}$, расположиво вријеме ангажовања средстава механизације q -тог типа у периоду t ;
- $m_{ijuoq}^{(t)}$, норматив рада средстава механизације q -тог типа по јеном хектару обрадивог земљишта по j -том сортом i -те врсте културе у o -тој организационој јединици и у периоду t ;
- c_{ijuo} , вриједност производње приноса добијеног са једног хектара обрадивог земљишта која је засијана j -том сортом i -те врсте културе у u -тим условима производње у o -тој организационој јединици;
- $r_{ijuo}^{(t)}$, норматив ангажовања производних радника по једном хектару обрадивог земљишта који је засијан j -том сортом i -те врсте културе у u -тим условима производње у o -тој организационој јединици и у t -том периоду;
- $r^{(t)}$, расположиви фонд сати ангажовања производних радника у t -том периоду;
- t_{ijuo} , варијабилни трошкови производње по једном хектару који је засијан j -том сортом i -те културе у u -тим условима производње у o -тој организационој јединици;

- t_o , фиксни трошкови производње у датом аграрном систему;
- $p_{i juo}$, очекивани нето принос остварен од производње по једном хектару засијаном j -том сортом i -те врсте културе у u -тим условима производње у o -тој организационој јединици;

На основу описаног проблема и претходно уведених величина, могуће је записати одговарајући облик вишекритеријалног модела за оптимизацију плана производње сложеног пољопривредног система, који у себи обједињава ратарску и сточарску производњу.

У општем случају, треба пронаћи такве вриједности варијабиле $x_{i juo}$, које обезбјеђују да се остваре слиједећи циљеви:

$$(\max); z_1 = \frac{\sum_{i=1}^{n_1} \sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} c_{i juo} x_{i juo}}{\sum_{i=1}^{n_1} \sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} r_{i juo} x_{i juo} + \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} r_{uo}} \quad (1)$$

$$(\max); z_2 = \frac{\sum_{i=1}^{n_1} \sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} p_{i juo} x_{i juo}}{\sum_{i=1}^{n_1} \sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} c_{i juo} x_{i juo}}, \quad (2)$$

$$(\max); z_3 = \frac{\sum_{i=1}^{n_1} \sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} c_{i juo} x_{i juo}}{\sum_{i=1}^{n_1} \sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} t_{i juo} x_{i juo} + t_o} \quad (3)$$

тако да буду задовољена слиједећа ограничења :

$$\sum_{i=1}^{n_1} \sum_{j=1}^{n_2} x_{i juo} \leq a_{uo}, (u = 1, 2, \dots, n_3; \quad o = 1, 2, \dots, n_4), \quad (4)$$

$$\sum_{j=1}^{n_2} x_{ijuo} \leq p_1 a_{uo}, \quad (i=1,2,\dots,n_1; u=1,2,\dots,n_3; \quad (5)$$

$$\sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} a_{ijuo} x_{ijuo} \leq a_i, \quad (i=1,2,\dots,n_1), \quad (6)$$

$$\sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} b_{ijuo} x_{ijuo} \leq b_i^{(t)}, \quad (i=1,2,\dots,n_1), \quad (7)$$

$$\sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} \bar{a}_{i_1} x_{i_1 juo} - \sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} b_{i_2 juo} x_{i_2 juo} = 0, \quad (8)$$

$$\sum_{i=1}^{n_1} \sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} r_{ijuo}^{(t)} x_{ijuo} \leq r^{(t)}, \quad (9)$$

$$\sum_{i=1}^{n_1} \sum_{j=1}^{n_2} \sum_{u=1}^{n_3} \sum_{o=1}^{n_4} m_{ijuoq} x_{ijuo} \leq m_q^{(t)}, \quad (q=1,2,\dots,n_5), \quad (10)$$

$$x_{ijuo} \geq 0, \quad \forall (i,j,u,o). \quad (11)$$

ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Рјешавањем модела (1) -(11) долази се до одговора на питања :

(1) *Колику површину обрадивог земљишта треба засијати појединим усјевима и њиховим сортима, уважавајући при томе да су могући различити услови обраде (нпр. суво рањарење и наводњавање); да су различите категорије земљишта на којима се сију те културе? Прећосћавајући да је датим систем подијељен на већи број организационих јединица, до одговора на исто питање се долази истовремено за сваку организациону јединицу посебно;*

(2) *Колики број ђрла појединих категорија стоке, при различитим условима узгоја, треба да узгајају поједине организационе јединице у саставу анализираног система? Добијање оптималних нивоа тих варијабли у конкретном случају условљено је захтјевом да се остваре ти циља. Тачније,*

требало одредити вредности њим варијаблама ипакве да посматрани систем максимира бонитет свога пословања, односно да оствари најповољнији могући компромис ових циљева: максимирање продуктивности рада запослених, максимирање рентабилности пословања и максимирање економичности пословања. Настојање да се остваре наведени циљеви, ограничено је слидећим чињеницама:

- ограничени су земљишни и ситијски капацитети (релација 4),
- нужно је задовољити захтеве плодореда и плодосмјене (релација 5),
- ограничене су могућности продаје појединих врста усјева и стоке (релација 6),
- ограничени су капацитети средстава механизације и радне снаге (релација 7, 9, 10),
- неопходно је ускладити производне обиме међусобно повезаних капацитета, линија фазне производње (релација 6).

У основи, модел (I)-(II) је вишекритеријални; он има облик за који је карактеристично постојање ограничења на нивоу дијелова система и ограничења на нивоу система као цјелине. Тим моделом су обухваћене све релевантне релације које су карактеристичне за систем аграрне производње.

ОСНОВЕ ТРЖИШТА КАПИТАЛА И ПЕРСПЕКТИВЕ РАЗВОЈА ТРЖИШТА КАПИТАЛА КОД НАС

РЕЗИМЕ

У раду се указује на основе тржишних капиталних, иако ипак се у најкраћем елаборирају: (1) појам, карактеристике и економска улога тржишних капиталних, (2) организација рада, учесници и инструменти тржишних капиталних, (3) улога и значај тржишних капиталних из угла финансирања и развоја реалног сектора и (4) досађујући ниво и перспективе развоја тржишних капиталних у транзиционим економијама и посебно у Републици Српској.

1. ПОЈАМ, КАРАКТЕРИСТИКЕ И ЕКОНОМСКА УЛОГА ТРЖИШТА КАПИТАЛА

Тржиште капитала је део финансијског тржишта на коме се новчана средства нуде и траже на дуги рок, односно на рок дужи од једне године. Стога су инструменти тржишта капитала тзв. дугорочни финансијски инструменти чији је основни рок доспећа преко једне године. Новчана средства прибављена продајом тих финансијских инструмената на тржишту капитала, такође, имају дугорочни карактер - улажу се у тзв. капитална добра, опрему, зграде и сл. Тржиште капитала се најчешће дефинише као специјализовано финансијско тржиште на коме се тргује дугорочним новчаним средствима - капиталом - и дугорочним хартијама од вредности.

Тако дефинисано тржиште капитала обухвата¹ :

¹ Ж. Ристић: Тржиште капитала, теорија и пракса, Београд, 1990., стр. 20.

- кредитно-инвестиционо тржиште, на коме се даје, узима и користи капитал у форми дугорочних инвестиционих кредита,
- хипотекарно тржиште, на коме се капитал користи у форми хипотекарних кредита,
- тржиште хартија од вредности дугорочног карактера, *изв. ефекаѿа.*

Дугорочни карактер тржишта капитала условљава да је цена новчаних средстава - капитала, операционализована у каматној стопи, већа него она за краткорочна новчана средства која су предмет трговања на тржишту новца. Следећа битна карактеристика тржишта капитала је да је оно у свим националним економијама, које су развиле овај сегмент финансисјског тржишта, институционалног карактера, тако да тржиште капитала у ствари подразумева институционализовани организован простор, на коме се на организован начин сусрећу понуда и тражња за капиталом, са свим потребним елементима неопходним за његово функционисање у тачно одређеном времену, као и правила и узансе понашања учесника.² Према томе, основна економска улога или функција тржишта капитала је да омогући изворним учесницима (предузећима и појединцима) да :

1. брзо мењају структуру и смер својих портфеља дугорочних вредносних папира тј. да у складу са својим потребама релативно брзо и без посебних трошкова буду зајмотражиоци или штедише,
2. усмеравају слободни капитал у најрентабилније и најпродуктивније пројекте.

Предмет трговања на тржишту капитала је, као што је већ речено, специфична роба - капитал. Његова купопродаја је могућа директно између инвеститора - власника који га “продају” и корисника - предузетника, који га “купују”, али је уобичајено да се, због предности које се огледају у олакшавању обављања трансакција, њиховом убрзавању и нижим трошковима, оне обављају преко специјализованих

² Исто, стр. 27.

посредника. При томе су интереси купаца и продаваца усаглашени у погледу заједничке потребе да се купопродаја обави, али су логично супротстављени у погледу цене. Стога филозофија трговања на тржишту капитала подразумева усаглашавање заједничке воље купца и продавца тежећи оптимуму, који представља највећи могући износ подмирене тражње (за капиталом) и реализоване понуде капитала уз тржишне услове. Специфичност тржишта капитала је да иницијатива креће од корисника капитала (купца - предузетника), док услове диктира продавац, те се с правом каже да је тржиште капитала тржиште продавца, тј. тржиште на коме влада продавац.³ Успешност остваривања основне функције тржишта капитала се оцењује на основу тога да ли и у којој мери је понуда на тржишту капитала адекватна присутној односно исказаној тражњи.

Основни циљеви тржишта капитала су⁴:

1. Обезбеђење под тржишним условима неопходног и недостајућег капитала потребног за привредни развој и просперитет.
2. Остваривање оптималне алокације капитала односно коришћење капитала у најпропулзивније инвестиције и најпрофитабилније послове и привредне гране.
3. Остваривање највеће могуће капитализације односно највећег могућег прихода по основу власништва над капиталом на једној страни, и дисперзија свих облика ризика на другој страни.
4. Остваривање највећег могућег ефекта на пољу повећања новчане штедње у квантитативном и квалитативном смислу.
5. Стварање таквих услова и климе у привреди и друштву уопште, да се у функционисању тржишта капитала, у највећој могућој мери обезбеде захтеви и заштите интереси власника и корисника капитала.
6. Онемогућавање било којег облика монопола од стране било кога у поступку трговања са капиталом или пак онемогућавање било какве државне или

³ Ж. Ристић, наведено дело, стр. 86.

⁴ Исто, стр. 87. - 88.

административне дистрибуције капитала у оквиру, или ван тржишног механизма.

7. Утврђивање стварне и тржишне цене коштања капитала, односно усклађивање каматних стопа на тржишту капитала.
8. Селекција свих привредних програма и пројеката са аспекта пропулзивности и профитабилности путем и преко тржишта.
9. Остваривање максимално могућег обима капитала путем облика “трансформације новца у капитал”.
10. Остваривање оптималне усклађености капитала као и његове рочне структуре.

Постојање и успешно функционисање тржишта капитала, а тиме и остваривање наведених циљева, детерминисано је постојањем инвеститора, предузетника, посредника, као и организованог простора, правила понашања, специфичних трговачких узанси и специјализованих кадрова. Полазна претпоставка, која без сумње претходи свему наведеном, је стабилан економски и финансијски систем, стабилна и конвертибилна национална валута, поверење и обострано усаглашен заједнички интерес учесника тржишта капитала. Обезбеђење свих наведених друштвено-економских услова не значи, међутим, да ће се тржиште капитала само по себи и одмах развити у пожељном степену - обиму, јер је развој сваког финансијског тржишта један дуготрајан и мукотрпан процес, који захтева избор оптималних решења, али и њихово стално преиспитивање и побољшавање током времена, много рада и стрпљења, уз чврсто уверење да тај “посао” има свој економски смисао у већој понуди релативно јефтинијег капитала који може да задовољи исказану тражњу.

2. ОРГАНИЗАЦИЈА РАДА, УЧЕСНИЦИ И ИНСТРУМЕНТИ ТРЖИШТА КАПИТАЛА

С обзиром на основне циљеве, улогу и карактеристике тржишта капитала оно је у највећој мери институционализовано и формализовано у односу на остале

сегменте финансијског тржишта. У једној националној економији постоје два основна типа тржишта капитала:

- берзанско тржиште капитала - берза,
- ванберзанско тржиште капитала (over the counter).

Капиталне трансакције на тржишту капитала у ужем смислу (са хартијама од вредности дугорочног карактера - ефектима) се обављају на организованом тржишном простору, по строго формализованим правилима. Тај простор је тзв. берза ефеката, која у ствари представља специјализовану институцију тржишта капитала која концентрише и сучељава понуду и тражњу капитала и ефеката, пружа услуге нотације, обавља котацију, односно формира цену појединих инструмената, а тиме и укупну цену капитала, информише учеснике, али и ширу јавност о свим релевантним кретањима и тенденцијама на тржишту капитала. По неким схватањима, берза као финансијска институција има предоминантно шпекулативни карактер, с обзиром да један број њених учесника заиста наступа са приоритетно шпекулативним мотивима⁵. Међутим, искуства развијених националних економија потврђују, управо супротно, да берзе ефеката имају стабилизациону улогу јер доприносе смиривању тржишних осцилација путем утврђивања реалне тржишне вредности "материјала" којим се на њима тргује. Берза има врло строга формална правила рада, почев од услова регистрације, преко вођења берзанског састанка, закључења купопродајних послова, до простора и времена. Стога се берзанским прометом сматра само она организована купопродаја ефеката обављена на берзанском састанку, на тачно одређеном месту - рингу или паркету, док све друге трансакције обављене ван тог службеног простора⁶, иако чине капиталне трансакције, представљају тзв. ванберзанску трговину на тржишту капитала. У ванберзанску трговину спада и купопродаја капитала - ефеката преко

⁵ Шпекулација као термин нема у контексту финансијског тржишта искључиво негативну конотацију.

⁶ У савременим условима већина берзи у свету је напустила традиционалну трговину на паркету/рингу и увела електронске системе трговања. Такву праксу следе и берзе у земљама у транзицији.

банака и других берзанских посредника тзв. трговина на "међубанкарском тржишту капитала" (ОТС - over the counter market), која је врло значајна по обиму обављених трансакција јер чини, према неким проценама, 60% до 70% укупног обима трговине на тржишту капитала у развијеним привредама⁷. Ванберзанском трговином се означавају и све друге купопродаје ефеката без обзира на начин и место извршења - тзв. незванична - нерегулисана трговина или "црно тржиште". Укупне капиталне трансакције које се у једној националној економији обављају ван берзи ефеката у поменутом појмовном и суштинском одређењу се означавају као неберзанско национално тржиште капитала. Ради се, дакле, о неформалном тржишту капитала у институционалном смислу речи на коме учествују банке и друге посредничке организације (брокерске и дилерске). Ово тржиште има изузетан значај за успешност функционисања укупног тржишта капитала јер се процењује да је вредност промета обављеног на њему 10 до 30 пута већа од оног обављеног на берзи унутар једне националне економије.⁸

Иако имају исте основне циљеве и задатке и почивају на истим основним принципима, сама организација функционисања појединих берзи (оснивање, чланство, управљање и контрола) се знатно разликују. Са тог становишта издиференцирала су се три основна типа берзи ефеката од којих сваки има своје предности и недостатке, али и своју традицију⁹:

1. Берза ефеката англосаксонског типа - приватна институција основана као акционарско друштво, конзервативна у погледу регулације, управљања, новог чланства и недопуштања приступа банкама и другим финансијским посредницима. Такве су нпр. Лондонска берза (London Stock Exchange) са 1.250 чланова, Њујоршка (New York Stock Exchange), као највећа светска берза са 1.375 чланова и Токијска берза са 1.136 чланова.

⁷ Ж. Ристић, наведено дело, стр. 185.

⁸ Ж. Ристић, наведено дело, стр. 186.

⁹ Исто, стр. 187. и 188.

2. Континентални тип берзе ("Француски тип") - јавно правног карактера, основана по посебним законима, а коју карактерише знатно учешће и утицај државне регулативе, број чланова није фиксиран, али се такође не дозвољава приступ - чланство банкама и банкарима. Такве су, на пример, Париска берза (Bourse de valeurs), затим берзе у Белгији, Италији, Шпанији и Португалији.
3. Мешовити тип берзе ефеката, као комбинација претходна два (организатор, управљач и контролор је држава, а чланови су само банке и друге финансијске организације, а и број чланова није ограничен). Пословни мотив овог типа берзе није профит јер све трошкове у форми котизације алиментирају банке - чланови који воде и укупну политику берзе. Берзе овог типа су нпр. берзе у Франкфурту, Цириху, Бечу.

Наведена класификација и карактеристике берзе ефеката су логично (пре)детерминисане карактером и традицијом укупног финансијског система у појединим земљама, а њихово познавање и уважавање је императив конципирања и развоја нових берзи или одређених промена већ постојећих.

Предмет трговине на тржишту капитала, без обзира на наведене разлике у његовом функционисању, је капитал - дугорочна новчана средства, а његов трансфер од суфицитних ка дефицитним економским јединицама се у условима развијеног финансијског тржишта обавља углавном посредством специјализованих инструмената тржишта капитала - зајмовног или власничког карактера. Тржиште капитала, као и друга финансијска тржишта, подразумева јединство функционисања примарног и секундарног тржишта капитала. Основни учесници на тржишту капитала, без обзира на помињане формално-институционалне специфичности су :

- власници капитала - инвеститори,
- корисници капитала - предузетници,
- посредници - банке, банкарске организације, специјализоване финансијске институције и берзе,

- држава - као регулатор и контролор, али и као инвеститор и корисник капитала.

Капитал, као један од кључних и често критичних фактора развоја и основних економских и финансијских категорија, је с правом предмет бројних истраживања, али и различитих приступа. За потребе изучавања тржишта капитала, капиталом се сматра укупни износ одложене потрошње чији рок одлагања није краћи од једне године, што значи да се појам капитала постовећује са појмом штедње и пласмана те штедње на рок који, такође, није краћи од једне године¹⁰. Према томе, стање штедње (свих сектора) у једној националној економији је иницијални и пресудни фактор стања капитала, а тиме и могућности успешног функционисања тржишта капитала и остваривања његових циљева и функције. Ово се не би смело пренебрегавати приликом промишљања о конципирању и развоју тржишта капитала и уједно упућује на логичан и једино могући ток нужних претходних радњи - јачање финансијског система и његове стабилности, поверења и сигурности, заштите, гаранција и мотивације на штедњу. Допунски фактор формирања капитала је у финансијском жаргону познат као “прерађивачка функција банкарско-финансијског сектора”, а представља трансформацију дела новца у капитал променом рочне структуре мобилисаних краткорочних новчаних средстава у својим пасивама у новчана средства чији је рок одлагања трошења односно доспећа дужи од једне године, дакле, у капитал. При томе је веома битна “мера” те трансформације како се банке и друге финансијске институције не би изложиле ризику неликвидности што, као што пракса потврђује обично завршава банкротством дате институције, али и “ударима” на укупни финансијски систем.

Логика функционисања тржишта капитала је иста као и сваког другог сегмента финансијског тржишта. Као што је познато, постоје суфицитне економске јединице, које имају вишкове капитала, и дефицитне, које имају недостатак капитала за своје развојне и инвестиционе пројекте.

¹⁰ Ж. Ристић, наведено дело, стр. 28.

Суфицицитне јединице (ССУс) имају привремене вишкове капитала намењене за неку каснију потрошњу - улагање у функцији остварења неких својих циљева, а тржиште капитала им пружа могућност да га, док траје одлагање његове потрошње, рационално - сигурно и уносно пласирају и остваре одређену зараду. С друге стране, ДСУс, као корисници капитала крећу у реализацију одређених пројеката, улажући у будућу производњу пре него што су прикупили или уштедели довољан властити капитал, те им тржиште капитала пружа могућност да прибаве додатни туђи капитал, као зајам по одређеној цени, или као власнички улог, уз прихватање обавеза које по том основу преузимају. При томе, одлука корисника капитала базира на рачуну рентабилитета односно оцени да ли његов пројекат може бити рентабилан уз плаћања по основу коришћења туђег капитала. Тржиште капитала, као што је напоменуто, омогућава брзу и успешну промену позиције учесника од корисника капитала у инвеститора и обратно, тако да се сваки учесник може релативно лако и брзо наћи у једној или другој улози, зависно од својих циљева и личне потребе. Нето финансијску позицију главних сектора у САД у децембру 1987. са аспекта учешћа на тржишту капитала илуструје следећи преглед¹¹ :

¹¹ Наведено према D. S. Kidwell, R. L. Peterson: Financial Institutions, Markets, and Money, Dryden Press, 4th ed. 1990., п. 510.

- у билионима \$ -

СЕКТОР	Фин. средства	Фин. обавезе	Нето ф. поз. суфицит	Нето ф. поз. дефицит
Становништво	8.976	3.088	5.888	
Нефинансијске орг.	1.799	2.572		773
Савезне и лок. владе	524	581		57
Федерална влада	340	2.211		1.871
Финансијске инстит.	8.444	8.226	218	
Остали	4.642	2.914	1.728	
УКУПНО :	24.725	19.592	7.834	2.701

Извор: Board of Governors, Federal Reserve System, *Flow of Funds Accounts, Financial Assets and Liabilities, Year-End, 1963-86*, September 1987; and *Flow of Funds Accounts, Fourth Quarter 1987*, March 11, 1988.

Претходни преглед показује да су привреда и држава највећи нето позајмљивачи, корисници капитала (primary borrowers - ДСУс), а становништво - домаћинства највећи нето понуђачи капитала (ССУс). Дефицитне јединице у условима развијеног финансијског тржишта прибављају недостајућа средства, по правилу, емитовањем различитих инструмената тржишта капитала чији су крајњи купци, без обзира на привремене куповине од стране финансијских посредника, суфицитне јединице. Као корисници капитала посебно су значајни предузетници - појединци и предузећа који имају предузетничке идеје и послове, али им недостаје капитал. У функцији корисника капитала се јављају појединци, привредни субјекти, држава и парадржавне институције и организације и банкарско-финансијске институције (у своје име и за свој рачун, у своје име али за туђи рачун, у туђе име и

за туђи рачун)¹². Битна карактеристика партнерских и тржишних односа међу учесницима на тржишту капитала, као уосталом и у укупној тржишној привреди, је међусобно поверење и обострана корисност, што обезбеђује да ни једна од страна (ни купац, ни продавац капитала) не сме имати осећај превареног и изиграног партнера. Развој тржишта капитала, његова стабилност, ширина, принципи функционисања и информисаност учесника, су управо детерминанте наведеног финансијског постулата. Развијени тржишни односи подразумевају тржишне облике заштите инвеститора и осталих учесника на тржишту капитала чија је суштина појединачна одговорност, пре свих, инвеститора за ризик сопствене одлуке о улагању свог капитала, што је директно у функцији развоја и успешног функционисања тржишта капитала. Одлука о улагању капитала је, дакле, лична и на сопствени ризик, али се тај ризик минимизира изградњом одговарајућег тржишног амбијента - државне и тржишне регулативе и контроле, односно инструмената заштите инвеститора и осталих учесника на тржишту капитала. Најважнији од тих инструмената су¹³:

- функционисање савременог и оптималног система информисаности инвеститора,
- јавни карактер берзанских операција - доступност информација о свим релевантним показатељима закључених трансакција,
- јавно објављивање свих информација и одлука надлежних органа и организација битних за стање и промене на тржишту капитала,
- заштита од тзв. "банкарске злоупотребе штедње",
- заштита од тзв. "банкарске злоупотребе положаја" и
- заштита од ризика наплате потраживања.

Економски мотивисана мобилизација и трансфер - алокација капитала на тржишту капитала у условима развијених финансијских система и структура врши се посредством одговарајућих финансијских инструмената -

¹² Ж. Ристић, наведено дело, стр. 37.

¹³ Исто, стр. 94.

хартија од вредности тржишта капитала. Као што је напоменуто постоје две основне групације тих инструмената:

- инструменти - вредносни папири тржишта капитала, којима се успостављају дужнички или зајмовни односи између продавца и купца капитала и који корисника капитала обавезују да по основу коришћења туђег капитала периодично плаћа утврђену камату до рока доспећа којом приликом је дужан да исплати и главницу - износ дуга (типичан представник ових инструмената су обвезнице), и
- инструменти - вредносни папири тржишта капитала, којима се успостављају власнички односи који купцу таквих инструмената (продавцу капитала) дају одређена власничка права - право на учешће у управљању и расподели остварених резултата и др. - неограниченог временског трајања све док поседују сертификат, односно дати инструмент (типичан представник су акције или деонице¹⁴).

Развијена финансијска тржишта су креирала велики број поменутих инструмента који имају одређене специфичности, предности и недостатке, те као такви пружају могућности избора и инвеститорима и корисницима капитала. Те специфичности се нпр. односе на висину каматне стопе овисно о року доспећа и ризику, фиксност или варијабилност прихода односно приноса, права из појединих врста

¹⁴ Постоји разлика у називу власничких вредносних папира у развијеним тржишним привредама, тако да се они које емитују акционарска друштва називају у САД "stock", у Енглеској "share", у Немачкој "Aktie", док се папири које емитују сувласничка друштва уобичајено називају "participations certificate", или "selectios bond", а у Немачкој "Anteilsaktien, Kuxe, Partizipations schein". Према томе, дистинкција је извршена по основу типа друштва емитента тих папира. У нашем језику не постоје адекватни преводи ових термина, а у нашим речницима и литератури се не прави никаква разлика између акција којима се оснива акционарско и мешовито/сувласничко друштво, што је вероватно последица неразвијености у тој области уопште. Термини акције и деонице се најчешће користе као синоними. Претпоставља се да ће са развојем ове области бити неопходно направити дистинкцију, попут оне у помињаним земљама, а погодним се чини усвајање термина **акција** за папире акционарских, а **деоница** за папире сувласничких друштава, као адекватан изворни назив сувласничког дела над одређеном имовином у једном предузећу.

Видети шире у Ж. Ристић, наведено дело, стр. 75.

инструмента итд. Тим карактеристикама и могућностима оптималног избора инструмената тржишта капитала, посебно са аспекта финансирања предузећа, детаљније ћемо се бавити у наставку овог рада. Значај и величину учешћа појединих инструмената тржишта капитала у САД илуструје следећи преглед¹⁵:

- у билионима \$ -

ИНСТРУМЕНТ	1965.	1970.	1975.	1980.	1985.	1987.	Г.с. рас та
бл.зап./преко 1 г.	120	124	200	407	713	1.278	11,4
Д. фед. аг./пр.1 г.	15	44	109	277	289	976	20,9
Локалне обвезн.	100	144	224	350	399	725	9,4
Корпорат. обв.	121	202	328	495	718	1.203	11,0
Корп. акције(*)	749	906	893	1.634	2.504	3.353	7,1
Хипотек. залож.	333	470	787	1.449	2.173	2.865	10,3
УКУПНО :	1.438	1.890	2.541	4.612	6.796	10.400	9,4

(*) По тржишној вредности

Извор: Board of Governors, Federal Reserve System, *Flow of Funds Accounts, Financial Assets and Liabilities, Year-End, 1963-1986, September 1987; Flow of Funds Accounts, Fourth Quarter 1987,*

March 11, 1988; and the U.S. Treasury Department, Bureau of Public Debt.

3. УЛОГА И ЗНАЧАЈ ТРЖИШТА КАПИТАЛА ИЗ УГЛА ФИНАНСИРАЊА ПРЕДУЗЕЋА ИЗ РЕАЛНОГ СЕКТОРА

Претходна разматрања тржишта капитала односно његових карактеристика, економске улоге, функционисања, учесника и инструмената, су указала да је тржиште капитала "ближе" финансирању предузећа у смислу да се, за разлику од тржишта новца, предузетници и предузећа као купци - будући корисници капитала третирају као непосредни учесници на

¹⁵ D. S. Kidwell, R. L. Peterson, наведено дело, стр. 511.

тржишту капитала. Друго је питање да ли ће они ту могућност користити и директно наступати на тржишту капитала или ће користити услуге специјализованих финансијских посредника, што је по правилу чешћи случај обзиром на предности које им се тиме пружају. Такве карактеристике тржишта капитала указују на могућност нешто активније директне улоге предузећа на тржишту капитала, него у сегменту краткорочног финансирања. Док су у домену краткорочног финансирања појединачна предузећа више упућена на банкарски сектор, у домену дугорочног или инвестиционог финансирања имају нешто шире могућности директног учешћа на тржишту капитала. Те могућности се огледају у емисији властитих хартија од вредности тржишта капитала ради прибављања капитала за улагање у дугорочне развојне пројекте, односно будућу производњу. Такве хартије од вредности лакше стичу статус вредносних папира тржишта капитала, него што је то случај са комерцијалним папирима на тржишту новца, обзиром на строжије услове које прописује Централна банка. Истина, услови за регистрацију појединачних корпоративних дугорочних хартија од вредности на берзама су такође врло строги у погледу процедуре и одређених цензуса, али је зато промет тих папира могућ у ванберзанском промету уз нешто блаже услове. При томе је неспорно да ће судбина емитованих корпоративних дугорочних хартија од вредности, односно њихова цена на примарном и секундарном тржишту, зависити, пре свега, од реномеа односно укупног пословног и финансијског бонитета предузећа емитента тих папира.

Финансирање путем хартија од вредности тржишта капитала, без обзира да ли се ради о дужничким или власничким хартијама - инструментима, има предности како за предузећа - кориснике - купце капитала, тако и за инвеститоре - продавце капитала. Предузећа корисници капитала ће захваљујући постојању тржишта капитала, односно његовом функционисању и законитостима прво, имати на располагању довољне износе капитала услед пуне мобилизације и расположивости капитала сходно економској снази националне економије и присуству ино капитала, друго, (по)нуђена средства ће бити економски валоризована и имати тржишну - економску цену, и треће, постојеће могућности

избора различитих инструмената и различитих варијетета њихове емисије и пласмана зависно од циљева, потреба, конкретних околности и преференција сваког предузећа - корисника капитала.

Инвеститори - власници односно продавци капитала су, такође, заинтересовани за његову тржишну - економску валоризацију, што им као предност пружа тржиште капитала. Они су надаље у могућности да се у потребној мери заштите од одређених облика изложености ризику између осталог и избором врсте хартија од вредности, односно структурирањем оптималног портфолиа¹⁶. Секундарно тржиште капитала омогућава сваком инвеститору - учеснику да се релативно лако, брзо и јефтино, продајом хартија из свог портфеља, трансформише у улогу корисника капитала, или да мења структуру свог портфолиа у жељеном смеру, сходно властитој аверзији или преферирању ризика односно настојањима оптимизације портфолиа. Тржиште капитала и специјализовани финансијски посредници тржишта капитала, пре свега, различити инвестициони, пензиони и осигуравајући фондови, омогућавају мобилизацију штедње најширег круга појединачних власника и њено стављање у функцију економског развоја националне економије, што је несумњиви друштвени - национални интерес. Истовремено то је интерес и појединачних власника те штедње, али и самих посредника. Појединцима (становништву - домаћинствима) се пружа алтернативна могућност улагања властите штедње у банку уз камату коју диктира банка (мада је у условима развијеног финансијског тржишта и она под утицајем цене капитала формиране на тржишту капитала), или истински осећај и улога инвеститора - улагањем у различите инвестиционе инструменте тржишта капитала, што им омогућава да прате резултате инвестиционе активности свог одабраног посредника и на одређени начин се поистовећују са њим, иако су њихова појединачна средства углавном минимална. Чак и значајнија - већа средства - капитал пласирана преко

¹⁶ Оптимални портфолио подразумева такво комбиновање вредносних папира у инвеститоровом портфељу које ће редуцирати финансијске ризике и максимизирати очекиване приносе по основу пласмана капитала у целину хартија у портфолију.

институционалних инвеститора пружају већу сигурност и бољу зараду јер је претпоставка да су инвестициони менаџери тих фондова извршили бољу алокацију средстава и диверзификацију ризика, него што би то могли урадити појединачни инвеститори. Интерес тих специјализованих институционалних инвеститора је врло јасан и рационалан - зарада на разлици цене прибављеног капитала и ефеката које инвестирањем остварују. Та разлика је по правилу и у просеку значајна, захваљујући, пре свега, квалитетном, професионалном и стручном инвестиционом менаџменту, тако да су у могућности да привуку капитал изворних власника нудећи им атрактивније и повољније услове од банкарске штедње.

Услуге оваквих институционалних инвеститора су на располагању предузећима и предузетницима, не само у погледу прибављања капитала, него и пласмана сопственог привремено неангажованог капитала. При томе је претпоставка, с обзиром на суштину постојања производно-услужног предузећа и предузетништва, да ће пласман дела њиховог капитала у инструменте - хартије од вредности институционалних инвеститора бити изниман и привремен и да ће он релативно брзо, преко секундарног тржишта капитала бити трансформисан поново у капитал ради улагања у сопствени пословни подухват - бизнис.

Конкретно дугорочно (инвестиционо-развојно) финансирање предузећа у условима развијеног укупног финансијског тржишта односно тржишта капитала има читав низ могућности. Избор одређених инструмената детерминисан је бројним факторима као што су нпр. постојећи степен задужености предузећа, склоност или аверзија ка ризику, пословно-предузетнички концепт, порески третман појединих инструмената тржишта капитала и др. Овим аспектима који представљају суштину наших истраживања шире ћемо се бавити у наставку овог рада. Стање у том домену - процентуално учешће извора средстава

у привредним и трговачким компанијама у Великој Британији илуструје следећи преглед (у%)¹⁷ :

Година	Властити извори	Банк. кредити	Обичне акције	Дуг. инст. и преф. ак.
1982.	62,1	22,7	3,6	0,8
1983.	77,3	4,8	5,5	1,8
1984.	81,0	19,3	3,1	0,7
1985.	70,5	15,9	7,4	1,9
1986.	64,7	10,9	11,1	1,5
1987.	54,1	16,6	17,4	0,6

Извор: Calculated from CSO *Financial Statistics*, Oct. 1988, Table 8.2

Коришћење могућности и услуга тржишта капитала, као уосталом и укупног финансијског тржишта са аспекта појединачног предузећа, што је суштина наших истраживања, (пре)доминантно је детерминисано кредитном способношћу, финансијским и укупним бонитетом предузећа. То значи да је упоредо са стварањем општих институционалних претпоставки за успостављање, функционисање и развој финансијског тржишта уопште, и тржишта капитала посебно, од одлучујућег значаја јачање акумулативне и репродуктивне способности и укупне пословне и финансијске снаге предузећа, као претпоставке да њихове хартије од вредности као облик прибављања капитала (примарно тржиште), али и конверзије у капитал (секундарно тржиште) “имају проћу”, али и предузетништва и предузетничког духа који генеришу тражњу за капиталом, као и новог “стила” дугорочног финансирања предузећа базираног на стварању навике да се користе широке могућности тржишта капитала насупрот уверењу да је за прибављање капитала потребно и довољно једино отићи у банку. Ово најбоље потврђују искуства

¹⁷ P. Howells, K. Bain: *Financial Markets and Institutions*, Longman Group UK Limited 1990. p. 111.

развијених тржишних привреда са развијеним тржиштем капитала, која би се морала максимално респектовати и у нашим условима и пракси.

4. НИВО РАЗВИЈЕНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЕ РАЗВОЈА ТРЖИШТА КАПИТАЛА У ТРАНЗИЦИОНИМ ЕКОНОМИЈАМА И У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

У склопу укупног привредно-системског и тржишног реструктурирања националних економија у којима су донедавно доминирали етатистички концепт и структура веома важну улогу има развој финансијског тржишта у целини и његових појединих сегмената. Искуство указује да због наслеђа прошлости у првим годинама транзиције у тим земљама и даље доминира банкарски систем у односу на тзв. отворено финансијско тржиште, с тим да и он сам мора разрешавати постојеће доста озбиљне проблеме и реструктурирати се на тржишним принципима. Развој финансијског тржишта, као алтернативног механизма финансирања (директног трансфера финансијских средстава) не само да поспешује привредни развој на тржишним принципима, него истовремено повратно делује на постојеће финансијске институције у смислу елиминисања њихове олигополске позиције и економских и финансијских деформација које она детерминише.

Основне предности одвијања финансијских токова посредством финансијског тржишта су мобилизација и концентрација капитала привреде и финансијске штедње становништва и њихова оптимална алокација на тржишним принципима, а не искључиво путем банкарског механизма, који је иначе у земљама које се данас налазе у транзицији у претходном периоду испољио бројне слабости. Надаље, финансијско тржиште делује антиинфлационо, јер претпоставља монетарну стабилност, чврст правни систем који обезбеђује заштиту поверилаца и финансијску дисциплину, а то је за привреде у транзицији које су се доскоро сусретале са тим проблемима, веома важно. Развијено и стабилно финансијско тржиште је истовремено предуслов за међународну привредну и финансијску сарадњу

која је за земље у транзицији цондитио сине љуа нон успеха започетих тржишних реформи. Прилив ино капитала неопходног за санирање постојећих проблема у реалном и финансијском сектору и за подстицање даљег развоја ће се у све већој мери реализовати кроз директне или портфолио инвестиције, а битни предуслови за то су развијеност домаћег финансијског тржишта и на њему верификован рејтинг домаћих предузећа претендената за ино финансијску подршку.

Развој финансијског тржишта, нарочито тржишта капитала, подстичу и неминовни процеси приватизације, као један од првих корака свеобухватног привредног и финансијског реструктурирања у земљама у транзицији, уз позитиван повратни утицај. Наиме, у процесу својинске трансформације (а одабрани модели су мање-више слични и подразумевају “поделу” једног дела дотадашњег државног капитала запосленима или пунолетним грађанима) ће се креирати велики број акција које финансијско тржиште треба да прихвати и да кроз одређивање њихове тржишне цене валоризује тржишни и финансијски бонитет емитента и услове привлачења додатног капитала. У таквом амбијенту купопродаје тј. инвестирање у ХОВ и повлачење уложених средстава посредством секундарног тржишта ће постати неминовност, а у те трансакције ће се, поред специјализованих финансијских институција, пре свега инвестиционих фондова, као и у развијеним тржишним привредама морати укључивати и банке, било као посредници, гаранти, инвестициони банкари или инвеститори.

Према томе, развој финансијског тржишта у најширем смислу речи и већи обим емисије и купопродаје различитих врста ХОВ, односно портфолио инвестирања, није ствар избора земаља у транзицији, него нужност која нема алтернативу.

Какав је достигнути ниво развијености тржишта капитала и портфолио инвестирања у земљама у транзицији?

Сходно укупним резултатима постигнутим у досадашњем периоду транзиције у институционалној сфери, монетарној стабилности, привредном развоју и приватизацији, и у домену укупног реструктурирања финансијског сектора и

развоја финансијског тржишта предњаче тзв. земље “Вишеградске групе”.

У протеклих десетак година земље Централне и Источне Европе, а пре свих земље поменуте групе, су постигле значајне резултате у процесу транзиције ка истинској тржишној привреди. Иницијалне промене власничке структуре (приватизација) и реструктурирање предузећа су подстакле и промене у финансијској сфери, а пре свега санацију и реструктурирање банкарског сектора и развој финансијског тржишта. Поред већ постојећих институција, Централне банке, комерцијалних банака и осигуравајућих друштава, основане су и нове институције - приватизациони инвестициони фондови, берзе и специјализовани посредници у трговини и инвестирању у ХОВ, које у великој мери детерминишу транзицију у финансијској сфери, а тиме и њен укупни успех.

Организована финансијска тржишта у земљама Централне и Источне Европе, иако се још увек означавају као “тржишта у развоју” су према уобичајеним показатељима (број нових емисија укључених на листинг берзе, тржишна капитализација и вредност трговине) достигла завидан ниво¹⁸. Такође су релативно добро развијене процедуре клиринга и салдирања, техничка подршка је задовољавајућа, ниво посредничких услуга је на високом нивоу, као и ниво информисаности учесника, рачуноводствени и ревизорски стандарди. Најразвијенија организована финансијска тржишта у европским земљама у транзицији су берзе у Варшави, Будимпешти, Прагу и Љубљани. Поред њих, паралелно егзистирају и релативно успешно “раде” и ванберзанска тржишта на којима се тргује оним акцијама које не испуњавају услове листинга на берзи.

Следећи праксу и искуства осталих земаља у транзицији Република Српска се налази у завршној фази масовне приватизације и успостављања финансијског тржишта. Доношењем закона: о хартијама од вредности, о приватизационим инвестиционим фондовима и друштвима за

¹⁸ Најбоља илустрација су остварени показатељи појединих берзи у ЗУТ. Видети, на пример, Fact Book 2000, Warsaw Stock Exchange, Annual Statistical Report, Ljubljana Stock Exchange, year 1999.

управљање приватизационим фондовима и Централном регистру хартија од вредности, успостављена је основна институционална инфраструктура за развој финансијског тржишта. Именовањем Комисије за хартије од вредности и њеним ангажовањем на доношењу читавог низа подзаконских аката учињен је даљи корак ка успостављању финансијског тржишта. Од кључне важности су закључени уговори са Владом Републике Словеније којим се као донација Републици Српској уступају програмски пакети за берзанско трговање и Централни регистар хартија од вредности.

Основне претпоставке за успостављање тржишта хартија од вредности у Републици Српској су: (1) стварање институционалних услова, кроз одговарајућу законску и подзаконску регулативу, којим се успостављају јасна правила игре, обезбеђује јавност рада, сигурност и ефикасност обављања трансакција, грађење поверења и заштита инвеститора, (2) креирање финансијских инструмената, односно одговарајућег тржишног материјала, који обезбеђују прибављање финансијских средстава на ефикасан начин и уз прихватљиву цену и истовремено су стимулативни за инвеститоре у погледу очекиваног приноса, сигурности и ликвидности и (3) оспособљавање и формирање овлашћених учесника за пословање на тржишту хартија од вредности и успостављање институција неопходних за успешно функционисање примарног, а нарочито секундарног тржишта хартија од вредности, пре свега Централног регистра и берзе.

Основни ограничавајући фактори за успешнији и бржи развој финансијског тржишта у Републици Српској су по нашем мишљењу: (1) релативно тешка економска и финансијска ситуација, (2) изгубљено поверење у банке и финансијски систем у целини, (3) кашњење у именовању Комисије за хартије од вредности услед чега се није могла благовремено припремити потребна подзаконска инфраструктура, као и кашњење у организовању берзе и Централног регистра¹⁹, (4) недостатак специфичних

¹⁹ Истина, од момента писања прве верзије овог рада па до његовог објављивања, у овом домену су учињени одређени помаци. Формално правно је основан Централни регистар, а активности па оснивању берзе су при крају, међутим, колико ће времена протећи до њиховог истинског почетка рада, остаје да се види.

теоријских и практичних знања и вештина. Иако звучи помало парадоксално, околност да Република Српска у ову фазу транзиције улази међу последњим ЗУТ, може представљати и одређену предност. Наиме, искуства и грешке других у домену приватизационих инвестиционих фондова, успостављања берзе и централног регистра развоја и регулације финансијског тржишта, уколико се добро схвате и послуже као поука приликом конципирања и успостављања финансијског тржишта у Републици Српској могу, чини се, убрзати цели процес реформи и повећати њихову успешност.

На крају се логично намеће питање: Шта предузети у циљу подстицања развоја финансијског тржишта у Републици Српској, како би оно у првој фази вприхватилог ХОВ које ће произаћи из приватизације, а касније послужило својој основној сврси: (1) обезбјеђења ликвидности већ емитованих ХОВ и (2) обезбеђења потребних финансијских средстава приватизованим предузећима?

Иако су могући различити приступи, најлогичнијим нам се чини обезбеђење²⁰ : (1) дугорочне макроекономске стабилности, (2) дугорочне фискалне дисциплине државе, (3) довршење процеса приватизације и (4) повећање домаће штедње и њено усмеравање на финансијско тржиште, чиме се стварају услови за креирање тражње за ХОВ (наиме, понуда ХОВ, проистеклих из приватизације или новоемитованих, је само потребан услов за успостављање финансијског тржишта, те стога успех у овом послу зависи и од креирања тражње²¹).

Без улажења у детаљнију елаборацију наведених предуслова за развој финансијског тржишта у РС, чини се да је највећи проблем у вези са последњим предусловом. Наиме, прва три услова ће надамо се бити лакше обезбедити

²⁰ Према М. Simoneti, Issues in Regulating Post-Privatization Securities Markets in Transitional Economies, EDI Working Papers, World Bank, Washington, 1997, p. 20.

²¹ У том смислу први корак је санација и реструктурирање финансијског сектора, банака пре свега, чиме треба да се поврати поверење, а затим и реформа пензионог осигурања и што бржа трансформација ПИФ-ова у правцу у коме они функционишу као истински финансијски посредници максимално прилагођени малим инвеститорима. Чини се да нема разлога да и ЗУТ не следе праксу и искуства развијених земаља у којима су најзначајнији учесници на финансијском тржишту институционални инвеститори (пензионих фондови и осигуравајуће компаније) и инвестициони фондови.

захваљујући присуству и утицају међународне заједнице, опредмећеном преко Централне банке БиХ и утицаја Светске банке и Међународног монетарног фонда. И у погледу четвртог предуслова за очекивати је помоћ међународне заједнице, међутим, за његово остварење је неминовно јачање националне економије, животног стандарда и поверења у домаћи финансијски систем. Очигледно је да нам помоћ са стране за остварење овог циља не може и неће бити довољна.

И на крају, мада не и најмање важно за успешност развоја и функционисања финансијског тржишта и портфолио инвестирања, неопходна су специфична експертска знања и њихово стално актуелизирање у складу са светским трендовима у овој сфери. С обзиром да овај сегмент едукације кроз дужи временски период није био на потребном нивоу, како кроз редовне образовне програме, тако и кроз специјалистичке курсеве перманентног образовања и оспособљавања, овом предуслову успешног развоја и функционисања финансијских тржишта би требало посветити пуну пажњу. У том смислу је посебна одговорност на економским факултетима у РС и свима нама који треба да уводимо младе људе у сложени свет економије и финансија.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Annual Statistical Report, Ljubljana Stock Exchange, year 1999.
2. Р. Божић, Финансирање предузећа и финансијско тржиште, Институт за економска истраживања, Приштина, 1998.
3. Б. Васиљевић, Основи финансијског тржишта, Diamond HARD, Београд, 1997.
4. Fact Book 2000, Warsaw Stock Exchange,
5. Д. Ерић, Финансијска тржишта и инструменти, Научна књига и Виша пословна школа, Београд, 1997.
6. В. J. Foley, Capital Markets, Macmillan education LTD London, UK. 1991,
7. Р. Howells, K. Bain, Financial Markets and Institutions, Longman Group UK Limited, 1990.

8. D. S. Kidwell, R. L. Peterson, Financial Institutions, Markets and Money, Dryden Press, 4th ed. 1990.
9. Ж. Ристић, Тржиште капитала, теорија и пракса, Београд, 1990.
10. M. Simoneti, Issues in Regulating Post-Privatization Securities Markets in Transitional Economies, EDI Working Papers, World Bank, Washington, 1997,
11. Д. Шошкић, Хартије од вредности: Управљање портфолиом и инвестициони фондови, Београд, 2000.
12. Зборник радова научно-стручног саветовања југословенских економиста: Могућности транзиције југословенске привреде и предузећа - омогућити тржишту да функциониса, Милочер, јун 1998, специјално издање часописа Пословна политика, јун 1998.
13. Зборник радова - Финансијско тржиште Југославије, Економски институт, Београд, 1993.
14. Извјештај о раду Комисије за хартије од вредности Републике Српске за 2000. годину, Бања Лука, јануар 2001.

Проф. др Радован Ковачевић,
Институт за спољну трговину, Београд и
Пољопривредни факултет, Београд.

СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ, ПРИВАТИЗАЦИЈА И ИЗВОЗ

РЕЗИМЕ

Досадашња искуства показују да су страна улагања играла значајну улогу у структурним променама производње и извоза у земљама корисницима ових средстава. За земље које имају отежан приступ међународном тржишту капитала, страна улагања представљају "венџинг" за ангажовање иностраних средстава. FDI могу помоћи да се побољша приступ савременим технологијама и управљачким знањима као и приступу међународним дистрибутивним каналима. Сем тога, инострани странички инвеститори могу помоћи да се реше проблеми корпоративног управљања у приватизованим предузећима. Емпијски подаци показују да предузећа са иностраним учешћем показују изнад просечне стопе раста продуктивности и профитабилности. Сем тога, FDI у земљама у транзицији углавном су биле извозно оријентисане. Предузећа са иностраним учешћем су имала изнад пропорционални удео извозних прихода у овим земљама. Релативно повољно стање људског капитала јужа перцепцију најпреднијим земљама у транзицији да остваре пораст учешћа у интра индустријским гранама које карактерише висок степен знања и квалификоване радне снаге, као и двостране FDI активности својствене развијеним тржиштима.

УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Страна улагања имају велики значај за привредни раст и развој земаља у развоју и земаља у транзицији. Досадашња искуства показују да су страна улагања играла значајну улогу у структурним променама производње и извоза у земљама корисницима ових средстава. За земље које имају отежан приступ међународном тржишту капитала, страна улагања

представљају " вентил " за ангажовање иностраних средстава.

Данас Југославија нема приступ међународном тржишту капитала, па је изузетно значајно да се сагледају облици и механизми страних улагања, као алтернатива банкарском задуживању у иностранству. Неизбежност структурних промена домаће производње и извоза истичу у први план потребу увоза савремене опреме и технологије. Тај циљ се може постићи офанзивнијим стимулисањем прилива иностраних директних инвестиција (Foreign Direct Investment - FDI) у домаћу привреду.

Овај рад је конципиран тако што се у првом делу обрађују различити аспекти FDI и приватизације. Посебно се указује на значај FDI за земље у транзицији. У другом делу се анализира однос FDI и перформанси робног извоза.

1. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ И ПРИВАТИЗАЦИЈА

Иностране директне инвестиције могу убрзати привредни раст не само због тога што служе као додатак домаћој штедњи, већ и због тога што обезбеђују приступ новој технологији. Иностране директне инвестиције могу имати за резултат директан увоз напредније технологије, али и трансфер управљачких и производно усмерених знања. Сем тога, иностране директне инвестиције могу да генеришу позитивне екстерналије на домаћа предузећа у смислу да су она у могућности да стекну нова знања помоћу којих испоручују инпуте иностраним фирмама или док конкуришу за потрошаче (Bertschek, 1995). То, такође, може стимулисати додатне домаће инвестиције. Међутим, мера у којој ће земља домаћин бити у стању да апсорбује инострану технологију, преко домаћих афилијација, транснационалних компанија или директно путем преливања у домаће фирме, зависи од људских ресурса у привреди домаћина, јер људски капитал и напредна технологија имају тенденцију да постану комплементарни инпути (Lichtenberg, 1993). Емпиријска истраживања показују да улазне стране директне инвестиције могу имати позитивне екстерналије за земље које

карактерише релативно добра расположивост људским капиталом (Borensztein et al., 1994) и у земљама које прихватају извозно оријентисану стратегију (Balasubramanyam et al., 1996). У погледу релативне расположивости људским капиталом и либерализације трговинских режима, може се закључити да напредније земље у транзицији могу боље да испуне оба ова захтева и да ће бити у могућности да користе оба типа екстерналија.

Сем тога што обезбеђују приступ савременој технологији, FDI такође могу да обезбеде земљама у транзицији потребна корпоративна управљања. Лоше управљање је било један од главних разлога слабих преформанси предузећа у државном власништву у прошлости. Један од начина да се осигура чврсто управљање власничком структуром је да се предузеће прода иностраном стратешком инвеститору (Kornai, 1990). Ови инвеститори имају и подстицај и снагу за ефективно контролисање управљања. Међутим, компетентни домаћи стратешки инвеститори представљају реткост. Стога, уколико се значајан број предузећа у државном власништву прода страним стратешким инвеститорима, тада се главна улога препушта страним инвеститорима (Estrin et al., 1994).

Напредак у приватизацији представља важну детерминанту величине прилива FDI (Lansbury et al., 1996). Две земље које су имале највећи ниво FDI per capita су Естонија и Мађарска, а уједно то су земље које су дозволиле широко учешће иностраних инвеститора у процесу приватизације њихових предузећа. Ове земље су оствариле и највећи удео FDI у бруто акумулацији. Међутим, секторска дистрибуција прилива FDI показује утицај политике приватизације. Највећи део FDI је отишао у индустријске секторе где је приватизација била најбржа (табела 1).

На сличан начин се може посматрати високо учешће FDI у приватизацији комуналних услуга у Мађарској. Насупрот томе, сектор рударства у Пољској, који заостаје у процесу приватизације, је примио незнатан износ FDI.

Повољни ефекти FDI на реструктурирање и управљање корпорацијама и предузећима у ранијем државном власништву јасно се појављују у многим студијама. У приказу

ових чињеница, Carlin et al. (1994) закључују да инострани власници показују тенденцију да уводе дубоке промене у организацији и структури управљања у предузећима која преузимају. Проблем корпоративне контроле се често решава слањем управљачког персонала из родитељске компаније. Чињенице које се односе на ниво предузећа такође показују да предузећа у страном власништву постижу изнад просечне перформансе. То се односи на продуктивност рада, трошкове јединице рада, профитабилност и инвестиције.¹ Због ових побољшања, предузећа и сектори са значајним приливом страног капитала посебно су били успешни у издржавању конкурентских притисака до којих је дошло због отварања спољне трговине (UNCTAD, 1997).

Табела 1.

Секторска и регионална структура стања улазних FDI^a

	Чешка Републи ка	Мађарск а	Пољска	Португа лија	Шпанија
Улазне FDI по индустријским гранама у процентима					
Пољопривреда	...	1,2	...	1,2	0,9
Рударство	...	1,2	0,0	1,0	2,2
Индустрија	40,9	39,6	70,1	24,4	46,5
Електрична енергија, гас, вода	...	14,2	0,5	...	...
Грађевинарство	7,4	3,7	4,0	5,4	1,1
Трговина	8,9	11,9	5,6	9,2	...
Хотели и ресторани	...	2,5	1,7	...	...
Транспорт и комуникације	18,2	8,8	4,8	...	30,1
Финансијска активност	9,4	8,9	9,9	48,4	
Реална актива и сродни послови	...	7,3	0,3	...	1,2
Остало	...	0,2	2,9	10,4	6,4
Укупно	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Видети, на пример, Sass (1998) и Hunya (1996) за случај Мађарске, Dabrowski et al. (1993) и Fogel (1995) за Пољску, Estrin et al., (1995) за компаративну анализу Чешке Републике, Мађарске и Пољске.

Улазни FDI по регионима у процентима ⁶					
Европа	69,5	...	78,0	75,4	66,7
Аустрија	7,3	10	4,0	...	0,2
Француска	7,8	10	9,0	15,3	15,1
Немачка	27,9	28	21,5	9,3	12,5
Италија	2,1	...	6,1	1,6	5,4
Холандија	13,8	...	18,9	6,0	14,8
Шпанија	...	...	...	13,2	...
Швајцарска	10,6	...	3,9	6,7	6,5
В. Британија	...	...	...	20,4	9,6
Остало	...	...	18,6	2,9	2,6
САД	13,2	25	13,6	4,3	6,9
Остало	17,3	27	5,4	...	...
Укупно	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
^a Чешка Република: 1997, Мађарска и Пољска: 1996, Португалија и Шпанија: кумулиран прилив за период 1985-1995. - ⁶ за Мађарску се располаже подацима за 4 највећа донатора.					

Извор: Barta (1998); OECD (1998); Orłowski and Szczepanska-Maciejuk (1998); Sass (1998).

Табела 1. показује улогу географске и културне близине у одређивању токова FDI. Може се запазити да су земље централне Европе и привреде јужне Европе примиле већи део FDI из развијених европских земаља тржишне привреде. Главни испоручилац FDI за земље централне Европе је била Немачка. Насупрот томе, земље јужне Европе су највећи део страних инвестиција примиле од Француске и Велике Британије. Значај географске близине се запажа из нове студије Brenton et al., (1998). Ова студија је открила позитиван утицај нивоа дохотка земље домаћина и негативан утицај растојања од земље порекла капитала на стање FDI земаља OECD у источној Европи. Контролисањем главних детерминанти FDI запажа се да је њихово стање у земљама у транзицији сличне величине као и стање у осталим регионима. Чињенице показују да се прилив FDI знатно убрзава од момента кад се постигне њихов критичан ниво, да се удео извозно оријентисаних FDI повећава током времена и да предузећа у потпуном иностраном власништву показују тенденцију већег значаја у поређењу са заједничким улагањима (Lankes and Venables, 1997).

У мерењу перспектива будућег прилива FDI у централне европске привреде, корисно је имати у виду секвенцу развоја економских односа између земаља на различитом нивоу развоја (Markusen and Venables, 1995). Земље које се значајно разликују у погледу расположивости фактора производње и по величини, пре свега ће бити ангажоване у интер-индустријској трговини, уз могући прилив FDI, чиме се користи предност различите факторске расположивости. У мери у којој се запажа сустижање привреда, факторске пропорције постају сличне пропорцијама у развијеним привредама. У мери у којој трговина која се базира на експлоатисању факторских разлика постаје мање атрактивна и FDI показују мањи прилив.

У исто време, тржишта мањих и сиромашнијих земаља расту довољно брзо да омогуће извесну економију обима производње која се може реализовати производњом и продајом на тим тржиштима. Промена факторске расположивости у сиромашнијим земљама омогућује тим земљама да уђу у индустријске гране са већим нивоом производње и фиксним трошковима, које су раније биле под ексклузивном доминацијом извоза из богатих и великих земаља. За обе групе земаља постаје све атрактивније да се специјализују у различитим варијететима диференцираних производа како би користиле предности економије обима производње. Интра индустријска трговина замењује интер индустријску трговину. Сем тога, фактор расположивости у сиромашним земљама још увек је такав да индустријске гране у којима ове земље показују одређену конкурентност, уједно показују висок степен истраживачко-развојне активности.

Уколико земље имају сличне расположиве ресурсе, сиромашније земље постају способне да конкуришу чак и у истраживачко развојно-интензивним индустријским гранама и индустријским гранама где високо квалификовани капитал и предност близине имају значајну улогу. У мери у којој економија обима производње на нивоу предузећа и предност географске близине постају све израженији, у тој мери јача и прилив FDI. У мањим земљама већина од њих ће бити извозно усмерена, јер је инострано тржиште још увек неопходно да би се постигао минимум ефикасности у многим индустријским гранама. У већим земљама, већина FDI ће бити оријентисана

ка унутрашњем тржишту. На крају, уколико величина између тржишта показује сличност, економија обима производње на нивоу предузећа ће бити максимално експлоатисана у обе земље без трговине. Транснационалне корпорације ће омогућити размену између оба тржишта унутар самих корпорација, замењујући трговину продајама између афилијација. Ова каснија фаза у развоју показује зашто се доминантан обим светских FDI реализује између развијених земаља. У овим случајевима FDI по правилу се крећу у оба правца. Такође, FDI између развијених земаља показују тенденцију примарног кретања ка индустријским гранама где постоји висок степен улагања у истраживања и развој, репутација стручних знања и сервис након продаје, па ови фактори постају све значајнији уколико расте вредност продаје (Markusen, 1995). Ова врста FDI по правилу захтева висок ниво људског капитала у земљи корисници капитала.

Земље у транзицији централне и источне Европе још увек представљају мала тржишта у односу на тржишта развијених привреда. Уколико су мале привреде отворене, тада тржиште не представља значајно ограничење за привлачење и локацију FDI. То, међутим, не значи да FDI у овим земљама увек имају висок извозни садржај. То потврђују и актуелна кретања. Просечан удео извоза у укупним продајама је био већи у иностраним подружницама него у домаћим фирмама (UNCTAD, 1995). Половину извоза Естоније у 1997. години је чинио извоз предузећа са иностраним учешћем. У Мађарској, више од три четвртине извозних предузећа имају одређен вид иностране партиципације.

FDI између развијених транзиционих привреда још увек имају ексклузивно једносмеран правац. Удео инвестиција у секторе са наглашеном интензивношћу људског капитала још увек је ограничен. Међутим, у анализи директних инвестиција у земље у транзицији које потичу из 14 земаља OECD у периоду између 1991. и 1993. године, Lansbury et al. (1996) су дошли до сазнања да су расположивост људским капиталом као и близина родитељске компаније из земаља порекла имали значајан позитиван утицај на величину прилива FDI. То оставља простор за закључак да би транзиционе привреде

могле да учествују у развијенијим фазама кретања FDI. Да би искористиле предности свог интегрисања на међународно тржиште робе и услуга, ове земље би морале да остваре већи удео излазних FDI.

Прилив FDI у централну и источну Европу у 1997. години повећан је и износио је преко 19 милијарди долара. Инвестиције у Русију су повећане са 2,5 милијарди долара у 1996. на 6,5 милијарди долара у 1997. години, при чему је Русија повукла око 1/3 укупног прилива у овај регион. Ако се посматрају Русија, Пољска, Мађарска и Чешка, закључује се да је ова група земаља у 1997. години повукла више од 2/3 укупног прилива FDI у овај регион. Остали корисници FDI су били Украјина, Бугарска, Румунија и Летонија, које су повећале свој удео у укупном приливу FDI овог региона са 10% у 1996. години на 15% у 1997. години. Највећи инострани инвеститор у 1997. години у овај регион су биле САД. Главни фактор који је деловао стимулативно на прилив FDI у регион земаља у транзицији представља напредак у процесу транзиције ка тржишној привреди. То се посебно односи на Пољску, Естонију, Мађарску, Словенију и Чешку.

Колебања и тенденције кретања FDI у овај регион под значајним су утицајем процеса приватизације. Индустријска производња је представљала најпривлачнији сектор за FDI јер је око 40 до 60% свих FDI било пласирано у овај сектор. Либерализација и приватизација у секторима телекомуникација и електричне енергије повећавају учешће FDI у сектору услуга. Све је већи интерес страних партнера за улагања у сектор финансијских услуга у земљама у транзицији (Мађарска, Пољска, Чешка и Естонија). Ове инвестиције дају додатну чврстину финансијском сектору у целом региону.

Главни инвеститор на тржиште земаља централне и источне Европе у транзицији је Европска унија (ЕУ). Прилив FDI из ЕУ у 1997. години представља 64% укупног прилива FDI у централну и источну Европу и Балтичке државе. Прилив директних иностраних инвестиција у земље централне и источне Европе дат је у табели 2.

Сем чињенице да су земље централне и источне Европе значајни примаоци иностраних FDI, у последње време је све присутнија појава да овај регион постаје извор пласмана овог

вида средстава. Иако подаци о одливу FDI из ових земаља нису потпуно поуздани, корисно је споменути процене Европске банке за обнову и развој по којима је у 1997. години одлив FDI из овог региона повећан за пет пута, при чему је достигао 3,4 милијарде долара. Одлив из Русије је процењен на износ од 2,0 милијарде долара, али се претпоставља да је он мотивисан настојањем инвеститора да диверзификују своје пласмане, како би избегли нестабилност у руској привреди. За већину осталих земаља у транзицији важи закључак да одлив FDI представља индикатор растуће способности предузећа у овим земљама да се укључују у спољнотрговинске токове и даље развијају своја улагања у иностранству.

Табела 2.

Прилив FDI у централну и источну Европу
(у милионима долара)

	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.
Албанија	53	70	90	48	45
Белорусија	11	15	73	200	144
Босна и Херцеговина			-2*	1*	10*
Бугарска	105	90	109	505	401
Чешка	868	2.561	1.429	1.301	2.540
Естонија	214	201	151	267	581
Хрватска	113	101	540	503	873
Летонија	214	180	382	521	274
Литванија	31	73	152	355	926
Мађарска	1.146	4.453	1.983	2.085	1.935
Македонија	24	10	12	17	119
Молдавија	28	67	24	72	85
Пољска	1.875	3.659	4.498	4.908	5.129
Румунија	342	420	265	1.229	2.063
Русија	640	2.016	2.479	6.243	2.183
Словачка	245	195	251	177	466
Словенија	128	176	196	321	165
Украјина	159	267	521	624	743
Укупно * процена	6.196	14.554	13.143	17.377	18.682

Извор: UNCTAD (1999).

Укључујући нови прилив FDI у 1998. години, стање укупних досадашњих инвестиција у земљама централне и источне Европе је крајем 1998. године достигло вредност од преко 90 милијарди долара а процењује се да ће коначни подаци за 1999. годину показати пораст ових инвестиција преко 100 милијарди долара (видети, UNCTAD, 1999).

Искуство Међународне финансијске корпорације (International financial corporation - IFC) као саветника у пословима приватизације показује да учешће иностраних инвеститора у процесу приватизације зависи од начина на који се она спороводи. Приватизација се може спровести на два главна начина: директном продајом поједних предузећа или поделом имовине становништву. Нема сумње да је директно учешће страних инвеститора могуће једино кроз први механизам. Масовна приватизација обично је затворена за инострана учешћа. Директна продаја предузећа је допринела значајном приливу FDI у земље у развоју последњих година. Међутим, чак и у директним продајама, посебни аранжмани могу да дестимулишу учешће страних инвеститора (продаја је понекад резервисана за локалне инвеститоре, укључујући менаџмент фирме, раднике који раде у тој фирми, друге локалне субјекте).

Спремност иностраних инвеститора да учествују у предузећима у мешовитом власништву зависи од конкретних околности сваке земље. Инострани инвеститори се првенствено воде мотивом да могу да контролишу предузећа где инвестирају. Због тога се јављају проблеми структуре власништва приватизованих предузећа у централној и источној Европи, а мање су присутни у Латинској Америци. До овога долази због тога што су земље централне и источне Европе у већој мери биле наслоњене на методе масовне приватизације него што је то био случај код земаља Латинске Америке. Земље Латинске Америке су показале већу спремност да препусте контролу иностраном улагачу чак и у директним продајама. Директне иностране инвестиције у приватизацији инфраструктурних предузећа и у индустрији делују стимулативно на прилив осталих FDI. Пре свега, учешће страног капитала у великим приватизацијама даје

позитивне сигнале инвеститорима о клими за остале инвестиције. Слаба инфраструктура у многим земљама у развоју деловала је дестимулативно на прилив иностраних инвестиција, док је приватизација обично деловала стимулативно на улагања новог свежег капитала и побољшање квалитета инфраструктурних услуга. Сем тога, приватизација индустријских предузећа често је праћена и додатним инвестирањем у обнову и развој. Због тога су нове FDI релативно блиско повезане са инвестицијама у већ приватизована предузећа.

Програми приватизације на неколико начина делују на прилив FDI : пре свега, стварањем конкретног механизма за ангажовање директних инвестиција у земљи, смањивањем броја државних предузећа која представљају препреку за страном инвестирање, побољшањем инфраструктуре и давањем убедљивих сигнала да влада спроводи мере економске политике како би се створило повољније окружење за приватне инвестиције.

2. FDI И ПЕРФОРМАНСЕ РОБНОГ ИЗВОЗА

Међуодноси између улазних FDI и извозних перформанси испитивани су у једном истраживању на бази cross-section регресионе анализе за 52 развијене земље и земље у развоју. Зависна варијабла је робни извоз (укупно и груписан по технолошким категоријама), исказан у доларској вредности и *per capita*, да би се узела у обзир величина земље. Објашњавајућа варијабла су улазне FDI *per capita*, R&D (које финансирају производна предузећа као % GDP) и *per capita* додата вредност у индустрији (ова варијабла контролише величину индустријског сектора). Све варијабле су исказане у природним логаритмима, тако да коефицијенти представљају еластичности. Подаци се односе на 1995. годину и дати су у табели 3 :

Табела 3.

FDI и перформансе извоза

Све земље					
Варијабле	Укупан индустријск и извоз	Високо технолошки извоз	Средње технолошки извоз	Извоз производа ниске технологије	Удео извоза производа високе технологије у укупном извозу
Константа	9,30***	5,68*	10,02***	7,82***	3,63***
FDI per capita	0,36**	0,55***	0,31*	0,28***	0,19**
R&D	0,16*	0,55***	0,22**	0,13	0,39***
MVA	0,64***	0,51	0,91***	0,56***	-0,14
Прилагођен R^2	0,80	0,78	0,83	0,70	0,59
Број посматрања	52	52	52	52	52
Земље у развоју					
Константа	0,81	3,55	8,44**	8,05***	4,76***
FDI per capita	0,45**	0,78***	0,39	0,31**	0,33***
R&D	0,19**	0,61***	0,24**	0,16*	0,42***
MVA	0,55**	0,34	0,75**	0,58**	-0,21
Прилагођен R^2	0,71	0,71	0,69	0,59	0,56
Број посматрања	33	33	33	33	33
Развијене земље					
Константа	14,47***	12,84***	14,08***	14,69**	-1,6
FDI per capita	0,29***	0,21**	0,28**	0,36**	-0,08
R&D	-0,30*	0,34	-0,06	-0,89**	0,645**
MVA	1,52**	1,43**	1,62***	1,94***	-0,10
Прилагођен R^2	0,60	0,74	0,63	0,53	0,53
Број посматрања	19	19	19	19	19

Напомене:

*** значајност на нивоу од 1%.

** значајност на нивоу од 5%.

* значајност на нивоу од 10%.

Све варијабле су у логаритамском изразу.

Извор: UNCTAD (1999, п. 246, Box VIII.6).

На основу података из табеле 3. запажа се да постоји позитивна и значајна корелација између FDI и перформанси индустријског извоза за цео узорак (ниво значајности је најмањи за средње интензивни извоз). Утицај FDI је већи уколико је извоз технолошки интензивнији. Тако, на пример, 1% пораста *per capita* FDI доводи до пораста технолошки интензивног извоза за 0,55%, извоза средње технолошке интензивности за 0,31% и 0,28% раста ниско технолошки интензивног извоза. Сличне ефекте има R&D варијабла (њен утицај на извоз производа ниске технологије није статистички значајан). Узимајући технолошки садржај извоза као зависну варијаблу, најјачи и најзначајнији утицај имају R&D. Међутим, FDI су такође значајне и позитивне. Један проценат раста FDI *per capita* праћен је са 0,19% раста удела високе технологије у индустријском извозу. Варијабла MVA је позитивна са високом значајношћу за средње и ниско технолошки интензиван извоз, означавајући да је ниво индустријског развоја значајан за објашњење конкурентности ових производа.

Веза између FDI и извозних перформанси незнатно се мења када се узорак подели на развијене и земље у развоју. У узорку земаља у развоју, FDI су изузетно значајне за технолошки интензиван извоз, са еластичношћу од 0,78; ова варијабла је такође значајна (на нивоу од 10%) за извоз ниског технолошког интензитета, али је безначајна за извоз средњег технолошког интензитета. R&D и MVA варијабле имају исти утицај као за цео узорак. Узорак развијених земаља (величина узорка је мала, само 19 земаља) такође има позитивне коефицијенте за FDI за све облике индустријског извоза, мада је коефицијент највећи за индустријске производе ниског технолошког интензитета. Удео извоза високог технолошког интензитета не показује везе са FDI, али је у чврстој вези са R&D. Варијабла MVA има снажан утицај на конкурентност.

Мада овај пример не поставља јасне узрочне везе, он објашњава највећи део варијација зависних варијабли. Резултати сугеришу оцену да транснационалне компаније играју важну улогу у извозу из земаља у развоју, а ова улога је посебно значајна код производа високог технолошког

интензитета (у земљама у развоју где је извоз подстакнут реалокацијом процеса монтаже у оквиру транснационалних компанија). Конзистентност резултата из ове регресионе анализе сугерише да FDI могу да буду реалан и позитиван фактор за извозне перформансе привреде.

Технику која је означена као “циљна стратегија за инвеститоре” развиле су агенције за промоцију извоза са циљем да сачувају ресурсе који су још увек атрактивни за транснационалне компаније (ТНК) да инвестирају у индустријске гране у којима земља домаћин има откривене компаративне предности. Ово се постиже тако што се трговинске перформансе земаља оцењују на бази поређења статистике њиховог извоза са глобалним трговинским токовима. Други корак је да се утврди зашто земља има откривене компаративне предности у датим гранама а не у другим. То се може постићи локалним одитом који испитује важније трошковне факторе производње, маркетинга и испоруке ових производа. Често локални одит може открити факторе који, уз малу корекцију, могу омогућити земљи да развије компаративне предности у другим индустријским гранама. Трећи корак је одређивање конкурентских земаља које производе у истом производном сегменту, као и које земље имају одсуство компаративних предности у истој индустријској грани. Четврти корак је да се открију ТНК које су активне у овој земљи. Зависно од врсте система подстицаја, остале мере могу деловати стимулативно на прилив FDI.

FDI могу деловати као катализатор за реструктурирање домаћих предузећа, директно у случају да су повезане са ТНК, или индиректно јачањем конкуренције између домаћих произвођача и иностраних афилијација². То се посебно односи на растуће индустријске гране. Међутим, земље се не могу ослањати само на ТНК да би оствариле реструктурирање. Ограничени међуодноси који постоје између подуговарача и ТНК, и одсуство везе са крајњим клијентима, отежавају домаћим предузећима да изграде динамичке компаративне предности и реструктурирају своју производњу. Међутим,

² У неким случајевима домаћа предузећа могу унапредити и диверсификовати извоз више него афилијације. Она могу изаћи на нова тржишта, док афилијације могу наставити да продају производе само деловима ТНК система.

предузећа која развију и одржавају међуодносе са купцима, могу унапредити вредносни ланац, све до тачке на којој могу да развију сопствену марку³ (Van Heerden, 1999).

Извори FDI токова имају значајан утицај на стабилност и одрживост укупног прилива средстава као и на њихов допринос платном билансу. Углавном се прави разлика између три различита извора FDI токова: equity капитал, нераспоређен профит и зајмови родитељских компанија својим афилијацијама. У емпиријској квантификацији equity компонента се дефинише као “инвестиција са циљем да се стекне дугорочан управљачки интерес (обично 10% гласачких права) у предузећима која се налазе у различитој земљи од земље инвеститора”⁴, било да се инвестира у нову или постојећу фирму, док се аквизиција испод 10% сматра као портфолио equity ток. Ова дефиниција је арбитрарна и покреће концептуалне проблеме; она често не приказује у правом светлу националну праксу у погледу класификације FDI⁵.

Нераспоређени профит може имати значајан удео у измеривим токовима FDI⁶, мада је удео реинвестираних прихода у укупним FDI у ЗУР опадао у корист equity улога и зајмова током 1990-тих година⁷. У мери у којој се FDI финансирају из домаћих профита, оне више зависе од општих економских перформанси земље домаћина, и не представљају аутономни извор спољног финансирања. Оцену да “више од 1/2 укупног одлива FDI из САД чине задржани приходи иностраних подружница који нису пребачени у родитељске фирме у САД”, Vernon је недавно довео у питање тврдећи да се FDI функционално не могу разликовати од прилива свежег капитала “јер представљају токове иностраних ресурса преко

³ Индија је на овај начин успела да постане извозно конкурентна у софтверској индустрији. Извоз ових производа у 1995. години је износио 485 млн. долара а у 1998. је достигао 1,75 млрд. долара (видети Taylor, 1999).

⁴ World Bank (1997, п. 180).

⁵ За концептуалне и статистичке тешкоће у вези FDI, видети IMF (1993, поглавље XVIII); G.K. Helleiner (1989); UNCTAD (1997).

⁶ Овај закључак се посебно односи на излазне FDI из САД и Велике Британије; видети M.Feldstein (1994).

⁷ Видети UNCTAD (1997, слика 1.2).

граница две земље⁸. Заиста, такво реинвестирање не укључује било какве међуграничне токове и њихов третман као једносмерног прилива у капиталном рачуну платног биланса не би био прихватљив. Ова тешкоћа је разрешена регистравањем реинвестираног профита као прилива FDI у капиталном рачуну и као факторско плаћање у текућем рачуну.

У зависности од тога да ли се FDI користе за мерджере и аквизиције (M&A) или за такозване нове инвестиције (greenfield) изводе се и оцене о њиховој стабилности и одрживости, као и њихов утицај на платни биланс. Док са становишта предузећа оба вида представљају додатак производној активи, то није исто за привреду земље домаћина, упркос томе што промене власништва могу водити добитима на плану продуктивности и додатним реалним инвестицијама⁹. M&A могу бити под утицајем могућности брзе капиталне добити, посебно у време криза.

У пракси је тешко дати независну оцену две споменуте компоненте FDI. Међутим, док су подаци о међуграничним M&A на располагању, нове инвестиције је могуће проценити само као резидуал, односно као разлику између FDI и M&A. Расположиве информације сугеришу запажање да међуграничне M&A активности обухватају између половине и 2/3 светских токова FDI у 1990-тим годинама. Подаци су већи за развијене земље него за ЗУР, али су разлике у принципу мање због мање улоге M&A у Кини. Ако се из посмарања искључи Кина, удео M&A у укупним FDI у периоду 1992-1997.г. би износио око 72%, што представља пораст у односу на 22% током периода 1988-1991. године. Третирајући остатак као "greenfield" компоненту FDI, произилази да је њихов апсолутни годишњи ниво током периода 1992-1998. године био знатно испод нивоа који је достигнут у 1991. години (видети графикон 1). Дакле, новији бум FDI токова у ЗУР, са

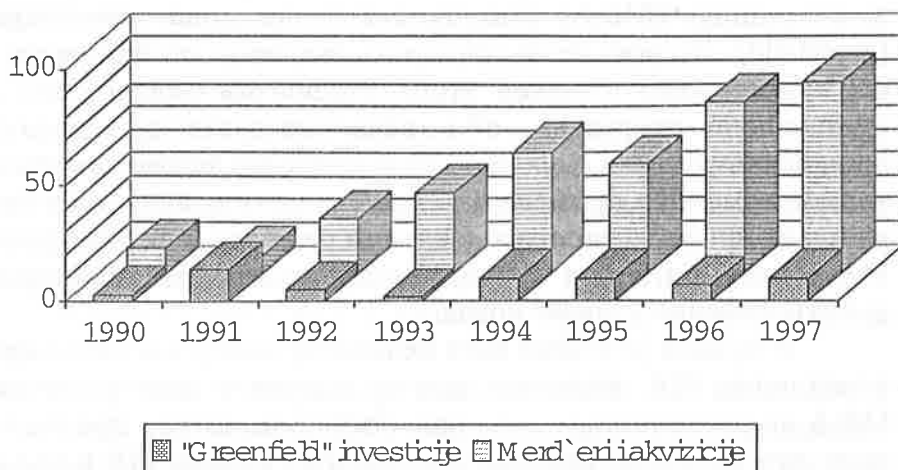
⁸ Видети UNCTAD (1997, п. 2).

⁹ За повезаност FDI и приватизације у Латинској Америци видети UNCTAD (1995, box II.7, pp. 77-78).

изузетком Кине, био је под предоминантним утицајем M&A¹⁰, углавном у услужном сектору.

Графикон 1.

Нето прилив FDI у земље у развоју^a по врстама инвестиција у периоду 1990-1997.године



Напомене: ^a Изузимајући Кину.

⁶ У складу са праксом Светске банке, само аквизиције од 10% или више гласачких права имају третман FDI; аквизиције испод 10% третирају се као портфолио equity инвестиције.

Извор: UNCTAD (1999, п. 119, Chart 5.13).

Истраживачке студије, посебно за ЗУР као што су Аргентина, Чиле, Мексико и Источноазијске земље за време текуће финансијске кризе, сугеришу закључак да су FDI стабилнији од осталих видова прилива капитала¹¹. Тест

¹⁰ Подаци за улазне и излазне FDI у САД потврђују опадајући значај гринфилд инвестиција. Видети, UNCTAD (1997, Chap. I, sect. A.1).

¹¹ Agosin and French-Davis (1997); Radelet and Sachs, (1998). Растући значај FDI као извора иностраног финансирања дугује се бројним факторима као што су макроекономске и трговинске реформе, које су многе земље са тржиштем у

поређења осцилација FDI токова са осталим приватним токовима у ЗУР као групацију је показао да су у периоду 1992-1997. године комерцијални банкарски зајмови показали највеће осцилације, мерено коефицијентом варијације, а затим су следиле портфолио и FDI инвестиције. Наредни тест за 12 ЗУР и земаља у транзицији за исти период, заснован на годишњим подацима, потврдио је, уз мање изузетке, веће осцилације иностраних портфолио инвестиција него FDI (UNCTAD, 1998, пп. 14-15).

Међутим, Claessens et al. (1995, pp. 1-17) су дошли до закључка да FDI показују осцилације као и остали видови краткорочних токова капитала. Различити резултати до којих се дошло у овој студији могу бити због избора земаља и података. За изабране земље (углавном ЗУР), FDI токови су мали у односу на укупне токове. Већина FDI у развијеним земљама су M&A.

Осцилације кретања капитала могу се регистровати не само на плану величине већ и у претварању прилива у одлив капитала, што земљу домаћина доводи у финансијске проблеме. Овај феномен је истраживан на примеру колико често нето токови у земљу или из земље мењају знак, на узорку од 52 земље у периоду 1980-1995. године (Lipsey, 1999). Тест је потврдио релативну стабилност FDI упоређено са осталим токовима капитала: просечан број преокрета био је најмањи за FDI, а просечан ток у једном правцу био је најдужи код FDI (видети табелу 4).

настајању учиниле атрактивним за инострано инвестирање. Затим, приватизација, напредак у информационој технологији, који је олакшао иностраним инвеститорима прикупљање информација о инвестиционим могућностима широм света. (IMF, 1999, p. 49, Box 2.2.)

Табела 4.

Учесталост промена знака у токовима капитала у периоду
1980-1995. године

Токови капитала	Број промена знака	Просечна учесталост промена знака	Просечно трјајање тока, у годинама
FDI	130	2,50	4,29
Портфолио инвестиције	187	3,60	3,26
Остали токови капитала	217	4,17	2,90

Извор: Lipsey (1999a).

Златно правило за привлачење нових FDI је транспарентност (Z.Drabek and W.Pauve, 1999). Витална улога транспарентности за FDI потиче из неколико разлога. Прво, недовољна транспарентност намеће додатне трошкове за пословање. То се односи на прикупљање недостајућих информација, али и на корупцију. Она може бити веома скупа за предузећа. На пример, процењено је да је мито чинило 7% прихода предузећа у Албанији и Летонији средином 1990-тих година, а у Грузији је одговарајући податак чак био и већи - 15% (Kaufman, Pradhan and Ryterman, 1999). Додатни значај транспарентне политике је у томе што она олакшава међуграничне мерджере и аквизиције. Трећи разлог је што страни инвеститори захтевају транспарентну заштиту власничких (ауторских) права. Четврти разлог је позитивно дејство на став инвеститора (Hoekman and Saggi, 1999). Отворени режими трговине и инвестиција су посебно моћан инструмент за привлачење FDI¹².

Раширено је гледиште да FDI имају најпотпуније ефекте на домаћи привредни развој уколико су у целини у

¹² Постоји висока корелација између изложености земље међународној трговини и величине и квалитета државних услуга. Убедљиви емпиријски докази о позитивном утицају либерализације на прилив FDI могу се видети код Selowsky and Martin (1997); Brunneti and Weder (1999).

страном власништву. У том случају филијала је у потпуности интегрисана у глобално пословање матичне компаније. Овај вид процеса интеграције је раније био стимулисан због жеље земаља домаћина да постигну боље извозне резултате. Фабрике које су у потпуном иностраном власништву, а које су интегрисане у глобалну мрежу матичне компаније, пружају привредама земаља у којима се налазе корист која је далеко већа од оне коју представља уложени капитал, управљање и маркетинг. Када страни инвеститор одлучи да производњу из земље домаћина укључи у ширу стратегију своје мреже, како би је суочио са глобалном и регионалном конкуренцијом, тада постоји динамички винтеграциони ефекат који земљи домаћину обезбеђује нову технологију, бржу модернизацију постојеће технологије, боље методе управљања и више индустријске стандарде него у било којој другој форми присуства страног капитала. Међутим, треба истаћи да постоје бројни примери који показују да филијале у потпуном страном власништву углавном служе за одређене дорадне послове, мада постоје и другачији докази који указују на чињеницу да су ови послови карактеристични по високој додатој вредности и да стварају динамичке повратне везе које омогућују преливање технологије и знања у локалну привреду.

У погледу перспектива FDI треба истаћи да ће глобална интеграција наставити да подстиче FDI где год постоји повољно економско окружење. За укидање препрека на FDI потребно је доста времена. Може се приметити да је мали број земаља извршио свеобухватну реформу политике иностраног инвестирања, мада су многе од њих предузеле разне активности како би подстакле FDI. Земље у развоју се налазе у три фазе процеса реформи: неке су водећи домаћини FDI, друге тек постају домаћини FDI, а неке земље тек почињу да унапређују окружење за прилив FDI. Имајући у виду да је процес интеграције у светску привреду повезан са напретком на плану прилива FDI, може се очекивати да ће, независно од темпа реформи по појединим земљама, општи правац кретања бити ка већој либерализацији. За разлику од ранијег прилива FDI, који је често користио неефикасност

привређивања у земљама у развоју, нови прилив FDI ће се усмеравати на ефикасну производњу за светско тржиште.

Паралено са отклањењем препрека на кретање међународног капитала и са побољшањем домаћег тржишта капитала у земљама у развоја, домаћи и инострани инвеститори ће у све већој мери да се удружују на плану глобалног финансирања предузећа, што је један од наглашених аспеката глобалне интеграције. Други аспект представља присутност двосмерног тока инпута, производа и финансијских средстава између филијала компанија у разним земљама. Тиме се стварају услови да предузећа узимају средства тамо где су најповољнији услови, а инвестирају тамо где је највећи профит. Тиме се смањују разлике између домаћих и иностраних предузећа.

Новија карактеристика развоја FDI је повећано инвестирање земаља у развоју у иностранству. Предузећа из земаља у развоју која испуњавају светске стандарде могу да приступе међународном тржишту капитала и да на лакши начин дођу до потребних средстава. Тиме ће недостатак капитала представљати све мању препреку привредној експанзији земаља у развоју. Због тога се очекује да ће FDI у будуће све више представљати механизам за трансфер општег знања, система и технологије, а све мање механизам за трансфер капитала.

Прилив FDI још увек је концентрисан на релативно мали број земаља у развоју и игра незнатну улогу у развоју многих земаља. Неке од тешкоћа у многим земљама се могу савладати конзистентном и здравом економском политиком, па чак и ризичније земље могу да привуку FDI. Међутим, само одговарајућа политика отварања и излагања домаћег тржишта иностраној конкуренцији може створити дугорочну основу за велике користи од FDI.

FDI представљају много више од пружања финансијске помоћи земљама у развоју за њихов привредни раст. Посредством FDI врши се трансфер нових технологија, нових техника управљања а такође се омогућује приступ домаћих предузећа иностраном тржишту. Власници технологија често не показују спремност да уступе савремену технологију партнеру уколико не поседују одређен степен управљачке

контроле, што им FDI омогућују. Домаћи партнер у FDI може бити корисник датог производа али може имати бољи приступ извозном тржишту или поседовати бољу технику маркетинга и бројније комерцијалне канале. Због чињенице да је тешко организовати контролу испуњења одређених уговора, власници страних знања и технологије се често одлучују на акцијско учешће у предузећу, јер могу да задрже извесну контролу над коришћењем свог инпута, а учешћем у подели финансијског ризика стичу право и на одговарајуће учешће у подели профита. Страни партнер обично има бољи приступ међународним комерцијалним каналима и потпуније искуство на међународном тржишту. Локални партнер може да обезбеди приступ локалном тржишту.

FDI могу помоћи да се побољша приступ савременим технологијама и управљачким знањима као и приступ међународним дистрибутивним каналима. Сем тога, инострани стратешки инвеститори могу помоћи да се реше проблеми корпоративног управљања у приватизованим предузећима. Емпиријски подаци показују да предузећа са иностраним учешћем показују изнад просечне стопе раста продуктивности и профитабилност. Сем тога, FDI у земљама у транзицији углавном су биле извозно оријентисане. Предузећа са иностраним учешћем су имала изнад пропорционални удео извозних прихода у овим земљама. На тај начин FDI су помогле да земље стекну способност прибављања иностраних девизних средстава (девиза) и да на крају смање своју зависност од прилива страног капитала. У првим годинама транзиције, значајан део FDI прилива био је повезан са приватизацијом државних предузећа. Како се приватизација приближила крају, овај извор прилива FDI је пресушио. Релативно повољно стање људског капитала пружа перспективу напреднијим земљама у транзицији да остваре пораст учешћа у интра индустријским гранама које карактерише висок степен знања и квалификоване радне снаге, као и двостране FDI активности својствене развијеним тржиштима.

Инострани инвеститори су играли значајну улогу у процесу приватизације у Мађарској од самог почетка. У првим годинама, више од трећине свих прихода од приватизације потицало је од продаје државних предузећа

иностраним купцима (Csaki et. al. 1996). Након пролазног пада због широке забринутости у погледу иностране доминације у мађарској привреди, инострани инвеститори су поново играли водећу улогу у великим приватизацијама телекома, енергетског и транспортног сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Agosin and Ffrench-Davis, "Managing capital inflows in Chile", *Estudios de Economia* 24, 1997.
2. Balasubramanyam, V. N., M. Salisu, and D. Sapsford (1996). Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries. *Economic Journal* 106 (January): 92-105.
3. Barta, V. (1998). The Determinants of Financial Flows in the EU and the Associated States of Central and Eastern Europe and the Implications for Enlargement: Czech Republic. Paper prepared for the ACE project "The Determinants of Financial Flows in the EU and the Associated States of Central and Eastern Europe and the Implications for the Enlargement". Mimeo. Czech National Bank, Prague.
4. Beamish, Paul W. 1988. *Multinational Joint Ventures in Developing Countries*. London Routledge.
5. Borensztein, E., J. De Gregorio, and J. W. Lee (1994). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? IMF Working Paper WP 94/110. Washington, D. C.
6. Brenton, P., F. Di Mauro, and M. Lucke (1998). Economic Integration and FDI: An empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe. Paper prepared in the context of an ACE research project "The Determinants of Financial Flows in the EU and the Associated States of Central and Eastern Europe". CEPS and Institut fur Weltwirtschaft, Kiel. Mimeo.
7. Brunnetti and Weder (1999). More Open Economies Have Better Governments; mimeo, University of Basle.
8. Carlin, W., J. van Reenen, and T. Wolfe (1994). *Enterprise Restructuring in the Transition: An Analytical Survey of the Case Study Evidence from Central and Eastern Europe*. EBRD, London. Mimeo.
9. Dabrowski, J. M., M. Fedewowich, T. Kaminski, and J. Szomburg (1993). *Privatisation of Polish State-owned Enterprises: Progress,*

- Barriers, Initial Effects*. The Gdansk Institute for Market Economics. The Third Report. Economic Transformation Paper 33 (February). Gdansk.
10. Drabek, Z. and W.Poyve (1999). *The Impact of Transparency on Foreign Direct Investment*, WTO working paper.
 11. Estrin S., J. Brada, and A. Gelb (eds)(1995). *Restructuring and Privatization in Central Eastern Europe: Case Studies of Firms in Transition*. Armonk, N. Y.: Sharpe.
 12. Estrin, S., A. Gelb, and I Singh (1994). *Restructuring, Viability and Privatization: A Comparative Study of Enterprise Adjustment in Transition*. Paper presented at the World Bank Workshop on Enterprise Adjustment in Eastern Europe on September 22-23. Washington, D.C.
 13. Feldstein, M. (1994). "The effect of outbound foreign direct investment on the domestic capital stock", *NBER Working Paper* no. 4668 (March).
 14. Fogel, D.S. (ed) (1995). *Firm Behavior in Emerging Market Economies*. Aldershot: Avebury.
 15. Helleiner, G.K. (1989). "Transnational corporations and direct foreign investment", in: H.Chenery and T.N. Srinivasan eds., *Handbook of Development Economics*, vol. II, Amsterdam, Elsevier.
 16. Hoekman and Saggi (1999). "Multilateral Disciplines for Investment-Related Policies?" in: P.Guerrieri and H.E.Sharer (Eds.) *Global Regionalism and Economic Convergence in Europe and East Asia: The Need for Global Governance Regimes*, Institute of International Affairs, Rome.
 17. Hunya, G. (1996). Contribution FDI to Economic Recovery and Restructuring. In G. Csaki, G. Foti, and D. G. Mayes (eds), *Foreign Direct Investment and Transition*. Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences. Trends in World Economy. Budapest.
 18. IMF (1993). *Balance of Payments Manual*, 5th edition. Washington, DC, IMF.
 19. IMF (1999), *World Economic Outlook*, Washington, DC (October)
 20. Kaufmann, Pradhan and Ryterman (1999). "World Bank Finds New Ways to Diagnose Corruption Symptoms", *Transition*, No. 1, Vol. 10 (February).

21. Kornai, J. (1990), *The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System. The Example of Hungary*. New York: Norton.
22. Lankes, H. P., and A. J. Venables(1997). "Foreign Direct Investment in Eastern Europe and the Former Soviet Union: Results from a Survey of Investors", in S. Zecchini (ed.). *Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
23. Lansbury, M., N. Pain, and K. Smidkova (1996). "Foreign Direct Investment in Central Europe Since 1990: An Econometric Study", *National Institute Economic Review* 156 (May): 104-124.
24. Lipsey, (1999). "The role of foreign direct investment in international capital flows", *Working Paper 7094* Cambridge, MA:NBER.
25. Lipsey (1999a). "The location and characteristics of US affiliates in Asia", *Working Paper 7094*. Cambridge, MA: NBER).
26. Lischtenberg, F. R. (1993). "R&D Investment and International Productivity Differences", in H. Siebert (ed.), *Economic Growth in the World Economy*. Tubingen: mohr Siebeck.
27. Markusen, J. R. (1995). The Boundaries of multinational enterprises and the Theory of International Trade. *Journal of Economic Perspectives* 9 (2).
28. Markusen, J. R. , and A. J. Venables (1995). *Multinational Firms and the New Trade Theory*. NBER Working Paper 5036. Cambridge, Mass.
29. OECD (1998). *OECD Economic Surveys 1997-1998: Poland*. Paris.
30. Orlowski, W. M., and O. Szczepanska-Maciejuk (1998), *Determinants of Financial Flows in the EU and the Associated States of Central and Eastern Europe and the Implications for Enlargement: The Case of Poland*, Paper Presented at a CEPS workshop in Brussels.
31. Sass, M. (1998). *Foreign Direct Investment in Hungary*, Paper Prepared for the ACE project "The Determinants of Financial Flows in the EU and the Associated States of Central and Eastern Europe and the Implications for Enlargement". Mimeo. Paris: OECD.
32. Selowski and Martin (1997). "Policy Performance and Output Growth in the Transition Economics", Paper presented at the Annual Meeting of the American Economic Association, New Orleans (January 4-7).

33. Taylor (1999). "A growing force and going places", *Financial Times*, 2 June.
34. UNCTAD (1999). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*.
35. UNCTAD (1998). *World Investment Report 1998: Trends and Determinants* (New York and Geneva: United Nations).
36. UNCTAD (1997). *World Investment Report: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. Geneva.
37. UNCTAD (1995). *World Investment Report: Transnational Corporations and Competitiveness*. Geneva.
38. Van Heerden (1999). EPZs: The New Logic of Global Production (Geneva: ILO), forthcoming.

Др Бранислав Машић, ван. професор Факултета за менаџмент "Браћа Карић"

Др Ранко Лончаревић, доцент Економског факултета Бања Лука

ГЛОБАЛНО ПРЕДУЗЕЋЕ И МЕНАЏМЕНТ

РЕЗИМЕ

Живимо у времену "згушњавања" њросијора, времена и материје. Закон друшћивене асијриксције све се јаче испољава захваљујући развоју нових информационих штехнолођија, нових материјала, економских, њолишћичких и друшћивених ѡромена. Глобализација њословања, уз ѡприсусићво свих друђих менаџменић изазова, ѡражи од менаџера одђоворе на ѡнакве изазове. Очићледно јавља се ѡѡћреба за сићварањем нове ѡеорије и ѡраксе ѡословања и ућрављања. Глобализација захћева ћлобалне орђанизације, менаџменић за следећи век.

Сићраћеђије инћтернационализације и ћлобална сићраћеђија изложена у овом раду, као и неке каракћерисћиике сићраћеђијских алијанси и вирћуелне орђанизације, дају само неко од мођућих одђовора на већ ѡприсусићне менаџменић изазове у све ћлобалнићој ѡривреди. Трађање за ѡравилним избором сићраћеђијских оићија у ћлобалној ѡривреди ѡредсићавља комћлексан менаџерски и научно - исћраживачки задаћак.

Задаћак ѡред ѡеоријом и ѡраксом менаџменића и економије није ни мало лак. Срећом, ѡракса и ѡеорија су у инћеракцији, а ѡаленаћ, креаћивносћ и машићовићносћ људи не ѡознају ћранице у ѡражењу одђовора на нове менаџменић изазове. Аућори ће бићи задовољни уколико овим радом изазову инћерес за ѡкрећање расћраве и ѡражење одђовора на ѡокренућа ѡићања.

1. ОПШТИ ПРИСТУП ПРОБЛЕМУ

"Најмање атрактиван начин за покушај победе на глобалној основи је размишљање да можемо преузети свет ипошћуно сами. Алијансе су од критичног значаја за победу на глобалној основи"

Jack Welch

CEO General Electric-a

Живимо у времену све бржих и бржих промена. Технолошки, економски, политички и друштвени фактори утичу на убрзање промена, али и на обликовање теорије и праксе менаџмента. Феномен "згушњавања" простора, времена и материје све више је на делу, или како каже Tom Peters, један од водећих аутора, консултанта и гуруа менаџмента "суштина је у сажимању 10-годишње вредности "промене", по стандардима од јуче, у једну годину, ако не у неколико месеци [1, стр.271]. Проф. др Deyan Pavlov [2] назвао је овакве процесе законом друштвене астрикције (social astringency).

Деведесетих година XX века и почетак XXI века биће сасвим сигурно године све веће "журбе" и "хаоса" у животу организација, у условима све веће глобализације пословања. Нова технолошка основа, а посебно нове информационе технологије, нови материјали и достигнућа у биогенетици и биогенетском инжењерингу, нове економске интеграције и други фактори доводе до јачања токова интернационализације и глобализације. Kenichi Ohmae из краја 80-тих година XX века доживљава своје ширење. Стварају се шире економске интеграционе зоне. Често се каже да свет постаје сваким даном, све више једно "глобално село". Глобализација пословања, као нов феномен, доводи да граница између "домаћег" и "иностраног" тржишта постаје порозна, а конкуренција "глобална". Компаније широм света прелазе на глобализацију повећањем учешћа на страним тржиштима. "Феномен глобализације се састоји од три међусобно повезана фактора - близине, локације и става. Узете заједно, све три стране глобализације подвлаче нов

састав и комплексност односа, с којима се глобални менаџер сусреће” [4, стр.127].

Понекад се глобализација означава и као “глокализација” или глобално локализација. Најбоља предузећа “успела су да своје активности изграде глобално у многим регионима и културама са комплетним развојем производа, производњом и сервисом за купце, прилагођеним регионалним и локалним условима и захтевима” [5, стр.16]. Све је присутнија појава да мултинационалне компаније, које су некад радиле тамо где су били ниски трошкови и расположиве радне снаге и које су фокусирале менаџмент пажњу на смањивање варијабилних трошкова, сада консолидују своје операције на мањи број локација где могу да обезбеде довољно велика локална тржишта, или другим речима, оне се претварају све више у мултилокалне компаније. “На пример, телефони и компјутери за пребацивање телефонских веза за АТ&Т дизајнирани су у САД, произведени у Сингапуру и САД, а продају се широм света потрошачима који користе опрему да се повежу с међународном службом АТ&Т, која допире и до најудаљенијих места на земаљској кугли” [3, стр.128]. За описивање ове све учесталије праксе ширења операција неке организације на многе нације у употреби је све више термин транснационални менаџмент и глобални менаџмент.

2. МЕНАЏМЕНТ ИЗАЗОВИ

Пословно окружење савремених предузећа карактерише изузетна динамика промена, дисконтинуелност и висок ризик. Тако према истраживањима еминентног С. К. Prahalada, конкурентско окружење савремених предузећа обележено је следећим променама шире: [6, стр.160.-164.]:

1. Прелазак из познатог и “пријатног” у конкурентско окружење. Како би одговорили изазовима, међу којима су и процеси приватизације и дерегулације, менаџери морају континуирано трансформисати и унапређивати своје способности, вештине и ставове. Процес унапређивања способности менаџера подразумева континуирано, доживотно учење, које омогућава менаџеру да иде у корак са променама,

и брзо и правовремено реагује на њих. Процес трансформације подразумева како подизање ефикасности пословања у односу на конкуренте који се баве истом врстом посла, тако и улажење у нове области пословања, тј. диференцирање у односу на конкуренте.

2. Прелазак са локалног на глобални аспект пословања.

Једна од основних карактеристика савременог пословања на светском тржишту јесте глобализација. Сви учесници на тржишту, као што су потрошачи, добављачи, конкуренција, убрзано добијају глобални карактер. Процес глобализације захвата предузећа свих величина и различитих облика пословања. Менаџери и менаџерски тимови треба да усмере своју пажњу ка развијању међукултурне компетентности. Поред тога, дистрибуирање висококонкурентних ресурса, међу којима најважније место заузимају правовремене информације и знање, омогућавају рационално коришћење ресурса, размену искуства и долажење до нове технологије.

3. Од приступа “предузећа слична нама” према приступу “предузећа другачија од нас”. Последњих година, конкурентска ситуација у појединим индустријским гранама на светском тржишту драматично се мења. У последњих двадесетак година, светским тржиштем владало је свега неколико глобално оријентисаних конкурентских компанија. Последње године овог века најавиле су велике промене, уласком на тржиште компанија са подручја Далеког Истока, нарочито Јужне Кореје и Тајвана. Досадашњи тржишни гиганти, као што су јапанске и америчке компаније аутомобилске и електронске индустрије које су водећа места заузеле још 60-тих и 70-тих година, и даље одржавају лидерске позиције. Оне то чине креирањем и коришћењем различитих извора конкурентске предности, као што су иновације и процеси перманентног учења и образовања. Данас више није изазов конкурисати предузећима која су “слична нама” по питању производа или менаџмент концепата, већ онима која су “другачија од нас”.

4. Губљење јасних граница међу индустријама. Традиционалне границе међу појединим тржиштима и индустријама данас све више губе на значају. Њихова ирелевантност потенцирана је развојем нових технологија и

коришћењем могућности ових технологија, како би се креирале предности у односу на конкуренцију. Услови пословања на светском тржишту захтевају да менаџери добију правовремене, тачне и квалитетне информације, које ће користити у процесу комуницирања и одлучивања. Пошто процес глобализације пословања сам по себи подразумева занемаривање националних граница међу земљама и индустријама, то комуницирање и размена треба да буду прилагођени и разумљиви предузећима која потичу из различитих економија, индустрија и културних средина.

5. Прелазак из стабилног у променљиво пословно окружење. Једна од основних карактеристика савременог пословног окружења је његова нестабилност. Недефинисане границе међу индустријама, миграције становништва, нове потребе и захтеви потрошача, узрокују све теже антиципирање промена у пословном окружењу. Због тога се и послови и улоге менаџера у нестабилним условима пословања разликују од оних у стабилним. Брзе промене потреба и захтева потрошача, брзе промене услова пословања на тржишту и значајне технолошке промене у окружењу, условљавају потребу реконфигурације предузећа и његове управљачке структуре. Под процесом реконфигурације се подразумева интегрисање пословне активности, осавремењивање концепата и процеса управљања, као и мењање односа менаџера према запосленима у смислу пружања веће иницијативе у одлучивању.

6. Преусмеравање са посредника у размени ка директном приступу потрошачу. Тенденција смањења броја посредника између произвођача и потрошача, представља једну од основних карактеристика савременог система промета. Ова тенденција потпомогнута је коришћењем могућности Интернета и електронске трговине и низом других фактора, међу којима су: процеси интеграције између учесника сфере промета, подизање нивоа концентрације трговине и јачање великих малопродајних компанија. Успостављањем директне везе између произвођача и потрошача смањују се баријере уласка на тржиште новим учесницима у размени, мења се структура трошкова, као и модел пословања постојећих предузећа на тржишту. Такво предузеће и његови менаџери успостављају непосредну везу

са постојећим и потенцијалним потрошачима, што им омогућава директно упознавање њихових потреба и захтева.

7. Усмеравање од вертикалне интеграције према специјалистима у пословању. Током протекле деценије, многе компаније, као што су Ford или DuPont, остваривале су конкурентску предност захваљујући процесима интеграције у сфери промета. Данас се на светском тржишту појављују два интересантна тренда. Први тренд је карактеристичан по томе што су многи добављачи компонената за финални производ уједно и конкуренти на тржишту финалних производа. Тако на пример, Toshiba снабдева своје конкуренте на лаптоп тржишту неопходним компонентама за израду ових производа. Други тренд представља еволуцију компанија-специјалиста у изради и пласирању суштинских производа. При томе је приступ извору снабдевања суштинским производима критичан фактор успеха сваког конкурента у пласману финалних производа.

8. Преоријентација са специјализованог на стицање широког знања. Стицање широког образовања и знања у свим доменима пословања, приступ је који одавно користе јапанске компаније (Sony), представља карактеристику јапанске филозофије менаџмента, а све је прихваћенија на светском тржишту. Разни облици сарадње и повезивања међу компанијама, као и промене у захтевима потрошача, утичу на менаџере да прихватају ново интелектуално наслеђе, да се перманентно образују и да уче, прихватају и спроводе базично различите пословне процесе. Познавање различитих фаза пословног процеса, пружа менаџеру могућност спремнијег реаговања на промене у потребама потрошача.

Генеришући приступе различитих аутора, као главне менаџмент изазове на крају 20. и почетку 21. века, идентификовали смо следеће [7, стр.35.]:

- убрзање стопе промена,
- повећање глобализације пословања,
- повећање нивоа конкуренције,
- променљивост технологија (посебно информационе),
- све разноврснија радна снага,
- транзиција од индустријског ка друштву знања,

- нестабилност тржишта и економских услова,
- повећање захтева од стране стејхолдера (stakeholder).

Услед појаве ових изазова и процеса на светском тржишту, средина у којој менаџер обавља своју пословну активност постаје све комплекснија. Као главни менаџерски императив јавља се потреба за подизањем квалитета пословања и континуираним иновацијама у пословању. Интересантно истраживање спровела је група америчких аутора, са циљем идентификовања свих важнијих изазова са којима ће се сучелити производна предузећа почетком наредног века [3]. Не само што су постигли жељени циљ, ови аутори су дали смернице даљем производном пословању, идентификујући и технологије-носиоце изазова и промена. Под претпоставкама да ће се производно окружење, као база привреде и даље убрзано мењати, да ће конкуренција бити оштра, и да ће се јавити потребе за новим процесима, производима и менаџерима, очекују се следећи велики изазови, али и њихове последице [8]:

- а) постизање конкурентности свих аспеката пословања предузећа,
- б) интегрисање људских и материјалих ресурса,
- ц) претварање информација у знање,
- д) смањење негативног утицаја на природно окружење,
- е) реконфигурација предузећа и
- ф) развијање иновативних процеса у предузећу.

У складу са новим менаџмент изазовима, потребно је развијати нова знања и способности менаџера.

Изазови траже од менаџера да буду трансформациони лидери, тј. да имају способност креирања визије, мисије, циљева, политика и стратегија и њихове имплементације, постижући при том значајно већу општу вредност за потрошаче и крупне трансформационе заокрете у кратком року.

Сасвим је сигурно да пословање организација у условима убрзања промена, дисконтинуитета у пословању и

све веће глобализације, као и других наведених менаџмент изазова захтева преиспитивање досадашње теорије и праксе пословања и менаџмента. Тако, еминентни Р. Drucker, наводи да теорија пословања има три битна дела која морају бити у средишту менаџмента [10] :

1. Претпоставке о средини предузећа: друштву, његовој структури, порошача и технологији;
2. Претпоставке о мисији предузећа и
3. Претпоставке о суштини компетентности потребног да се оствари мисија.

Компетентност предузећа произилази из знања које поседују менаџери и запослени у предузећу, али и техничких система и културе који подстичу на иновације, крупне промене и повећање општих вредности за потрошаче.

Избор адекватних стратегијских опција представља критичан фактор успешности пословања на глобалној основи.

3. ТРАДИЦИОНАЛНИ ПРИСТУП ИЗБОРУ СТРАТЕГИЈСКИХ ОПЦИЈА У МЕЂУНАРОДНОМ ПОСЛОВАЊУ

Врло ретко организације почињу као мултинационалне. Чешће пролазе кроз разне фазе интернационализације, где свака фаза означава пословање у већој близини и приснијем контакту са купцима у другим земљама [4, стр.144-145].

Феномен глобализације води појави и ширењу глобалних предузећа и глобалном менаџменту. Keegan [11] излаже нову поделу предузећа и избора стратегије. Он разликује четири врсте предузећа :

1. Домаће предузеће је фокусирано на пословање на домаћем (националном) тржишту. Његова мисија је ограничена на домаћу пословну средину. Стварно тржиште му је у другом плану.
2. Међународно (интернационално) тржиште је етноцентрично оријентисано и пословање на домаћем тржишту (својој земљи) му је битније него на иностраном. Производи се претежно у земљи и затим извози. Неке од

производних и прометних активности могу бити и ван земље. Предузећа се углавном оријентишу на домаће ресурсе.

3. Мултинационално предузеће истражује разлике које постоје на појединим националним тржиштима, полицентрично је и оријентисано и прилагођава се локалним карактеристикама тих тржишта. Предузеће се састоји од јаких аутономних филијала, с децентрализованим одлучивањем. Користе се и заједничка улагања као форма остваривања заједничких интереса.

4. Глобално предузеће је геоцентрично оријентисано и користи глобалну стратегију. Користи различите форме мрежног повезивања (заједничка улагања, стратегијске алијансе, франшизе, конзорцијуме за различита истраживања, виртуелну организацију и сл.). Циљ ових предузећа је глобално вођство на тржиштима на којима обављају своју пословну мисију.

Почетна и најједноставнија форма међународног наступа је путем извозно-увозних послова. Често, трећа лица као што су агенти и брокери, могу да посредују на овом степену интернационализације.

У другој фази предузећа директно надгледају своје иностране интересе, и ако и даље могу да користе услуге трећих лица. Запослени често пословно путују у друге земље.

У трећој фази организације заснивају званичне уговорне односе са менаџерима у другим земљама. Они могу да користе лиценце - продају права за трговину производима под регистрованим именом, или употребу патентираних процеса или материјала под ауторским правима. Могу да продају франшизе, специјалну врсту лиценце која садржи име, опрему, материјал и упутство за управљање. McDonald's, Pizza Hut и други ланци брзе хране су се проширили у друге земље путем франшизе.

Већ цитирани, Р. Drucker пише под насловом "Од светске трговине до светских инвестиција", да већи део протекле деценије (тј. осамдесете године), обележава упоран застој у међународној трговини, али зато међународне инвестиције цветају као никад раније. Међународна инвестициона улагања су постала доминантан фактор светске привреде [12, стр.33]. Најмање једна трећина светске трговине

готовим производима може да се назове интракомпанијском (трговином унутар исте компаније). У овој четвртој фази интернационализације компаније или стварају стране афилације (филијале) или купују контролни пакет у постојећој страниој компанији.

Joint venture/заједничко улагање, омогућује да се уђе у одређене земље где по закону странци немају права власништва над предузећима, или заједничко улагање омогућује да се обједине технолошка знања и деле трошкови и ризик од истраживања.

Појава стратешких пословних алијанси - партнерства, представља интересантну стратегијску опцију наступа у све глобалнијој привреди, мотивисану потребама глобализације тржишта, развоја знања и технологија, смањења трошкова и сл. У задњих 10-так година присутан је феномен експлозије алијанси.

Модел менаџмента растом и развојем транснационалне или мултинационалне организације условљени су базичном оријентацијом односа организације централе (родитеља) и њених филијала (деце). У том смислу може се говорити о три базична модела, и то: етноцентрични, полицентрични и геоцентрични, што се прегледно може видети са Слике 1 [шире:13, стр.340-341].

Базична оријентација	Маркетинг	Производња	Финансије	Кадрови
Етноцентрична Доминација предузећа- родитеља	Глобално стандардизов ана тржишта	Производња у земљи централе	Централизован о одлучивање од стране централе	Већи број кадрова иде у поједине земље ради лакшег комуницира ња
Полицентрична Филијале независне	Маркетинг диференцира н по земљама	Производња где је тржиште филијала	Децентрализ овано одлучивање од стране филијала	Није изражена потреба за одлазак кадрова у земљу филијала
Геоцентрична Балансирање Етноцентричне и Полицентричне	Балансирање трошкова и користи на бази тржишних потреба и стандардизац ије производње	Донекле централизован ана не ближе тржишту	Партиципати вно одлучивање на бази перформанс и предузећа као целине	Мешавина кадрова централе и трећих земаља са искуством из глобалног пословања

Слика 1. Главне карактеристике три базичне оријентације

Етноцентрични модел карактерише доминација организације централе и на инотржишту. Инострано тржиште се сматра као проширење домаћег, а филијале се сматрају као истурени делови централе (родитеља). У етноцентричном моделу маркетинг и приозводња се не диференцирају, по иноземљама финансије су централизоване, а већи број кадрова се обезбеђује из централе ради обезбеђења лакшег комуницирања.

Полицентрични модел управљања карактерише се независношћу филијала у иноземљама од централе, диференцираношћу маркетинга, производњом у земљи филијале и децентрализованим одлучивањем у области финансија. Није, значајније, изражена потреба за одласком у земље филијала.

Геоцентрични модел управљања представља форму балансирања између етноцентричне и полицентричне оријентације. Геоцентрична оријентација базира се на комбиновању производног и географског критеријума са циљем да се оствари економија обима у производњи и маркетингу, полазежи од специфичности локалног тржишта. Дефинитивно комплетирање производа врши се у филијалама. У области управљања људских ресурса користи се мешавина кадрова централе и земаља филијала са искуством глобалног пословања.

Интересантно је запажање да преовлађујући правац развоја јапанских организација иде од етноцентричне организације и стратегије интернационализације директно на геоцентрични модел, док преовладавајући правац развоја европских и америчких организација иде од етноцентричне, преко полицентричне ка геоцентричној врсти стратегије.

4. МУЛТИНАЦИОНАЛНА И ГЛОБАЛНА СТРАТЕГИЈА

Живимо у време када је глобални оквир постао основа понашања и деловања менаџера. Скоро сви производи на тржишту имају инострану конкуренцију. Организације и менаџери све више шире знања како да глобализују, тј. повећају тржишно учешће и како да изграде глобалну стратегију.

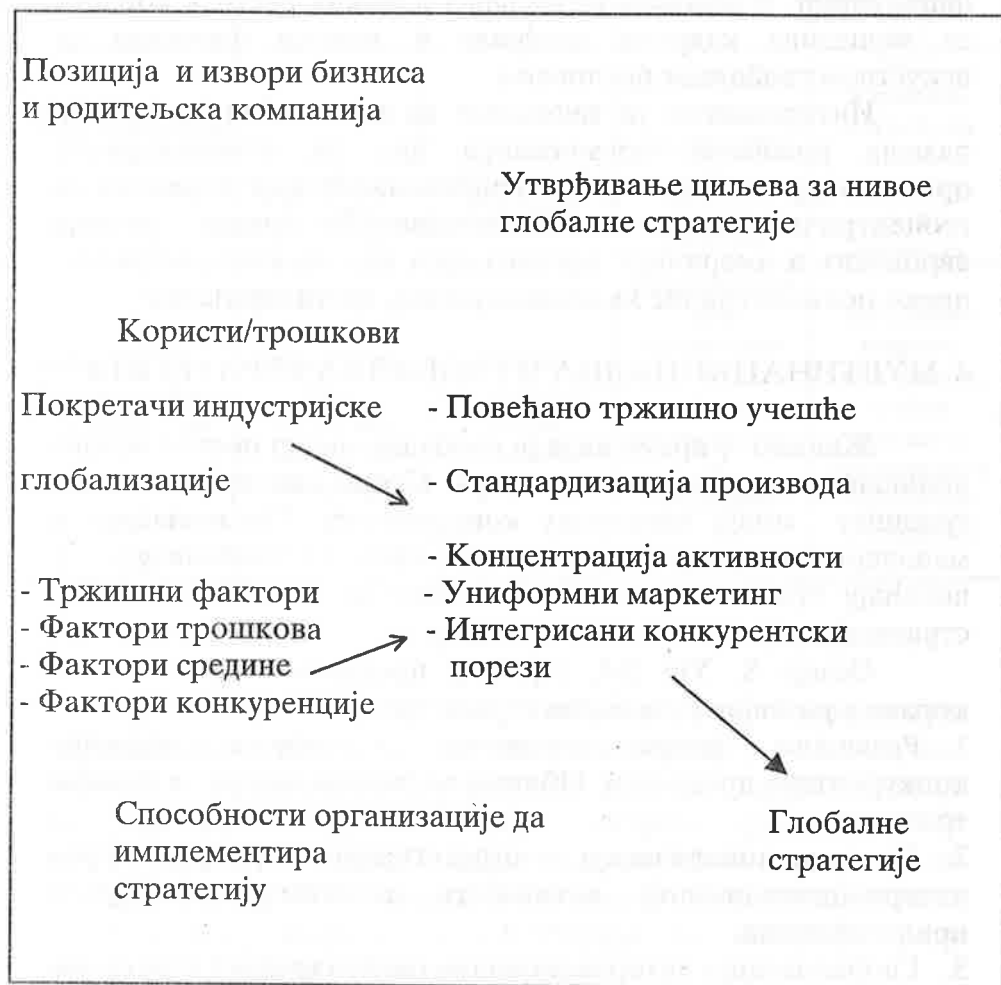
George S. Yip [14, стр.739], предлаже три основна корака у развијању глобалне стратегије:

1. Развијање језгра стратегије - основе одрживе конкурентске предности. Обично се развија најпре за домаће тржиште.
2. Интернационализација стратегијског језгра кроз интернационализацију активности експанзијом и путем прилагођавања.
3. Глобализација интернационалне (међународне) стратегије помоћу интеграције стратегије широм света.

Глобална стратегија се разликује од мултинационалног приступа где компаније постављају своје филијале (субсидијаре), које производе производе и тргују производима и услугама према локалним потребама.

Мултинационалне компаније добро познају прва два корака међународног наступа. Међутим, трећи корак не познају добро јер глобализација одступа од прихваћене мудрости прилагођавања националним тржиштима.

Као оквир за размишљање о питањима глобализације, односно оквир снага глобалне стратегије може послужити сл. 2. [14, стр. 739].



Слика 2. Оквир снага глобалне стратегије [14, стр.139]

Покретачи, односно детерминанте индустријске глобализације су: тржишни фактори, фактори трошкова,

средине (окружења) и конкуренције. Они су екстерно одређени, док се покретачи за глобалну стратегију односе на избор у свим земљама. Нпр: користи од стандардизације производа (услуга). Наравно, да при том треба поћи од покретача индустријске глобализације и позиција и извора бизниса родитељске компаније.

Еминентни Michael Porter, професор Harvard Business School, проучавајући међународне успехе националних привреда у појединим индустријама (гранама), формулисао је модел детерминанти националне конкурентске предности [15, стр. 69-130]. Портерова анализа је показала да предузећа стварају и одржавају конкурентску предност, али да успех праве прво у националној привреди, тј. на домаћем тржишту. Битно је да домаћа средина треба да буде динамична, изазовна и да стимулира предузећа на иновативност и побољшање конкурентске предности. на такве процесе утичу четири детерминанте:

1. Услови фактора: позиција нације у факторима производње као што су људски ресурси, физички ресурси, ресурси знања, ресурси капитала и инфраструктура, који су неопходни да се обезбеди конкуренција у грани,
2. Услови тражње: карактер домаће тражње, сегментирање тражње, природа и антиципирање потреба купаца за производима и услугама гране;
3. Повезане и подржавајуће гране: присуство или одсуство грана добављача и повезаних грана које су спремне да подрже појединачне гране,
4. Стратегија, структура и ривалитет предузећа: начин стварања, организовања и управљања предузећем, као и степен ривалитета на домаћем тржишту.

Истраживања су показала да детерминанте модела представљају узајамно подржавајући систем. Ефекат једне детерминанте утиче на стање других. Предњим факторима треба додати посебно место и улогу државе, односно владе у креирању адекватне климе и амбијента и на тај начин креирање и подстицање кокурентске предности.

Креирање глобалне стратегије захтева избор по различитим димензијама (слика 3.).

Димензије	Позиција за чисто мултинационалну стратегију	Позиција за чисто глобалну стратегију
Тржишно учешће	Не постоји шаблон	Значајно учешће на главним (значајним) тржиштима
Понуда производа	Комплетно прилагођена локално у свакој земљи	Комплетна стандардизација - широм света
Локација за увећање вредности	Све активности у свакој земљи	Концентрација-једна активност у свакој (различитој) земљи
Маркетиншки приступ	Локални	Униформан широм света
Конкурентски потези	Самостални по земљама	Интегрисани у свим земљама

Слика 3. Димензије глобализације/Нивои глобалне стратегије [14, стр.74].

Међупозиције, између чисто мултинационалне и чисто глобалне стратегије су могуће. За сваку димензију глобализације, видљиво је да мултинационална стратегија тражи максимизирање светских резултата максимизирањем локалне конкурентске предности, прихода или профита, док глобална стратегија тежи максимизирању светских резултата кроз интеграцију и остваривање значајног тржишног учешћа на свим главним тржиштима, комплетну стандардизацију, јединствен маркетиншки приступ, концентрација једне активности у свакој земљи и интегрисаности конкурентских потеза у свим земљама.

Као главне користи од глобалне стратегије истичу се:

- смањење тршкова,
- побољшање квалитета производа и програма,
- појачање преференција потрошача и
- повећање конкурентског леверџа [14, стр.14-142].

Препреке у спровођењу глобалне стратегије се испољавају:

- Повећањем трошкова менаџмента за додатну координацију,
- Централизација може нарушити локалну мотивацију и морал,
- Глобално стандардизован производ ретко задовољава потребе свих земаља (хамбургер McDonald's-a у Индији),
- Концентрација активности може имати за резултат смањен степен флексибилности,
- Униформни маркетинг смањује прилагодљивост локалном понашању потрошача,
- Интегрисани конкурентски потези могу значити жртвовање профита или конкурентске позиције у појединим земљама.

Најуспешније стратегије су, по правилу, оне које представљају балансирање између глобалне и нижих облика стратегије.

5. СВЕТ АЛИЈАНСИ

Глобализација и глобална конкуренција доводе до тога да стратегијске опције предузећа у таквим процесима еволуирају од једноставних извозних стратегија, преко страних директних инвестиција и мултинационалних стратегија до комплексних глобалних стратегија.

Предузећа и менаџмент у њима мора све више бити проактивно оријентисан, флексибилан, брз у управљању (доношењу одлука и њиховој имплементацији), респонсиван на догађаје из средине и у свему фокусиран на квалитет.

Економске и друге активности у глобалној привреди обављају се у оквиру односа мрежних структура организовања.

Мрежна организација функционише на принципу интеракције партнера у мрежи. Мрежним повезивањем стварају се разноврсне алијансе које представљају мрежу

стратегијских партнера и чине феномен тзв. предузећа “без држава”.

Стратегијска логика алијанси лежи у следећем: традиционално стечене предности путем интерног развоја морају се осигурати кроз екстерне мреже [16, стр. 68]. Алијансе су велики део глобалне игре у све глобалнијој конкуренцији.

Стратегијске алијансе представљају феномен повезивања специфичних аспеката пословања две или више фирми. Битне карактеристике алијанси су [13, стр. 5] :

- Две или више фирми уједињене ради обављања сета сагласних циљева при чему остају и даље независне после формирања алијансе,
- Партнерске фирме деле користи алијансе и контролишу перформансе (резултате) одређених задатака, што их чини тешким за управљање од особина која их чини тешким.
- Партнерске фирме доприносе континуираном одржавању предности у једном или више кључних стратегијских области, нпр : технологији, производњи, итд.

Приступ тржиштима широм света, поготову за средња и мала предузећа, без обзира што поседују технички KNOW-HOW, али без довољно кадрова и финансијског потенцијала, често захтева прављење партнерства са другим фирмама које имају чвршће упориште у различитим деловима света.

Мотиви стварања алијанси су веома једноставно базирани на опортунистичким циљевима, као што је побољшање позиције предузећа, освајање нових технологија, приступ новом тржишту, или подели ризика. Ту је и једна мотивација која заслужује посебну пажњу: жеља за учењем од других [17, стр.205.]. Исти аутори истичу да способност стварања алијанси базираних на знању постаје главно оружје у борби против конкуренције. Јапанске фирме посебно имају успеха у учењу кроз алијансу.

Развој алијанси указује да оне могу постати “гравитациона сила новог пословног универзитета са динамиком самосталних компанија којима влада узајамно дејство алијанси”. Најјаснији доказ експлозије алијанси (Big Beta) тренутно је на глобалном телекомуникационом

тржишту. Велике мултинационалне компаније у области телекомуникација представљају најбржи сегмент који расте, и до 80% њиховог промета остварује се у 10 земаља, укључујући САД и Велику Британију.

Постоји општи договор да ће за мање од деценије (почетком XXI века), постојати само три до четири глобалне телекомуникационе компаније у свету [шире: 16, стр. 207]. Чини нам се да је с правом Jack Welch, CEO General Electric-а, рекао да су алијансе критичне за победу на глобалној основи.

Нове алијансе карактеришу се [шире: 16, стр. 9-10]:

1. Унутрашњим повезивањем између предузећа и њихових домаћих добављача и дистрибутера јачајући путеве узајамне повезаности преко националних граница. General Motors укључује Isuzu, Suzuki i Toyota. Ford је повезан са Mazdom, Nissanom i Kia-ом.
2. Често су партнери у алијансама ривалске фирме.
3. Не само ривалске фирме и фирме у различитим земљама, него и међусобно не повезане фирме унутар гране се удружују у нове алијансе.

Yoshino i Rangan [16, стр.18-21] истраживали су врсте алијанси. При томе су пошли од претпоставки природе алијанси која подразумева партнерске или кооперативне активности. Природа партнерских фирми великим делом дефинише конкурентски аспект, природу заједничке активности и кооперативни аспект. Аутори су у том смислу посматрали интензитет потенцијалних конфликта партнерских предузећа, као низак и висок, с једне стране, и проширење организационе интеракције, као ниско и високо, с друге стране. Приказ врста алијанси према наведеним детерминантама може се видети на слици 4 [16, стр.19].

Висок Конфликтни потенцијал	Прекоконкурентске алијансе	Конкурентске алијансе
Низак	Прококонкурентске алијансе	Некоконкурентске алијансе
	Ниско	Високо
		Проширење организационе интеракције

Слика 4. Типологија алијанси

Интензитет конфликтног потенцијала много је већи код предузећа који су партнери, а могу бити и конкуренти на тржишту. Анализа узима у обзир и стратегијски и тактички конфликтни потенцијал.

Проширење организационе интеракције (“extent of organizational internacion”) потребне за остварење успеха и стварање конкурентске предности по основу зајдничког наступа није чисто питање фреквенције интеракције између партнера, већ се односи на више питања која укључују: интензитет интеракције, број функционалних подручја које је потребно разменити и сл.

Другим речима то је укупна слика кооперативне интеракције између предузећа која заједнички послују.

Полазећи од екстерних вредности за конфликтни потенцијал и ширину кооперативне интеракције као што се види на слици 4., могу се идентификовати 4 врсте алијанси: прококонкурентске, прекоконкурентске, некоконкурентске и конкурентске.

1. Прококонкурентске алијансе су, генерално посматрано, везане за интегранске вертикалне ланце, као нпр. између произвођача и њихових снабдевача и дистрибутера. Дobar примјер прококонкурентских алијанси је повезивање GM и НТАСН. Конфликтни потенцијал, иако предузећа раде заједно на развијању и побољшању производа или процеса, је

низак, а висок је и ниво кооперативне интеракције између предузећа.

2. Преконкурентске алијансе се углавном везују за предузећа из различитих грана, често неповезаних, која раде на пројектима добро дефинисаних активности као што је развој технологије. Пример ове врсте алијансе је кооперативни развој општитких меморијских елемената између DuPont и Sony компаније. Заједничким активностима ове две компаније очекује се развој производа који ће производити и продавати независно. Интеракција између фирми је добро дефинисана и ограничена. Потенцијални конфликт је висок. Важна карактеристика овог типа - преконкурентске алијансе је њена могућност трансформације у неки други тип алијансе.

3. Неконкурентске алијансе представљају интегранску повезаност између неконкурентских предузећа. Нпр. GM и ISUZU су заједнички развили мали аутомобил који продају обе компаније. Ниво кооперативне интеракције је висок, а конфликтни потенцијал је низак. На листи менаџерских циљева партнерских предузећа врло висока је могућност учења.

4. Конкурентске алијансе су сличне неконкурентским алијансама у смислу заједничке активности и нивоа организационе интеракције, али се разликују у томе што су партнери директни конкуренти на тржишту путем финалног производа. Примери повезаности GM и Toyota, Simensa и Philipsa које реализују план производње микропроцеса у Јапану и др., указују на висок ниво конфликтног потенцијала и висок ниво кооперативне интеракције.

Обично се пред менаџере алијанси постављају следећи стратегијски циљеви: одржавање флексибилности заштита суштине (језгра) компетентности, омогућавање учења и максимизирање вредности. Релативни значај стратегијских циљева у алијансама може се видети на слици 5.

Врсте циљева	Флексибилност	Заштита језгра	Учење	Додавање вредности
Преконкурентска	****	***	**	*
Конкурентска	*	****	***	**
Неконкурентска	**	*	****	***
Проконкурентска	***	**	*	****

Слика 5. Релативни значај стратегијских циљева у алијансама [16, стр. 23]

Број обзира на све позитивне стране алијанси као опција за глобално пословање, свет алијанси је далеко од идеалног. Тако нпр: оне могу да буду прегломазне. Две главне нису увек боље од једне. Алијансе често стварају културне и оперативне конфликти и можда највећи ризик уласка у алијансе је откривање својих тајни (знања, достигнућа).

Виртуелна корпорација представља наговештај организације пословања за XXI век. Она представља мрежу независних компанија- добављача, купаца у великопродаји, па чак и проверених ривала - повезаних информативном технологијом да би делиле знање, трошкове и приступ појединачним тржиштима сваке од њих. Оне немају ни дирекцију, ни организациони дијаграм.

Основне карактеристике виртуелне организације су [шире:4, стр. 336]:

- Партнерства у виртуелној корпорацији се заснивају на комуникацији путем електронике (компјутера), како се не би стварила потреба за правницима и убрзала процедура.
- Партнерства нису трајна, неформалног су карактера. Чим се искористи шанса на тржишту вероватно ће партнерство престати да постоји.
- Сваки партнер уноси у пројекат своју најјачу специјалност, тако да се креира организација која ће то савршено извести.
- Оваква корпорација захтева велико поверење партнера. Партнери деле осећај "заједничке судбине".

- Виртуелна организација даје нову дефиницију традиционалих граница између конкурената, добављача и купаца. тешко је повући јасну границу између партнера.

6. МЕНАѢРИ НОВОГ ДОБА

Основне карактеристике које би према Prahaladu требало да поседују менаѢери новог доба су [6, стр. 167.] :

- системско размишљање - потребна је способност менаѢера у сагледавању и усмеравању предузећа као целине, способност разумевања делова који чине целину, као и везе међу тим деловима,

- међукултурна компетентност - предузеће на светском тржишту је део глобалног окружења, па је за његов опстанак веома важно познавање карактеристика других култура и појединих локалних тржишта. Пошто различите културе поседују различите вредности и веровања, критичан моменат креирања кокурентске предности постаје преоријентација менаѢера са локалне ка интеркултурној кокурентности. Савремени менаѢери треба да познају више страних језика, разумеју и познају историју, религију и уметност, што олакшава развијање међукултурне кокурентности,

- спремност на дугорочан и континуиран тренинг - менаѢери новог доба су људи који теже перманентном, доживотном образовању и усавршавању својих способности. Они треба да развијају нове технологије, праксе пословања и културе,

- лични стандарди и стандарди понашања организације - менаѢер мора да установи минимум стандарда вредности и стандарда понашања своје организације у глобалном окружењу, испод којих се не може ићи. Тежња ка врхунским (excellence) стандардима, води високој интерперсоналној и међу културној осетљивости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Peter, T., The Tom Peters Seminar: Crazy Time Call for Crazy Organizations, Vitae Box A. Division of Rande House, Inc., New York, 1994.
2. Pavlov, D., Variant of a Future Philosophy of the Interdependent World, in: Peace and the Sciences, N° 3/1990.
3. Ohmae, K., The Triad World View, Journal of Business Strategy, Spring, 1987, p.-8-19.
4. Stoner, J., Freeman, and Gilbert, D., Management, 6th ed., Prentice Hall, 1995.
5. Helling, I., Светски шампиони, Прометеј, Нови Сад, 1993.
6. Prahalad, C.K., the Work of New Age Managers in the Emerging Competitive Lendscape, The Organization of the Future, The Drucker Foundation, New York, 1997.
7. Машић, Б., редактор: Неке новије тенденције у стратегијском управљању предузећем, Универзитет "Браћа Карић", Београд, 1998.
8. <http://www.nap.edu>
9. Ohmae, K., The Borderless: Power and Strategy in the Interlinked Economy, New York, Harper Business, 1990.
10. Drucker, P., The Teoruy of the Business, Harvard business Review, септембар-оцтобар, 1994.
11. Keegan, W.J., Global Marketing Management, Business Strategy, New York, 1996.
12. Drucker, P., Managing for the Future, Butterworth-Hoinemann, 1994.
13. Bateman, T., Zeithami, C., Managment, Irwin, 1990, према: Милисављевић М., Тодоровић Ј., Стратегијско управљање, Универзитет у Београду, економски факултет, Београд, 1991.
14. Mintzberg, H., Quinn, J. B., and Gloshal, S., The Strategy Process, Pretice Hall Europe, 1998.
15. Porter, M.E., The Competitive Advantage of Nations, Macmillan Press, 1990.
16. Joshino, M. Y., Rangan, U.S., Strategic Alliances: An Entrepreneural Approach to Globalization, Havard Business school Press, Boston, 1995.

17. Gouillart, F. J., Kelly, J. N., Transforming the Organization, McGraw-Hill, Inc., 1995.

ПОДЈЕЛА ПОРЕСКОГ ТЕРЕТА И ЕЛАСТИЧНОСТ

РЕЗИМЕ

Однос праведности и ефикасности једно је од пореских питања на које нема потпуног одговора. Који порески дизајн доприноси потпунијем рјешењу овог проблема? Који је однос између еластичности и подјеле пореског терета ?

1. ЕФИКАСНОСТ И ПРАВЕДНОСТ

За економисте, ефикасност је рационална употреба ресурса да би се што боље задовољиле потребе потрошача. У суштини је то тражење одговора на питања: шта, како и за кога. Посматра ли се један потрошач (претпоставимо Робинзон Крусо) одговор о ефикасности је доста једноставан. Сагласно властитим преференцијама на основу расположивих ресурса и технологије отпочела би производња потребних добара у структури и обиму која би максимизирала властито задовољство (корисност). Радећи тако он би се понашао ефикасно.

У односу на овај замишљени и поједностављени примјер, стварност је много сложенија. Мноштво је потрошача са њиховим бројним жељама и потребама које је потребно задовољити. Да би се потрошачи обезбиједили највећом могућом количином жељеног добра у потребној структури, проблем ефикасности се своди на алокативну ефикасност. Проблем ефикасности се тако своди на ефикасност привредног система. У стварности се показало да тржиште потпуне конкуренције изванредно ефикасно алоцира ресурсе односно да је то најповољнија привредно системска основа за остваривање опште равнотеже. То уједно наводи на закључак о ефикасности потеза. Ефикасни су они потези који не мијењају услове функционисања слободног

конкурентског тржишта, односно они који не мијењају потрошачке изборе.

У односу на појединачног потрошача и његову ефикасност, када је у питању привредна стварност, ефикасност ће се битно разликовати. До промјене резултата долази због утицаја распоdjеле. На ефикасну употребу ресурса, односно на њихову ефикасну оптималну тржишну распоdjелу, поред ефикасног задовољавања тражње утиче и стање у распоdjели. Одређени односи у распоdjели утичу на структуру тржишне тражње, што онда непосредно утиче на економску (алокацију) ефикасност. Која је распоdjела праведна и како да се постигне?

Владајуће је становиште економиста да проблем распоdjеле не спада у њихов домен. За економисте распоdjела је подjела националног дохода на приносе од земље, рада и капитала. То је распоdjела заснована на цијенама фактора производње. Међусобно изједначавање вриједности граничног производа основ је формирања цијена фактора производње и на тој основи њихова међусобна распоdjела.

Ефикасно кориштење фактора производње и међусобна распоdjела основу формираних појединачних цијена не подразумјева ни праведност у распоdjели. За економисте појам распоdjеле је ужи и у себе не укључује проблем распоdjеле међу појединцима. Коначна распоdjела дохода међу појединцима не мора да се изједначи са резултатом продаје њихових услуга на тржишту. Учешће појединца у дохотку по факторској цијени рада и стварне, настале дистрибуцијском функцијом државе (буџета), се разликује. Факторска учешћа су само лабаво везана са коначном распоdjелом дохода. Тако се распоdjела са тржишног резултата помјера на распоdjелу као политичко питање, гдје политика пореза и трансфера имају посебно мјесто.

Иако је питање распоdjеле значајно за економски развој, стандардна економска анализа данас углавном нема одговор на питање која је поштена и праведна распоdjела? Који су критеријуми да се она оствари? Економија се задржала искључиво на питањима ефикасности док је распоdjела препуштена углавном етичком, филозофском и посебно политичком бављењу изван дјелокруга економије.

Да би одвојили проблем ефикасности од проблема расподеле, економисти су дефинисали ужи концепт ефикасности садржан у појму Парето ефикасности, према италијанском економисти који је дефинисао, а која гласи: Одређени економски механизам је ефикасан, ако не постоји ни једна комбинација која би побољшала положај једних а да се не погорша положај других.

Ако је промјенама начина производње или промјенама односа између јавног и приватног сектора могуће поправити положај једне групе појединаца, а истовремено штетити другој групи, такав економски систем је неефикасан и потребно га је мијењати. Заиста је могуће очекивати сагласност већине људи са овим поимањем ефикасности - промјена која помаже појединцу А, а не штети појединцу В је ефикасна (искључујући људску завист).

Проблем је што овако схаћена Парето-фикасност мало или нимало не помаже када се пређе на терен расподеле. Супротно ефикасној употреби ресурса гдје је очито неефикасно употребљавати једне на штету других расподела има свој сасвим други садржај. Проблем расподеле се управо и састоји у процјени промјена у којима једни добијају, а други губе и све то засновано на вантржишним критеријумима. Расподела је тако, прије свега, одређена друштвена конвенција о праведности друштва којем се припада и гдје, у оквиру укупног благостања које напредује, влада спремност да се прихвате толератне неједнакости у расподјели. Тако искуство говори да су неједнакости у расподјели текућих добитака (на основу рада) много мање него на основу наслѣдног фактора (имовина). Пореска политика, истина, није успјела да заустави пораст разлика или их је битно успорила.

2. ВИШАК ПОРЕСКОГ ОПТЕРЕЂЕЊА

На основу овако дефинисаног питања ефикасности и праведности, надовезује се питање ефикасности пореза. Одговор би могао да буде веома једностран. Ефикасни су они порези, односно, она пореска структура која својим утицајима не изазива промјене код слободне тржишне конкуренције. Да

би путем тржишта приватни сектор остварио "Парето" оптимум производње потребно је да се испуне два услова :

- а) да се оствари савршена конкуренција и
- б) одсуство економског утицаја изван тржишта.

Услов савремене конкуренције је савршено еластично тржиште и продаје и набаве, односно да ниједна фирма није довољно велика да би утицала на тржишне цијене својих производа или на цијене производа које набавља за потребна улагања.

Да би приватни сектор остварио најефикаснију производњу морају постојати услови савршене конкуренције и не смије да буде спољашњих нетржишних утицаја. Овако поимање ефикасности и оптималности мора да послужи као основа разматрања вишка пореског оптерећења.

Сами по себи порези мијењају економско понашање људи. Порезом се преноси дио потрошачке моћи са пореског обвезника на државу.

То мијења његово понашање. Уколико жели да задржи предходни ниво потрошње, мораће више да ради, а мање да ужива у доколици. Или ће пак радећи као у претпорезно вријеме сада, услед пореза, смањити обим своје потрошње. То је ефекат дохода.

Друга врста пореског утицаја односи се на ефекат супституције. Уколико се ради о непреваљивом паушалном порезу (који не зависи од економске активности пореског обвезника) порез утиче на економске одлуке и ремети избор потрошача у односу на робе или избор произвођача у односу на факторе и тиме да наметне додатне трошкове заједници изнад износа плаћених пореза (вишак пореског оптерећења). Ако порези мијењају релативне цијене то ће навести појединце да смање обим употребе опорезованог добра или да га замјене другим, које је мање опорезовано.

Претпоставимо да је порез одређен на путер, али не и маргарин. Због порезног пораста цијена путера потрошачи ће мијењати потрошњу путера у корист маргарина, без обзира на жеље које би у одсутности пореза, биле другачије. Слично је са опорезовањем бензина. Људи ће у том случају да купују мање бензина, а у замјену за то више ће се возити градским превозом, путоваће дуже, више се замарати у путовању и сл.

Уколико се порез уведе на капитал, а не и на радну снагу, у предузећима ће то повећати трошкове рада капиталом интензивних предузећа, што ће утицати на структуру и обим инвестиционих улагања. У свим овим случајевима укупан трошак заједници ће да буде виши од износа остварених пореских прихода, односно, доћи ће до вишка пореских оптерећења.

Начин да се избјегне овај трошак је увођење непреваљивих паушалних пореза, на примјер главарина, гдје се плаћају подједнаки износи пореза. То би водило смањивању вишка пореског оптерећења, али би озбиљно био нарушен принцип пореске праведности. (И код овог пореза је могуће замислити вишак пореског оптерећења. Ако се уведе на све чланове домаћинства то би могло да утиче на планирање породице пореског обвезника. Према томе и неутралност паушалних пореза би била само у посебним приликама и право изненађење.)

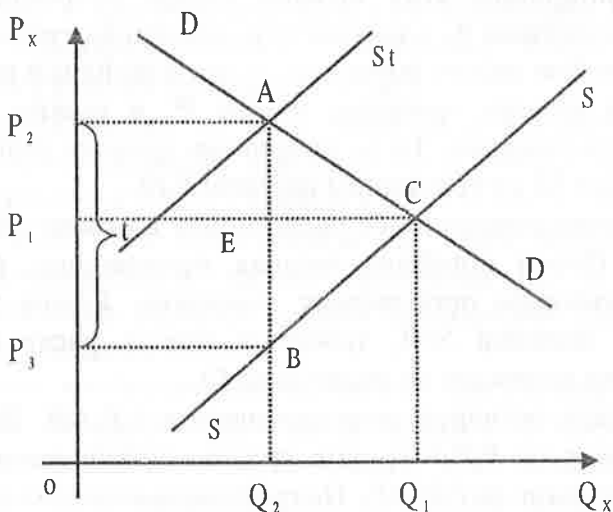
Како се порези везују за способност плаћања, то се они морају заснивати на економским критеријима као што су доходак, потрошња и богатство.

Праведно опорезивање засновано на економским активностима неизбежно се уплиће у економски избор, узрокујући тако вишак пореског оптерећења. То су дисторзирани порези који дјелују не само ефектом дохотка него и ефектом супституције. Ако је прије увођења пореза постојала ефикасна алокација ресурса онда ће је дисторзирани порези пореметити. Порези који имају ефекат супституције воде у економску неефикасност, јер се мијешају у потрошачки избор. Задатак је пореске политике да дође до компромисног рјешења које ће уважавати оба критерија. Како вишак пореског оптерећења зависи од степена до којег тај порез нарушава предходне (претпореске) цијене, онда питање ширине пореске базе није безначајно. Порески систем са широком пореском базом вјероватно ће утицати да ће вишак пореског оптерећења да буде мањи од система са ужом основом. Ако се порез прикупља од великог броја производа и активности, он ће се мање уплатити у потрошачев избор него у случају када се порези концентришу на мању област привреде. У односу на порезе на потрошњу, порези на доходак доводе до мањег износа вишка пореског оптерећења, с

обзиром да та врста пореза мање нарушава потрошачев избор робе.

Вишак пореског оптерећења је терет којег подноси порески обвезник који је настао услед супституционог ефекта пореза, а који је изнад износа којег је држава остварила као свој приход. Као историјски примјер може се навести период после 1747. године када су порески обвезници одлучили да избјегавају пореско плаћање тако што би зазиђивали прозоре пред “сакупљачима” пореза да би их поново отварали након њиховог одласка. Ово зазиђивање и отварање прозора, “прозорског” пореза представља трошак пореског обвезника, а да држава нема никакву корист. Овакав тип трошка се може дефинисати као вишак пореског оптерећења.

Представимо то графички приказом увођења пореза на производ X (ad valorem) :



слика 1.

Ако постоје услови слободне тржишне конкуренције, крива SS представља могући трошак у производњи добра X , а крива DD показује користи од потрошње тог добра (што се показује у цијени коју су спремни да плате P_1).

У тачки C ће се формирати најнижа равнотежна цијена за производњу добра X , која је једнака најнижој користи од потрошње тог добра. Према томе идеални ниво производње Q_1 и сваки други је мање ефикасан. Ако би се произвело више

производа X , трошак сваког следећег би превазишао ниво користи, а ако се произведе мање сваки изгубљени производ би смањио корист потрошача у већој мјери него што се смањује трошак произвођача. Посљедња (маргинална) јединица добра X доноси малу или никакву корист заједници, с обзиром да је трошак производње те јединице (маргинални) једнак користи насталој у процесу потрошње. Маргинални трошак те посљедње јединице једнак је тржишној цијени тог производа. Обзиром да се ради о најнижем нивоу корисности (најнижа тржишна цијена), јасно је да све остале јединице произведеног добра доносе већу корист у односу на њихов трошак. Ова екстра добит може се подијелити на два дијела : први се односи на потрошачки вишак. То је вишак (добит) којег остварује потрошач трошећи предходне јединице производа прије Q_1 , чија је корист већа од тачке корисности C . То је површина коју затвара линија потрошње DD са тржишном цијеном P_1 , односно то је површина троугла DSP_1 .

У другом дијелу појављује се произвођачки вишак који је разлика између тржишне цијене P_1 и нижих трошкова властите производње. То је површина троугла којег затвара крива понуде SS са тржишном цијеном P_1SC .

Претпоставимо да се уведе порез на сваку јединицу (t) добра X . Порез повећава трошак производње, што диже цијену, а смањује произведену количину. Крива понуде се помјера у положај $StSt$, тржишна цијена расте на P_2 , а произведена количина се смањује на Q_2 .

Држава остварује порески приход P_3P_2AB . Потрошачи плаћају износ од P_1P_2AC , док држава добија само дио овог износа означеног са P_1P_1AE . Потрошачки вишак се смањује за AEC . Он није више DP_1C што је била количина прије опорезивања, док сад износи DP_2A .

Слично је и код произвођачког вишка. Произвођачи подносе порески терет од P_3P_1BC , док држава добија само дио од P_1P_2BE , а BEC представља вишак пореског оптерећења. Произвођачки вишак се смањује са ранијег OCR_1 на OBR_3 . Према томе област ABC представља укупан вишак пореског оптерећења, гдје један дио подносе произвођачи, а други потрошачи.

Величина вишка пореског оптерећења, односно губитка економског напредка могуће је интерпретирати и са становишта пада производње услед увођења пореза. Све изгубљене јединице производа X би донијеле већу корист (DD) од њиховог трошка (SS). Порез омета могућност за уносну трговину и тај губитак је поново садржан у троуглу ABC .

Чињеница да порези могу да доведу до оптерећења посебним трошком названим вишком пореског оптерећења, а који настаје као резултат дисторзије у потрошачким изборима могуће је илустровати на једном примјеру опорезовања капитала.

Посматрана индустријска предузећа производе производ X користећи различите технологије. Предузеће A користи технологију која се састоји од седам јединица капитала (K) и три јединице рада (L). Предузеће B може да произведе јединицу оутпута користећи четири јединице капитала (K) и седам јединица рада (L).

Претпоставимо ли да трошак рада и капитала сваки кошта по двије новчане јединице по јединици оутпута, то значи да јединица оутпута предузећа A кошта 20 новчаних јединица, а 22 код произвођача B . Како владају услови потпуне конкуренције, цијена производа ће се у дужем периоду свести на најнижи трошак производње (20 новчаних јединица по јединици оутпута).

Након увођења пореза настаје дисторзија у избору технологије. Предпоставимо да је тражња за производом X перфектно нееластична и да износи 1000 јединица, у том случају куповаће се производи по цијени произвођача A , односно укупна производња производа X ће износити 20000 новчаних јединица (1000×20)

Слика 2

Фирма бира технологију која минимизира трошкове производње:

Технологија	Инпут по јединици оутпута		Трошкови по јединици X	
	K	L	$P_k=2$ $P_l=2$	
A	7	3	20	нижи трошкови
B	4	7	22	

Влада уводи порез на капитал по стопи од 50% што доводи до раста цијене капитала ($2+1=3$). Поскупљење капитала доводи да фирме бирају радно интензивнију производњу B. Након увођења пореза положај предузећа на тржишту се промјенио. Производ X се производи по 27 новчаних јединица, ако се користи технологија произвођача A, а 26 при технологији произвођача B. Како је тражња нееластична купци константно купују 1000 јединица независно од цијене.

Слика 3

Увођење пореза на капитал мијења избор технологије:

Технологија	Инпут по јединици оутпута X		Трошкови по јединици X	
	K	L	$P_k=2+\text{порез од } 1=3$ $P_l=2$	
A	7	3	27	нижи трошкови
B	4	7	26	

Након увођења пореза по стопи од 50% на капитал долази се до износа од једне новчане јединице по јединици капитала. Како фирма B чији је производ сада јефтинији

користи четири јединице капитала за сваку произведену јединицу оутпута, платит ће порезе у износу 4 новчане јединице по јединици произведеног оутпута. Како је тражња нееластична и износи 1000 јединица, укупан износ пореза којег наплаћује влада је 20000 новчаних јединица.

Погледамо ли међутим мало пажљивије, видјећемо да укупан терет превазилази порески терет од 4000. Након увођења пореза потрошачи су плаћали 26 новчаних јединица по јединици производа X. Износ од 26 новчаних јединица је трошак по јединици добра употребљавајући рационалнију технологију у околностима након увођења пореза. Потрошачи ће да плате 26000 новчаних јединица за 1000 јединица производа X. Ово показује пораст од 6000 у односу на предпорески износ укупне тражње од 20000. Порески приход државе је 4000, док је укупно оптерећење 6000. То значи да се појавио вишак пореског оптерећења од 2000, то је губитак у ефикасности производње настао увођењем пореза на капитал и на тој основи помјерање у правцу мање рационалне, радно интензивне технологије (Case K, 1999., 426).

Да би поредили губитак у ефикасности, који је својствен разним порезима, економисти често рачунају вишак пореског оптерећења по новчаној јединици пореског прихода. Однос између вишка пореског оптерећења и наплаћеног пореског прихода сваке године од тог типа пореза зове се порески размјер ефикасности - губитка (W/R).

$$W/R = \frac{\text{вишак пореског оптерећења}}{\text{порески приход}}$$

Размјер ефикасности - губитка од 0,2 значи да је вишак пореског оптерећења на примјер 20 центи за сваки долар скупљеног годишњег пореског прихода. Порески размјер ефикасности - губитка понекад се назива и порески коефицијент неефикасности.

Процјена обима ефикасности - губитка код разних врста пореза изузетно су корисне код остваривања циља минимизирања вишка пореског оптерећења. Мањом употребом пореза са високим вишком пореског оптерећења,

уз истовремено повећање учешћа пореза са нижим вишком пореског оптерећења, укупно прекомјерно оптерећење може да буде смањено, а да се не жртвују приходи државе.

На примјер, предпоставимо да је размјер ефикасности - губитак за порезе на каматни приход процјењен на 0,35, док је размјер ефикасности губитка за порезе на бензин само 0,1. То значи да сваки екстра долар прихода, који је добивен од повећања пореза на бензин, резултира вишком пореског оптерећења од 10 центи, док сваки долар пореског прихода на каматни приход удружен је са повећањем од 35 центи вишка пореског оптерећења.

Из тог слиједи да сваки долар редукције пореза на камату, који је надокнађен доларским повећањем у порезима на бензин, резултира нето редукцијом вишка пореског оптерећења од 25 центи. Употреба процијењеног обима ефикасности - губитка за порезе стога се може искористити да би се препоручиле измјене у политици пореза која ће резултирати у чистим добитима.

Једна студија америчког пореског система процијенила је да се вишак пореског оптерећења по долару пореског прихода у америчком пореском систему, средином седамдесетих година, кретала од 13 центи до 24 цента по долару пореског прихода. На основу пореских закона и ефективних пореских стопа које су биле на снази 1973. године, закључено је да би виједност економске добити која би била могућа да се замјени порески систем из 1973. године системом паушалних пореза, била између 1,86 и 3,36 трилиона долара. Размјер процјена варира у односу на предпоставке урађене у вези са еластичношћу цијена код разноразних симулација о утицају пореза на економију.

Утврђено је да су порези на каматни и инвестициони приход узроковали најјача искривљења 1973. године. Просјечна стопа опорезовања основног капитала била је те године 45%. Од тада, углавном захваљујући Пореском закону о обнови економије из 1981. године и Закону о реформи пореза из 1986. године, порези на основни капитал су значајно смањени, у поређењу са нивоима који су преовладавали 1973. године. У зависности од претпоставки у вези са еластичношћу камата и обима штедње, обим ефикасности губитка за порез

на индустријски основни капитал, кретао се 1973. год. од 15% до 35% по долару уплаћених порезних прихода.

Истраживачи су закључили да би уштеђевине биле веће за 80% да се паушалним порезом наплаћивао исти приход као онај који је наплаћиван у складу са америчким пореским системом из 1973. године. Ова процјена је заснована на пореском систему из 1973. године и на каматној еластичности обима штедње од 0,4. У тим симулацијама, повећана уштеђевина би у току 100 година, повећала обим капитала у односу на рад у производњи за 31%, чиме би се доприносило значају продуктивности рада и већим платама радника (Nyman N.D. 1993; стр.338).

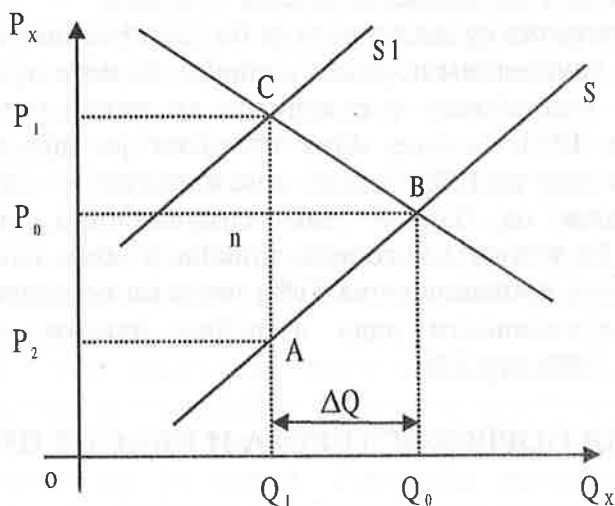
3. РАСПОРЕД ПОРЕСКОГ ТЕРЕТА И ЕЛАСТИЧНОСТ

Разлике у еластичности тражње одређених производа основна су разлика у величини вишка пореског оптерећења. Порески дизајн односно оптималан порески систем настоји да минимизира висину вишка пореског оптерећења. Уколико се познају еластичности тражње опорезованих добара могуће је градити оптималан порески систем тако што ће се у повећаном броју бирати добра ниже еластичности, а у мањем обиму добра еластичне тражње.

Свакако да није могуће и није реално за очекивати да се прикупе све релевантне информације за изградњу оптималног пореског система. Оно што је битно је да се стално има на уму, принцип неутралности - под истим условима порези који су неутрални у односу на економске одлуке генерално имају предност у односу на оне који мијењају економске одлуке.

Реакције људи на промјене цијена представљају основу за утврђивање величине вишка пореског оптерећења. Погледајмо то на следећој слици.

Утицај пореза по јединици на тржишну равнотежу :



слика 4

Предпореска равнотежа понуде и тражње производа X остварена је у тачки B, која представља ефикасну количину производа у години. Крива тражње (D) показује граничну друштвену корист тог добра, а крива понуде (S) показује његов гранични друштвени трошак. При производњи од Q_0 гранична друштвена корист је једнака граничном друштвеном трошку. Граничне цијене (P_0) изједначава гранични друштвени трошак са граничном друштвеном користи.

Након увођења пореза, гранични трошак од продаје производа X расте. Ово помјера криву понуде навише, што умањује понуду. Пад понуде доводи до нове послјејепореске равнотеже у тачки C. Продата количина пада са Q_0 на Q_1 , док се истовремено равнотежна цијена диже на P_1 . Ово је нова тржишна цијена коју плаћају потрошачи.

Износ пореског прихода је количина производа након опорезовања (Q_1) помножена висином пореза по јединици (T), што је представљено правоугаоником P_1CAP_2 . Тај порески терет се дијели на дио којег подносе купци (P_1P_0CD) и дио којег подносе произвођачи (P_0DP_2A). Укупан приход произвођача се смањује са P_0BQ_0O на P_2AQ_1O .

Вишак пореског оптерећења настао услед пореза који искривљују цијене, представља троугао ABC. Ово је чисти губитак и за купце и за продавце производа X, настао због супституционог ефекта пореза.

Величина вишка пореског оптерећења је приближно половина износа изгубљеног пореског прихода државе услед смањења потражње производа ($T\Delta Q$) настале супституционим ефектом због увођења пореза. Ако троугао ABC означимо са W онда би то добило следећи израз:

$$W = 1/2 \quad T\Delta Q \quad (1)$$

гдје је ΔQ промјена у продаји производа настала због супституционог ефекта услед раста цијена, чији је узрок у увођењу пореза. Порез по јединици (T) представља разлику између бруто цијене коју плаћају купци (P_1) и нето цијене коју плаћају продавци (P_2):

$$T = P_1 - P_2 \quad (2)$$

Промјена у бруто цијени коју плаћају купци је:

$$\Delta P_1 = P_1 - P_0 \quad (3)$$

Промјена у нето цијени коју добијају продавци је:

$$\Delta P_2 = P_2 - P_0 \quad (4)$$

Промјена у цијени коју плаћају купци је позитивна, док је промјена у нето цијени коју примају продавци негативна.

Еластичност цијене потрошње и понуде за било које P и Q је:

$$Ed = \frac{\Delta Q/Q_1}{\Delta P_1/P_0} \quad (5)$$

$$E_s = \frac{\Delta Q / Q_1}{\Delta P_2 / P_0} \quad (6)$$

Замјењивањем једначина 3 и 4 са 5 и 6 добија се :

$$E_s = \frac{\Delta Q}{Q} * \frac{P_0}{P_1 - P_0} \quad (7)$$

$$E_d = \frac{\Delta Q}{Q_0} * \frac{P_2 - P_0}{P_0} \quad (8)$$

Рјешење за P_1 и P_2 је :

$$P_1 = \frac{\Delta Q P_0}{Q_0 E_d} + P_0 \quad \text{и} \quad (9)$$

$$P_2 = \frac{\Delta Q P_0}{Q_0 E_s} \quad (10)$$

Замјењивањем једначина 9 и 10 са 2 даје :

$$T = \frac{\Delta Q P_0}{Q_0} * \frac{E_s - E_d}{E_s E_d} \quad (11)$$

Рјешење једначине 11 са ΔQ даје :

$$\Delta Q = T \frac{\Delta Q}{P_0} * \frac{EsEd}{Es-Ed} \quad (12)$$

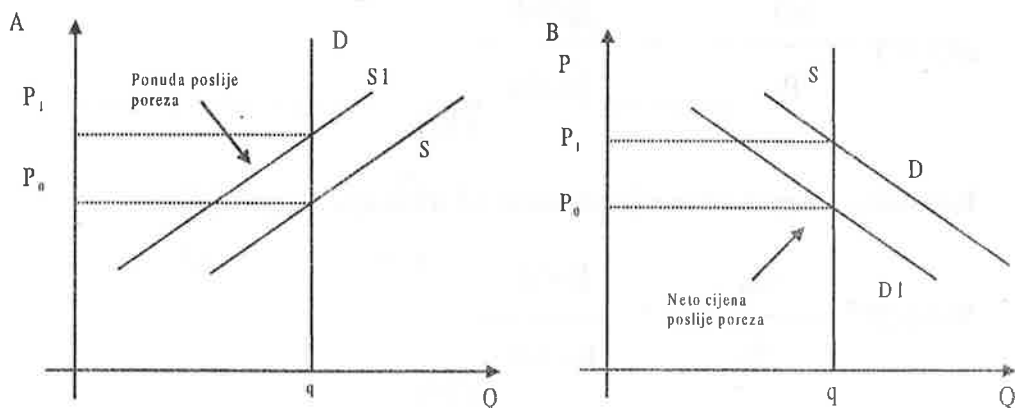
Коначно замјењивање једначина 12 изразом W добија се :

$$W = 1/2T^2 \frac{Q_0}{P_0} * \frac{EsEd}{Es-Ed} \quad (13)$$

Обзиром да је цјеновна еластичност тражње негативан број, економске промјене које произилазе из вишка пореског оптерећења биће нула или мање од нуле, чиме се указује на губитак (Numen D. 1993.; 414).

Према једначини 13 вишак пореског оптерећења квадратно варира по јединици пореза. Губици због вишка пореског оптерећења повећавају се по бржој стопи него што је стопа раста пореза. Даље се показује да је губитак због вишка пореског оптерећења већи што је цјеновна еластичност потражње већа. Исто тако, што је већа еластичност понуде већи је губитак због вишка пореског оптерећења. Свака роба код које је било $Es=0$ или $Ed=0$ има нулти губитак у ефикасности. Најефикаснији порези су тако они који се убиру на робе или улагања са нееластичном понудом и тражњом. У цјелини посматрано, да би се минимизирао вишак пореског оптерећења, треба да буду опорезована добра и услуге са нееластичном тражњом или понудом, гдје су супституциони ефекти минимални. Што је мања могућност замјене опорезованих добара и услуга неопорезованим, то су мања искривљења у економији у односу на предпореско стање. Најбољи порези су оно који се убиру на добра која имају мало субституената, било у производњи или у потрошњи.

Вишак пореског оптерећења када је потражња или понуда савршено нееластична:



слика 5

Ако је било понуда или тражња опорезованих добара савршено нееластична, вишак пореског оптерећења је нула.

Ако је тражња савршено нееластична, што се види на слици А, порез доводи до раста цијене (P_1). Обзиром да се ради о производу нееластичне тражње, раст цијена не доводи до смањења продатих количина. Промјена у обиму тражње опорезованог производа је нула, те је и вишак пореског оптерећења нула. Што је нееластичнија тражња за опорезованим производима, то је мања површина троугла, што је показатељ вишка пореског оптерећења.

Када је понуда опорезованог производа савршено нееластична (слика В), продавци трпе због нето смањења цијена, али не долази до смањења обима понуде. То доводи до смањења нето прихода, иако се тржишту испоручује непромјењена препоручена количина производа. Вишак пореског оптерећења је нула зато што је промјена у количини (ΔQ) нула. Што је нееластичнија понуда опорезованог производа, то је мање смањење продајне количине након опорезовања, те је и вишак пореског оптерећења мањи.

Идеално нееластична понуда и тражња опорезованог производа више је педагошки примјер него што се догађа у стварности. У стварном животу углавном се ради о опорезованим производима различитог степена еластичности,

што након увођења пореза доводи до смањења понуде - тражње опорезованих производа, појаве вишка пореског оптерећења и појаве расподјеле пореског терета на купца и продавца, зависно од степена еластичности опорезованог производа.

Сада ће се обрадити примјер расподјеле пореског терета на купца и продавца зависно од разлика у степену еластичности тражње.

У одређеној привреди уведен је порез по јединици у износу од 140 новчаних јединица (NJ). Предпореско равнотежно стање је остварено на количини од 2000 јединица производа (Q) уз цијену (P_0) од 300 новчаних јединица.

Расподјела пореског терета код еластичне (A) и нееластичне (B) тражње :

A Еластична тражња

Произвођачи подносе већи дио пореског терета :

$$P_1 = 350 \text{ NJ}$$

$$+16,67\%$$

$$Q = 1440 \text{ јединица}$$

$$-28,00\%$$

Укупно пореско оптерећење :

$$(1440 \times 140) = 201600$$

Пореско оптерећење произвођача :

$$P_0 \quad (1440 \times 300)$$

$$= 432000$$

$$P \text{ без пореза} \quad (1440 \times 210)$$

$$= 302400$$

Пореско оптерећење

$$129600$$

Пореско оптерећење купца :

$$P_1 \quad (1440 \times 350)$$

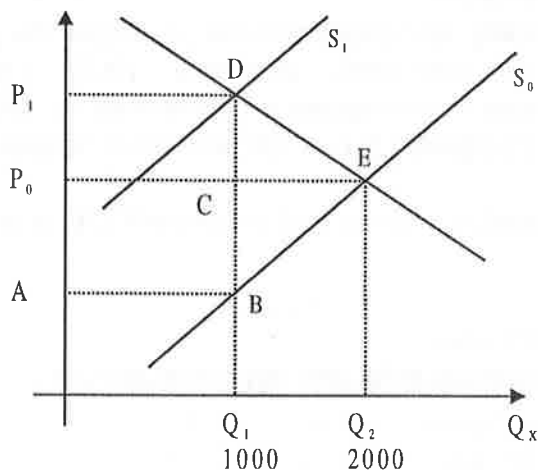
$$= 504000$$

$$P_0 \quad (1440 \times 300)$$

$$= 432000$$

Пореско оптерећење

72000



Слика 6

Након увођења пореза расту трошкови производње, што доводи до помјерања криве понуде лијево. Расте продајна цијена (са P_0 на P_1) што смањује произведену количину (са Q_0 на Q_1). Нова равнотежа се успоставља у тачки D. Укупан порески приход државе је површина правоугаоника P_1ABD . Од тог износа на терет потрошача пада дио пореског терета означен са P_1P_0DC , а на произвођача површина P_0ABC .

В-Нееластична тражња

Купци подносе већи дио пореског терета :

$$P_1 = 400 \text{ NJ}$$

$$+33,33\%$$

$Q_1 = 1700$ јединица
 - 15,00%

Укупно пореско оптерећење (1700×140)
 = 238000

Дио пореског терета којег подносе предузећа :

P (1700 $\times$ 300)

= 510000

P без пореза (1700 $\times$ 260)

= 442000

Пореско оптерећење

68000

Дио пореског терета којег подносе купци :

P (1700 $\times$ 400)

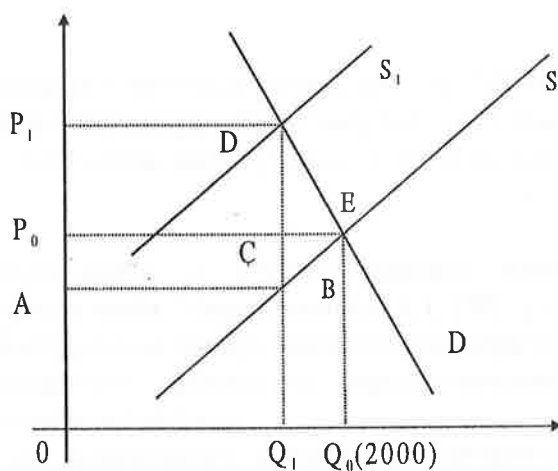
= 680000

P_0 без пореза (1700 $\times$ 300)

= 510000

Пореско оптерећење

170000



слика 7

Увођење пореза је довело до помјерања криве понуде у лијево. Разлог је у порасту трошкова за износ наведеног пореза, што је довело до раста тржишне цијене производа и смањења произведене количине. Како се ради о производу нееластичне тражње (<1) то је цијена производа више порасла од пада производње. То је утицало на расподјелу пореског терета између продавца и купца. Већи дио пореског терета преузели су купци (површина правоугаоника P_1P_0DC) у односу на продавце (површина правоугаоника P_0ACB).

ЛИТЕРАТУРА

1. Simon James Christopher Nobes, THE ECONOMICS OF TAXATION, PRINCIPLES, POLICY AND PRACTICE, Prentice Hall, New York, 1996/1997.
2. Raul E. Case, Ray C. Fair, Manfred Garrtner, Ken Heather, ECONOMICS, Prentice Hall, Europa, 1999.
3. David H. Hyman, PUBLIC FINANCE, A CONTEMPORARY APPLICATION OF THEORY TO POLICY, The Dryden Press, Hancourt Brace Jovanovich, College Publishers, New York, 1993.

ЕВРОПСКА УНИЈА И ЊЕНО ПРАВО

РЕЗИМЕ

У овом раду на сумаран начин даће су основне категорије о Европској унији и комунићарном праву, као sui generis творевинама нове законодавне правне активности европских институција. Сумарно су изложене неке основне идеје европске интеграције, еволуција Европске уније путем правних конститутивних аката, правни оквир европске интеграције, назначене карактеристичне разлике између међународног јавног и комунићарног права, даћа сажета анализа органа Европске уније у креирању и примјени права. Појашњени су основни појмови институционалног и трговинског права Уније, њихови примарни и секундарни извори, инкорпорација оснивачких уговора и примјена комунићарног права. Посебно је наглашена функција принципа суицидијарности као темељног начела комунићарног права. Рад је информативан и едукативан, а с обзиром на значај ове теме за ситуацију спољне трговине у извјесном смислу и уведен.

УВОД

Европски социјални развој крајем XX вјека боје:

- а) балканизација у Источној европи и Балкану и
- б) економска интеграција и федерализација Западне

Европе

Балканизација је процес распада вишенационалних земаља (Југославија, Чехословачка, СССР) с тенденцијом да се на Балкану ратом омеђе националне територије и створе мале националне државе с етатистичком својном и тоталитарном владавином.

Да се модернитет догађа и у ретроградном облику свједочи и чињеница да су то биле вишенационалне земље са јединственом монетом, спољном, безбједоносном и трговинском политиком, дакле, са свим оним атрибутима

којим данас тежи западно европски социјални и економски развој. Театар социјалног апсурда се одваја на амбивалентан начин , наиме, са сломом политичког режима у Источној Европи и Балкану распадају се и државе. Доминирају уставни проблеми, етнички и вјерски сукоби. Тај процес убрзава интеграцију и федерализацију у Западној Европи. Ствара се Европска унија као суи генерис творевина међународног права , моћна трговачка асоцијација са јавном политичким амбицијама у области спољне и безбједоносне политике, правом грађанства (“ Европа грађана”).

1. ИДЕЈА ЕВРОПСКЕ ИНТЕГРАЦИЈЕ

Идеје европске интеграције не почивају на освајањима Карла Великог у западној историји, већ прије свега на “поразу”. Прве идеје о интеграцији које су предложили: Винстон Черчил 1946. године, а касније француски министар Роберт Шуман и економиста Жан Моне водиле су помирењу Француске и Њемачке. Ту идеју су подржали тадашњи државници двају држава, Де Гол и Аденауер. Идеја је реализована стварањем заједнице за угљ и челик. Унија је створена Париским уговором 1951. године. Тадашњу интеграцију чинило је шест земаља чланица : Њемачка, Француска, Италија, Холандија, Белгија и Луксембург.

Европска интеграција почива на :

1. идеји европског федерализма као инструменту предупређивања конфликта и сукоба (I и II свјетски рат, пораз Њемачке) ;
2. супростављању совјетској доминацији (комунизму) ;
3. култури у чијој основи су хришћанске вредности ;
4. оданости демократским принципима, правима и слободама, (Савјет Европе) ;
5. стварању унутрашњег економског простора без царинских баријера ;
6. идеји политичког уједињења (Јединствени европски акт 1986. године).

1. КОНСТИТУТИВНИ УГОВОРИ ЕУ

РИМСКИ УГОВОРИ

Њемачка, Француска, Италија, Холандија, Белгија и Луксембург су 1957. године у Риму потписале и нове уговоре:

- а) Уговор о оснивању Европске Заједнице за атомску енергију (Еуроатом) ;
- б) Уговор о оснивању Европске економске заједнице (ЕЕЗ).

Римским уговором је ЕЕЗ обезбјеђен правни субјективитет. Као субјект међународног права ЕЕЗ улази у различите правне односе са државама чланицама.

Чланом 2 Уговора о оснивању ЕЕЗ прописани су задаци Заједнице:

- успостављање заједничког тржишта;
- усклађивање економских политика држава чланица;
- равномјеран и уравнотежен привредни развој;
- бржи пораст животног стандарда;

Конституисани су органи Заједнице :

- Европски парламент ;
- Савјет ;
- Комисија ;
- Суд правде.

Римским уговором предвиђено је:

- укидање царинских даџбина и квантитативних ограничења на увоз и извоз робе;
- увођење заједничких трговинских политика;
- усклађивање националних законодавстава и
- фиксирање девизних курсева.

Унутрашње тржиште је подручје без унутрашњих граница на коме су обезбјеђени слободно кретање лица, промет роба, услуга и капитала.

ЈЕДИНСТВЕНИ ЕВРОПСКИ АКТ

Уједињење ЕЕЗ, Европске Заједнице за угаљ и челик и ЕУРОАТОМ-а године 1965. Створило је Европску Заједницу (ЕЗ). Тим уговором “Европска шесторица” пријемом Велике Британије, Данске и Ирске прерасла је у “Европу деветорице”. Године 1981. Заједници се прикључила Грчка, а 1986. године у заједницу су примљени Шпанија и Португалија.

Јединствени европски акт је усвојен 1985. године у Луксембургу. Представља прву дубљу измјену Римског уговора којом је предвиђено стварање великог унутрашњег тржишта, проширене су надлежности заједнице и укључене су одредбе о “европској сарадњи”

УГОВОР О ОСНИВАЊУ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ

Уговором о оснивању Европске Уније у Мастрихту 1993. године извршена је радикална ревизија Уговора о оснивању ЕЗ. Уговор је потписан од стране дванест држава чланица: СР Њемачке, Француске, Велике Британије, Холандије, Белгије, Луксембурга, Шпаније, Португалије, Данске, Финске и Грчке. Уговору су се придружиле 1995. године Аустрија, Шведска и Финска. Тако Европску Унију чини 15 земаља чланица.

Уговор из Мастрихта обухвата три стуба сарадње:

- три европске заједнице (ЕЕЗ, ЕУРОАТОМ и Европска заједница за угаљ и челик);
- сарадња у заједничкој спољној и безбједоносној политици
- сарадња у области правосуђа и унутрашњих послова земаља чланица

Према уговору из Мастрихта циљеви ЕУ су да :

- подстиче уравнотежен и трајан привредни и социјални развој стварањем простора без унутрашњих граница, јачањем привредне и друштвене кохезије и успостављањем економске и монетарне уније и јединствене валуте;

- потврђује свој идентитет на међународној сцени, посебно вођењем заједничке спољне и безбједоносне политике , укључујући и дефинисање заједничке одбрамбене политике ;
- јача заштиту права и интереса држављана држава чланица успостављањем права грађанства Уније ;
- развија блиску сарадњу у области правосуђа и унутрашњих послова ;
- развија комунитарно право ;

Уговором из Мастрихта појачане су надлежности Уније у области :

- социјалне политике ;
- политике регионалног развоја ;
- заштите животне средине ;
- научно технолошког истраживања и
- обуке кадрова

По први пут је уведена надлежност Уније у области :

- виза ;
- образовања ;
- заштите потрошача ;
- телекомуникација ;
- енергетике ;
- културе и
- индустриске политике.

ЕКОНОМСКА И МОНЕТАРНА УНИЈА ПО УГОВОРУ ИЗ МАСТРИХТА

Европски монетарни систем (ЕМС) створен је 1979. и значи почетак процеса формирања економске и монетарне уније (ЕМУ). Монетарна Унија је простор у коме постоји тотална конвертибилност валуте , у коме су елиминисани распони дозвољене флукуације девизних курсева и остварена пуна либерализација кретања капитала.

Реализација ове Уније одваја се у три фазе :

- стварање јединственог тржишта добара и капитала;
- усклађивање економских политика које имају за циљ смањење инфлације , каматних стопа и отклањање буџетских дефицита, што би требало да омогући увођење заједничке валуте и
- јединствена и стабилна европска монета (евро) и независна Европска централна банка (2002, године) .

ГРАЂАНСТВО ЕУ

“Право грађанства ” је ријешено на следећи начин :

- грађанин Уније је свако лице које има грађанство неке од држава чланица ;
- грађанин Уније има право да се слободно креће и борава у свим земљама чланицама, да ужива заштиту амбасада свих земаља Уније.
- У држави гдје има стални боравак, грађанин Уније може да бира и да буде изабран на изборима за Европски парламент и на локалним изборима (а не може да гласа на националним изборима).

Уговор из Мастрихта регулише и сарадњу држава чланица у области азила и имиграције , прелаза спољних граница Уније , борбе против тероризма, криминала, промета дроге, међународног кријумчарења, као и сарадњу у кривичним и грађанским поступцима.

УГОВОР ИЗ АМСТЕРДАМА

Европска Унија је овим уговором 1997. године одговорила на промјене у њеном окружењу. Уједињење Њемачке, распад Источног блока, разбијање федералних држава и нови конфликт на Балкану. Новине које доноси Уговор из Амстердама су :

- а) могућност продубљеније интеграције само једног дијела чланица ЕУ (флексибилност и ближа сарадња);

- б) земље које одмах не прихвате ближу сарадњу могу у сваком моменту да затраже те активности по оцјени Комисије и Савјета (Европа са више брзина);
- ц) Европска Унија може политички и правно санкционисати чланицу уколико она озбиљно и стално крши основне принципе Уније.

Овај Уговор није регулисао заједничку одбрану јер су разлике међу земљама евидентне, једне су за чисто европску одбрану а друге су проатлантисти (за НАТО).

Уговор из мастрихта је тежио “Европи нација” , а Уговор из Амстердама тежи “Европи грађана” .

2. ПРАВНИ ОКВИР ЕВРОПСКЕ ИНТЕГРАЦИЈЕ

Европска Унија је истовремено и :

- а) конгломерат организација заснованих на међународним уговорима и
- б) супранационална (наддржавна) творевина.

Национални суверенитет чланица и супранационални суверенитет Европске Уније нису сасвим прецизно разграничени.

Наддржавни карактер Уније евидентан је у следећем :

- Европска Унија се заснива на међународним уговорима који имају карактер “устава” и могу се мјењати само процедуром унутар Уније.
- У органима ЕУ не налазе се само представници држава, већ представници грађана и независне личности које заступају заједнички европски интерес.
- Овлашћења органа Уније према чланицама су шири од овлашћења која имају органи међународних организација.
- Органи ЕУ могу да обавезују чланице и новим обавезама на основу Уговора о оснивању, а уз потврду Суда.

- Узајамне обавезе чланица у Унији су чврсте (учлањењем у Унију нема повратка, point of return).
- Унија је надлежна и за области које су предмет класичног државног националног суверенитета (образовање, визе).
- Национални парламенти су пренијели значајан дио својих законодавних овлашћења на органе Уније.
- Постоји јединствен институционални оквир. Комунитарно право дјелује у оквиру Уније, али и у правним процесима чланица.

Међутим, поједини органи Уније немају надржавни карактер, већ координирајући (сарадња у области спољне политике и безбједности).

Дакле, Европска Унија се заснива на :

- Проширеним компетенцијама Европских Заједница;
- Логици интеграције и међувладине сарадње (спољна политика, безбједност, унутрашњи послови);
- Развоју у двије брзине, поступно, како би се осигурала “флексибилна Европа” са свим различитостима и специфичностима.

3. МЕЂУНАРОДНО ЈАВНО И КОМУНИТАРНО ПРАВО

Уговори међународног јавног права имају сљедећа обиљежја:

- Правна правила која се покривају појмом међународних уговора усвојена унутар органа или путем међународних конференција, било да су усвојена већинским принципом или консензусом стварају правне обавезе тек ратификацијом од стране државе. Дакле, обавезе се не преузимају аутоматизмом, а адресати су државе;
- Државе суверене (међусобно једнаке и равноправне);

- Државе се обавезују добровољно сходно правилима националног права;
- Не постоје обавезни органи ни обавезно судство као гаранције њихове примјене.

Право Европске уније подразумјева ограничења националног суверенитета . Европска унија као међународна институција *sui generis* , функционише истовремено на принципу :

- а) међувладине сарадње;
- б) интеграционој, супранационалној организацији и
- ц) супсидијарности, као основном принципу комунитарног права.

Органи Уније располажу овлаштењима карактеристичним за унутрашње право (законодавна власт, судска власт) и врше ту власт умјесто органа државе чланице на њиховој националној територији и над грађанима тих земаља.

Европска Унија је примарно настала на принципу међународног јавног права. Уговоре о основању , државе чланице су ратификовале и прихватиле сагласно националном праву. Међутим, ту престаје класично међународно јавно право. Наиме, комунитарно право је :

- самостално и аутономно право, које дјелује унутар правног поретка Уније. Комунитарно право је аутономно у односу на право државе чланице;
- Оснивачки уговори су акти међународног јавног права, али представљају и Устав Уније;
- Конститутивни акти Уније не садрже клаузеле о преиспитивању. Путем међувладиних конференција чланица новим споразумима, дограђују се и развијају ранији уговори;
- Органи Уније имају ексклузивно право (Комисија, Савјет) да воде бригу о примјени комунитарних норми. Суд правде врши судски надзор над тумачењем и примјеном норми комунитарног права;

- Суд правде, у тумачењу комунитарног права, има монопол. Његово тумачење слиједе национални судови. Суд основне акте Уније тумачи као Устав. Јуриспруденција Суда афирмише Унију као федералну творевину (ентитет);
- Државе чланице на начелу сразмјерности утичу на доношење одлука и норми (спречавање мајоритета, прегласавања и сл.);
- Комунитарно право непосредно дјелује у оним областима у којима се примјењује а новим уговорима проширује се и на нове области што све више води продубљеној интеграцији;
- Супрематија и супериорност права Уније над националним правима у областима које регулише комунитарно право (“виши ранг права Уније” у односу на унутрашње право).

4. ОРГАНИ ЕУ У КРЕИРАЊУ И ПРИМЈЕНИ ПРАВА

Органи ЕУ су Европски парламент, Европски Савјет, Савјет министара, Комисија и Суд правде.

Правну природу ЕУ могуће је разумјети анализом:

а) институционалног права, природом конститутивних аката ЕУ. Уговори о настанку ЕУ имају карактер Устава ЕУ. Комунитарно право тиче се држава чланица, али и правних и физичких лица као субјеката тог права.

б) начина доношења правних прописа у ЕУ и контроле спровођења тих правних докумената (учесници, начин одлучивања, правна природа докумената, адресати и контрола њиховог спровођења).

Анализом надлежности и процедура органа ЕУ показује се особеност комунитарног права. Право Европске уније афирмише официјелне представнике чланица и државе чланице као кључне факторе у преговарању и одлучивању (**Европски савјет**, шефови држава или влада и **Савјет министара**).

“Европски савјет даје неопходан подстицај за развој Уније и утврђује опште политичке смјернице ” (члан Д) .

И међународно јавно право познаје независне личности, експерте који могу дати своје мишљење у неком предходном поступку . Међутим , чланови Комисије , као независне личности , лојални су Унији и штите “европски интерес” . Члан Комисије који би се огрешио о конститутивне акте Уније не само да би могао одлуком Суда бити отпуштен већ и изгубити право на пензију.

Састав Комисије, доиста зависи, највећим дијелом, од договора држава чланица, али њена интеграција је знатно већа у односу на сличне органе других међународних организација. **Комисија одговара Суду и Парламенту, органима у којима пису официјелни представници држава чланица.**

Комисија у оквиру основних уговора и одлука Савјета

:

- доноси одлуке ;
- даје иницијативе за предузимање практичних мјера у реализацији уговора Европске уније ;
- учествује непосредно у доношењу одлука које усваја Савјет министара уз одговарајуће судјеловање парламента.
- Формулише приједлоге;
- Посредује између држава чланица на усвајању приједлога;
- Координира националне политике ;
- Стара се о примјени утврђених политика Уније.

Парламент је правно позициониран тако да по неким својим ингеренцијама афирмише Унију као државу, има надлежности парламента у унутрашњем праву, али не сасвим и не до краја. Наиме, Савјет коначно усваја комунитарне прописе, те је улога Парламента у легислативном поступку различита у основном поступку, поступку сарадње или одлучивања. Ријеч је о консултацији о највишим питањима и основним опредјељењима заједничке спољне и безбједоносне политике.

Парламент има право вета код усвајања прописа везаних за слободу кретања и боравка за случај дикриминације, затим код закључивања споразума о придруживању трећих држава и пријему нивих чланица . Ту су и надлежности Парламента у поступку усвајања буџета Уније , као и право да изгласа неповјерење Комисији.

У Парламенту сједе представници грађана (Европа грађана) , што је ново у односу на типичне међународне организације. Међутим, са новим уговорима не слаби, већ напротив јача и улога официјелних представника држава чланица али и улога Парламента и у преговарању и у одлучивању.

Систем одлучивања у ЕУ је у конзистенцији са обимом овлашћења органа ЕУ.

Одлучивање у ЕУ почива на консензусу у Савјету, и то у погледу одређеног броја питања, док се у Парламенту и Комисији одлучује већинским системом.

Комунитарно право обухвата одлуке о сарадњи међу државама чланицама, али нагласак је на правним инструментима који имају непосредно дејство на територијама држава чланица (основни уговор и јуриспруденција Суда).

Пресуде Суда правде дају Унији атрибуте федерације . Пресудом у случају Van Gend an Loos (Case 26/62 (1963) ECR1) - утврђен је принцип непосредног дејства. Национални судови примјењују право Уније као национално право и тим потврђују супрематију комунитарног права.

Органи Уније, за разлику од типичних међународних организација јавног права , своје одлуке непосредно адресују физичким и правним лицима на територијама држава чланица, дакле, без правног провођења извршне или законодавне власти чланица. Нарочито је важна чињеница да су неке норме комунитарног права непосредно примјениве и имају директно дејство у унутрашњем правном систему државе чланице, што значи и право појединца да се обрати националном суду ради заштите права, која му даје комунитарни систем Уније.

У међународним организацијама јавног права видљиви су проблеми надзора над доношењем одлука и њиховог

спровођења, јер се не прибјегава међународним судовима. Наиме, то се догађа једино онда ако су се стране у спору изричито подвргле надлежности међународног суда, међународне арбитраже и сл. Комуитарно право у областима дефинисаним основним уговорима допушта право вођења спора пред Судом и без сагласности друге стране. Стране у спору пред Судом су државе чланице, ЕУ и њени органи, појединци, правна и физичка лица држава чланица.

Битна новина Суда је његова надлежност за доношење одлука о претходним питањима. Ако пред националним судом државе чланице дође до спора који инволвира примјену права Уније и ако се постави питање примјене комуитарног права на дати случај то се упућује Суду, који о томе као предходном питању доноси одлуку, која правно обавезује национални суд.

Суд правде оцјењује законитост правно обавезујућих аката Комисије и Парламента. Надлежан је да рјешава спорове, које поведу државе чланице, Савјет и Комисија и то због ненадлежности, повреда битних правила процедуре, повреда основних уговора Уније и злоупотребе овлашћењаи сл.

Међутим Суд правде није другостепени суд у односу на националне судове, дакле, странка незадовољна одлуком националног суда не може поднијети жалбу Суду правде.

Дакле, анализом институционалног права Европске уније, надлежности органа, поступка одлучивања и контроле спровођења одлука може се правно сагледати позиција Уније. Неки елементи говоре у прилог Уније као сложене федералне државе, али ЕУ има и елементе класичне међународне организације. Њена природа је, дакле, хибридна. Комуитарно право на нов начин поставља и питање суверености, подјеле овлашћења, изворних и делегираних права, а посебно у свјетлу начела супсидијарности и његове примјене.

6. КОМУИТАРНО ПРАВО

Систем комуитарног права чине двије групе прописа. Прву групу чине прописи којима се регулишу организациона и уставноправна питања, као што су састав, начин рада и надлежност заједничких органа Уније, њихов међусобни

однос и однос према државама чланицама. **Ове правне норме чини институционално право Европске Уније.**

Другом групом норми регулише се функционисање и санкционисање заједничког унутрашњег тржишта, односно остваривање четири основне слободе на којима почива Унија :

- Слобода промета роба;
- Слобода кретања лица;
- Слобода пружања услуга и оснивање предузећа и
- Слобода кретања капитала.

Ту спадају и прописи о конкуренцији.

Комунитарни ситем чине и други прописи трговиског и уговорног права, у мјери у којој су хармонизовани и унификовани. Прописе комунитарног права доносе овлашћени органи Уније и државе чланице у поступку њихове имплементације. За разлику од државе, Унија не располаже спственим изворима, легислативним овлашћењима. Своја легислативна овлашћења заједница стиче из овлашћења које су јој уговором пренијеле или делегирале државе чланице. У тој мјери државе чланице ограничиле су своја изворна овлашћења.

Сам оснивачки уговор не додјељује Унији и њеним органима генерална овлашћења. У складу са начелом посебних прописаних овлашћења органи Уније располажу само оним овлашћењима која су потребна за остваривање Уговором постављених циљева. Сама Унија не може на основу тако додијељених овлашћења стварати нова. Међутим, на основу супсидијарних овлашћења Уније може да преузима активности за остварење циљева у оквиру функционисања заједничког тржишта ако нису предвиђена неопходна конкретна овлашћења. Унија располаже и подразумјевајућим овлашћењима да предузме мјере за стварно и ефикасно спровођење претходно изричито додијељених овлашћења.

7. ПРИМАРНИ И СЕКУНДАРНИ ИЗВОРИ КОМУНИТАРНОГ ПРАВА

С обзиром на субјекте који их доносе и њихову правну снагу извори комунитарног права су :

- а) примарни извори;
- б) секундарни извори

а) Примарни извори

Примарне изворе комунитарног права стварају државе чланице приликом уређивања међусобних односа и Унија као субјект међународног права закључивањем споразума са трећим државама и међународним организацијама.

Они се могу подјелити у три групе :

Уговор о оснивању. У њих спадају Уговор о оснивању Европске заједнице за угаљ и челик, Уговор о оснивању Европске заједнице за атомску енергију, Јединствени европски акт, Уговор о Европској Унији, Конвенција о институцијама које су заједничке Европским Заједницама, Уговор о спајању, Први и Други споразум о буџетским питањима, Уговор о приступању држава чланица са одговарајућим анексима и Акт Савјета о избору представника Европског парламента путем непосредних и општих избора.

Уговорима о оснивању регулисана су питања правног положаја Уније према државама чланицама и међународним организацијама и питања устројства и надлежности њихових органа.

Пошто уговори о оснивању представљају конститутивне акте њихова законитост се не може преиспитати. Њима је одређена садржина, хијерархија, територијални и временски домаћај примјене комунитарног права. Што се тиче њиховог односа према националном праву држава чланица, они спадају у категорију самоизвршних уговора тако да након ратификације аутоматски постају право држава чланица.

Конвенције између држава чланица. Државе чланице су овлаштене да међусобно закључују конвенције како би обезбједиле погодности својим држављанима из Уговором предвиђених области као што су укидање двоструког опорезивања, узајамно признавање трговачких друштава, поједностављивање узајамног извршења судских и арбитражних одлука и др.

Споразуми између Уније и трећих држава и међународних организација. Споразуми о придруживању,

споразуми о сарадњи, међународни трговински споразуми и други облици. Ових споразума има три врсте:

- споразуми које Унија закључује са једном или више држава нечланица;
- мјешовити споразуми;
- споразуми које закључује држава чланица са трећим државама.

б.) Секундарни извори

Секундарне изворе стварају :

- Савјет;
- Комисија и
- Европски парламент.

Пошто се доносе на основу овлашћења изведених на основу Уговора о оснивању, морају бити у складу са њима. Зато се и зову секундарни, изведени или деривативни.

У свим обавезујућим актима мора бити наведен правни основ њиховог доношења. Суду правде дато је право да контролише њихову закнитост и да по тужбама правних и физичких лица поништи њихове незаконите акте. У секундарне акте спадају: **правила, упуства и одлуке као обавезујући и препоруке и мишљења као необавезујући акти.**

Правила. Правила (Regulation, Verordnung) имају карактер прописа опште примјене, обавезују у цјелини и директно се примјењују у свим државама чланицама.

Упуства. (Directives, Richtlinien) - правни инструмент за хармонизацију национални права, посебно успостављање националног тржишта. То су правни инструменти трговинског права Европске уније. Упуства су акти који обавезују државе чланице у погледу циљева који се требају остварити, с тим да су органи државе слободни у избору форме и средстава извршења. Слобода избора значи избор најповољнијег инструмента примјене - **процедурална дискреција** и слободу избора **садржине-материјална дискреција**.

Упуства имају карактер закона а њихови адресати су државе чланице. За разлику од правила (Regulation, Verordnung) упуства се у правилу не могу непосредно примјенити,

захтјевају метод трансформације, имплементације у у национални правни систем. То значи :

- а) “транспозицију упутства” доношењем генералних или општих прописа од стране држава чланица;
- ц) примјеном упутства (осигурање стварне или ефективне примјене националних мјера у којима се налазе транспонована упутства) и
- д) извршење упутства, на одредбе упутства могу се позивати појединци.

Ветикално дејство упутства значи право појединца да од државе тражи заштиту својих комунитарних права садржаних у тим упутствима. То је директно дејство упутства. Тек након доношења националних мјера она су извор права.

Познато је да су правила непосредно примјењивана у свим државама чланицама . Међутим упутства могу имати непосредно дејство. Државе чланице које у предвиђеном року нису усвојиле мјере имплементације које захтјева упутство, не могу се против појединаца позивати на свој пропуст да удвоље обавезама које упутство садржи ; 7. Ratti case 148/78 (1979) ECR, 1969, at p. 1962.

Према одлуци Суда датум до када се упутство мора спровести је одлућујући, упутство има непосредно дејство тек кад тај датум прође.

Одлуке. Појединачни административни акти који обавезују само оне адресате који су у њима назначени након што су им саопштени. Адресати могу бити државе, физичка и правна лица као и појединци. Будући да у потпуности обавезују одлуке могу производити директно дејство на адресате који су унапред познати и одређени или се могу одредити.

Препоруке и мишљења. Не представљају правне акте у ужем смислу ријечи, него прије користе као инструменти усмјеравања понашања националних законодавстава.

8. ИНКОРПОРАЦИЈА ОСНИВАЧКИХ УГОВОРА

Оснивачки уговори представљају међународне уговоре које су закључиле државе чланице тако да се унутрашња права инкорпоришу према правилима међународног права.

Метод трансформације. Према овом методу, да би међународно право било уведено у унутрашње право, потребно га је трансформисати, тј. донијети посебан акт којим држава изјављује да одобрава његову примјену на својој територији. То по правилу чине представничка тијела по националној уставној процедури.

У оквиру Уније овај метод не користи ни једна земља у чистом облику мада се као представници овог схватања наводе Велика Британија, Данска и Ирска. Ублажену варијанту овог метода користе Италија и Њемачка. Владе ових држава нису слободне да приступе међународним уговорима док не обезбједе одобрење свијих парламената. Парламенти могу овакве уговоре да у потпуности одбију или усвоје, али их не могу мијењати.

Метод адопције. Инкорпорисањем уговора о оснивању у унутрашње правне системе, државе чланице су се обавезале на поштовање и спровођење. Пошто је овим уговором установљена њихова директна примјена то је њихова важност аутоматски обезбјеђена без било каквих додатних аката држава чланица. Питање примјене осталих обавезујућих секундарних извора своди се на питање директног дејства.

9. ПРИМЈЕНА КОМУНИТАРНОГ ПРАВА

Примјена комунитарног права је одређана начелом супериорности и аутономије комунитарног права. Суд правде потврђује приоритет комунитарног права над националним. Суд сматра да је комунитарно право потпуно независно од законодавних аката држава чланица. Аутономију комунитарног права прихватили су и национални судови држава чланица. То је омогућено одговарајућим измјенама или допунама устава у поступку ратификације. Истовремено поступком ратификације су трансферисана или делегирана потребна овлашћења са држава чланица на Унију.

Под директном примјеном подразумјева се подесност правних норми комунитарног права да буду директно примјењени од стране националних судова, а посредно и од Суда правде, без доношења накнадних легислативних или правних аката.

Суд је директну примјену дефинисао као потпуну и једнообразну примјену прописа комунитарног права у свим државама чланицама, од момента ступања на снагу, па све док су на снази. Такве одредбе претстављају директан извор права и обавеза за све адресате, субјекте комунитарног права без обзира да ли су у питању државе или појединци.

Под непосредним или директним дејством комунитарног права подразумјева се способност или подесност одредби комунитарног права да непосредно стварају права и обавезе на које се могу позивати појединци без интервенције управних и судских органа. Таквим одредбама су национални судови дужни да пруже потребну заштиту.

Под појмом директног дејства подразумјевају се само оне одредбе комунитарног права које имају дејство за све субјекте. Сам концепт директног дејства Суд правде постепено је проширивао, па је ово својство признао не само појединим одредбама Уговора о оснивању него и Упуствима и Одлукама.

Директно дејство Оснивачког уговора. У почетку Суд правде је под директним дејством признавао вертикално дејство односно право појединца према држави. Касније је суд признавао да су одредбе Уговора о оснивању способне да измјене и права појединаца између себе тј. хоризонтално дејство.

Директно дејство споразума са трећим државама. У складу са својим оредељењем да споразуме Уније са трећим државама призна као интегралне дијелове комунитарног права, Суд правде им је признао директно дејство.

Директна примјена правила. Према одредбама уговора о оснивању, правила обавезују у потпуности и непосредно се примјењују у свим државама. То практично значи да се појединци могу непосредно позивати на права и обавезе из Правила након њиховог ступања на снагу. Директна примјена подразумјева и одређивање хијерархијског односа између

правила и унутрашњег права, гдје је Суд правде потврдио супериорност Правила.

Директно дејство упуства. Одредбе упуства ће постати извори конкретних права и обавеза тек након доношења националних мјера за инкорпорацију. У таквим случајевима појединци се практично позивају на националне прописе који се примјењују у складу са општим правилима домаћег правног система.

Директно дејство одлука. С обзиром да одлуке могу бити упућене државама чланицама правним или физичким лицима, то обавезује само непосредне адресате који се на таква права или обавезе могу непосредно позивати и тражити заштиту од националних судова.

10. ПРИНЦИП СУПСИДИЈАРНОСТИ

Стварне надлежности држава чланица су експлицитно назначене да им припадају, чланом 36. и 223. Уговор о Европској економској заједници, као и друге надлежности које нису додијељене Унији. Међутим, из јурисдикције видљиво је да се Унија уплиће и у “задржане надлежности”, држава чланица. Иначе, релативно је мали број оригиналних надлежности Уније (заједничка трговинска политика). Овдје су интересантне “конкурентске надлежности”, гдје су државе чланице надлежне уколико органи Уније нису почели да врше своја овлашћења на том пољу. Међутим, државе чланице су везане општим нормама комунитарног права.

Принцип супсидијарности у праву федералних држава је основ за расподелу надлежности између централних и децентрализованих (локалних) јединица. У праву Уније принцип супсидијарности је преузет из њемачког права (Устав из 1949. године). Њемачка правна формула супсидијарности гласи “Онолико много централне власти колико је неопходно, онолико мало централне власти колико је могуће”. Назначена формула омогућила је јачање централне, а слабљење регионалне легислативне моћи у Њемачкој. Они су то назвали ефектом “двоструке ерозије” овлашћења регија.

Принцип супсидијарности се у Јединственом европском акту (1986. година) примјењује у области заштитне средине.

Касније ће овај принцип бити *differentia specifica* у расподјели надлежности између држава чланица и Уније у областима макроекономске и монетарне политике.

Принцип супсидијарности се класично дефинише у члану 3б. Уговор о оснивању ЕЗ "... у доменима у којима нема искључиву надлежност, Заједница, сагласно принципу супсидијаритета, интервенише само ако и у мјери у којој циљеви и предвиђене акције не могу бити остварене у довољној мјери од стране држава чланица и могу дакле, услед димензија и дејства предвиђене акције бити боље остварене на нивоу Заједнице" Акција Заједнице не прекорачује оно што је неопходно да би се остварили циљеви овог уговора.

Принцип супсидијарности може, као еластични принцип комунитарног права, да :

а) чува надлежности на националном (регионалном нивоу), да их враћа од Уније државама чланица

б) да додјели нове надлежности Унији уколико се покаже да активност може бити боље вођена на нивоу Уније.

Принцип супсидијарности је промјењив у областима трансевропске мреже, сарадње у култури, размјене у образовању и заштити човјекове околине.

Дакле, овај принцип функционише у оним областима гдје није прописана искључива надлежност Уније, нити задржана надлежност држава чланица, већ код конкурентских надлежности.

Суд правде увео је у правни систем Уније и могућност постојања имплицитних, изведених надлежности. Суд је у свјетлу англосаксонске теорије прецедентног права, констатовао, ако је Уговором Комисији дат неки задатак онда су јој дата и овлашћења која су неопходна да би извршили тај задатак. Тако се заправо проширује поље надлежности Уније и на задржане надлежности држава чланица. Принцип супсидијарности је еластичан принцип који осигурава лакше долажење до консензуса и до решења. Јасне и прецизне норме, ма колико су квалитети у праву, могу бити и ограничења. Извјесно је да се примјеном овог принципа из

оног што је бар досад видљиво, осигурава супрематија комунитарног над националним правом.

ЗАКЉУЧАК

Кантова идеја о вјечном миру, заснованом на општем споразуму о трговини, показала се не само далекосежном већ и профитабилном за западноевропске нације. Европска унија је данас најзначајнији фактор у свјетској трговини и примјер је престижне заједнице настале ненасилним путем. Наравно, развој ове интеграције и политичке заједнице европских нација и грађана не одвија се без проблема и криза. Обистињује се мисао Жан Монеа да ће се Европа стварати кроз кризе и да ће она представљати “збир свих одговора који буду дати на те кризе”. Идеја њене интеграције је у Монеовој “Ми не сједињујемо државе ми спајамо људе”.

Оно што је извјесно и несумњиво је чињеница да је европско питање постало централно питање не само сваке чланице Уније већ и кандидата за пријем у Европску Унију. На реалативно високом степену уједињености поставља се опет и изнова питање јасне визије заједничке будућности. Јединствена и уједињена Европа тражи историјски приступ и дугорочну визију, ма колико она настала из практичних трговачких интереса.

Наиме, пред Унијом је :

- а) визија економског и социјалног развоја. Европљани не могу пристати ни на амерички модел индивидуализма и профита ни на државу благостања (јер је скупа и недјелотворна). Наиме, европски друштвени развој захтјева модел који истовремено преферира и економски раст (слободно тржиште и јавну власт у привреди) и социјалну политику
- б) реформа институција, метода одлучивања и политика Уније (нова пондерација броја гласова у Савјету, састав Комисије);
- ц) проблем европске динамике (Европа са више брзина);

- д) заједничка политичка визија (Европа грађана, одбрана, безбједност, спољна политика)

Као одговор на јачање интегрализма у Европској унији, у Амстердаму се посебно осјећала потреба да земље чланице штите своје националне интересе.

Унија је пред изазовом за пријем у чланство нових кандидата. Тај опсежни посао садржи :

- а) стратегију припрема и
- б) финансијски програм (PHARE, који треба да осигура бољу економску припрему кандидата).

Европи је потребан нови говор и “о методи и о етици” поготову што Унија није настала као културни већ прије свега као трговачки и политички пројекат.

Комунитарно право утемељено на начелу супсидијарности, као *sui generis* правна творевина на нов начин проблематизује :

- Хибридну правну природу Европске уније као институције
- национални суверенитет и
- федерализам

Не поставља се само проблем јасне правне норме већ је и питање усаглашавања. Ради се о новим дилемама, земље Common Law система сваку кодификацију сматрају новим законодавством, тако да је свако унапређење метода преговора предмет дискусије, да ли је ријеч о измјени конститутивних аката и угрожавања националног суверенитета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Југославија и Европска унија, Пројекат, Југославија и Европска унија Институт за међународну политику и привреду, Бгд, 1996.
2. Др Радован Вукадиновић, Право Европске уније, импш, Бгд, 1996.
3. Др Радован Вукадиновић, Европска економска заједница (институције), Публикум, Бгд, 1991.
4. Право Европске уније , Зборник радова, Службени гласник, Бгд, 1996.
5. Уговор о Европској унији . Рим- Мاستрихт-Амстердам, Бгд, 1999.
6. Уговор о Европској унији од Рима до Мастрихта, Бгд, 1995.
7. Ревија за европско право, Удружење за право, година I, 1999. број 2-3.
8. Правни живот , Удружење правника Србије, број 12, Бгд. 1998., том IV (Право Европске уније)
9. Правни живот, Суд право, број12, 1995.(ПравоЕвропске уније).том IV.
10. Правни живот , право и стварност, број 12, Бгд, 1997, том IV (Право Европске уније).

ОСНОВЕ НЕЗАВИСНОСТИ РЕВИЗОРА РАЧУНОВОДСТВЕНИХ ИЗВЈЕШТАЈА

1. УЛОГА НЕЗАВИСНЕ РЕВИЗИЈЕ

Независност ревизије је један од базних постулата ревизије рачуноводствених извјештаја, па је због тога проблематика независности у теорији и пракси подложна, мање више, контроверзним покушајима да се примјеном опште усвојених начела покуша обезбиједити њено нормативно регулисање. Међународна федерација рачуновођа (International Federation of Accountants - IFAC), доношењем Кодекса етике за професионалне рачуноводствене експерте у одјељку који се односи на професионалне рачуноводствене експерте у јавној пракси, посебну пажњу посвећује дефинисању независности. С тим у вези, први став одјељка 8 Кодекса гласи : "Када рачуноводствени експерт у јавној пракси прихвати посао у вези с којим подноси извјештај мора бити суштински независан и да независност произилази из његовог понашања."¹

Дакле, од ревизора се, по природи ствари, очекује да ће релевантно и на одговарајући начин користити своја знања и вјештине у име корисника ревизије за кога ради, из чега слиједи да професионалне оцјене и одлуке неће бити потчињене менаџменту клијента ревизије, а суштинска независност ће се формално читовати и из понашања ревизора.

Конвенционално схватање друштвене одговорности ревизора подразумијева његово дјеловање независно од свих интереса уз максимално поштовање принципа независности. Ревизор дјелује као независан заступник за дионичара-власника капитала анализирајући и контролишући рачуноводствене поступке менаџмента клијента ревизије. У једном таквом односу постоји вјероватноћа да ревизор открије рачуноводствене абнормалности које је створио менаџмент клијента ревизије. Степен вјероватноће везан за откриће рачуноводствених

¹Међународни стандарди ревизије – Превод са енглеског језика, Савез рачуновођа и ревизора Србије, 1998. страна 483.

абнормалности управо је пропорционалан степену компетенције и независности ревизора. Али, како у сваком послу постоје бројни изазови и лични интереси, тако и у поступку вршења ревизије постоји сумња да, упркос способности ревизора, лични интереси могу довести до ситуације када ревизор неће дјеловати независно и неће извијестити о рачуноводственим неправилностима.

Ово питање је предмет бројних дискусија и истраживања везаних за обезбјеђење услова за ревизорску независност, регулисање независности ревизора, претпоставки за одржање независности, као и односа независног ревизора према корисницима рачуноводствених извјештаја.

Пошто ревизија за главни циљ има подизање одговорности менаџмента клијента ревизије на виши ниво, она истовремено испуњава друштвену функцију која се огледа у довођењу менаџмента у позицију одговорности за власништво. "То је друштвени механизам помоћу којег се менаџмент клијента ревизије подстиче да обезбиједи истинита и поштена рачуноводствена представљања економских посљедица својих поступака у име дионичара и других чланова са правом гласа."²

Највећи број теоретичара ревизије категорију независности, поред осталог, вежу за способности и поштење појединог ревизора у комплексној ситуацији, као и његове техничке и професионалне способности које, скупа узевши, морају испунити очекивања дионичара – власника капитала у односу на менаџмент клијента ревизије.

2. УСЛОВИ ЗА РЕВИЗОРСКУ НЕЗАВИСНОСТ

Шта је то што обезбјеђује ревизорову способност и независност? То је питање које су теоретичари покушали да истраже и да на њега дају утемељене одговоре.

Први аргумент везан за очекивање довољног степена независности ревизора фокусира се на томе да су ревизори рационални економисти и да ће уговорене послове ревизије обављати на такав начин да неће урадити ништа што би могло умањити њихово економско благостање. У том смислу, овај аргумент је заснован највећим дијелом на економији, а мање на моралу. Теоретичари овог приступа сугеришу да ако су економске

2 Tom Lee: Corporate Audit Theory, Champan & Hall, 1993. страна 86.

санкције због недостатка независности довољне, ревизор ће тежити да се одупре притисцима менаџмента клијента ревизије. Они се могу одупријети притисцима менаџмента клијента ревизије уколико је значајан њихов економски интерес за компетентно и независно извршење конкретног посла, и ако, истовремено, бављење пословима ревизије представља и њихово трајно професионално опредјељење.

Проблем истовременог одржања независности и обезбјеђења економског благостања за ревизора у случајевима када долази до неслагања са менаџментом клијента ревизије на први поглед изгледа нерјешив. Ревизор је у таквом случају пред низом дилема, од тога да му неће бити исплаћен договорени хонорар, да ће клијент ревизије ангажовати новог "лакшег" ревизора, и слично, које га доводе до искушења да, под датим околностима, да предност својим личним интересима на штету друштвене дужности.

Али, када се узму у обзир обавезе да се у оквиру једног друштва морају јавно оправдати високе накнаде за свој рад, могућности подизања судских тужби против ревизора (ревизорских компанија) и захтјеви за накнаду штете проузроковане несавјесним извјештајима ревизора, логично је претпоставити да постоји довољно рационалних мотива за уравнотежење јавних и личних интереса.

Везано са овим је и постојање и унапређење репутационих ефеката кроз чланство у признатим професионалним друштвима које регулишу њихово професионално понашање, и сазнање да ће у случају непрофесионалног дјеловања бити искључени из чланства и тиме изгубити могућност да раде као ревизори.

Када се сумирају наведени ставови и дилеме, разумно је прихватљив став Том Лее који каже: "Очекивања заснована искључиво на стању ума нису идеална основа на којој би се заснивало неограничено повјерење дионичара и других заинтересованих корисника извјештаја с обзиром на могућност различитих утицаја на ревизорску објективност при формулисању ревизоровог мишљења".³ Ревизор може бити независан у размишљању и поступку али ту своју независност он мора потврдити експлицитним и јавним сигналимa. Ти јасни и јавни сигнали који потврђују да су ревизори способни да се супротставе

³ Tom Lee: Corporate Audit Theory, Chapman & Hall, 1993, str.90

притисцима менаџмента клијента ревизије су за дионичаре и остале кориснике ревизорског извјештаја, свакако, најбоља потврда да је тај извјештај са аспекта професионалности и независности прихватљив.

Mautz и Sharaf у свом раду Филозофија ревизије (The Philosophy of Auditing)⁴ говоре о три димензије појма независности ревизора и то **први**, када планира ревизију, **други**, када прикупља и процјењује прикладан доказни материјал и **трећи**, када извјештава о резултатима таквог мишљења. Њихова порука је да се независност ревизора не посматра само са аспекта **верификације рачуноводствених извјештаја**, него независност прожима сваки аспект припреме ревизије, конкретног извођења и извјештавања о извршеној ревизији.

Сличан приступ појму и садржини ревизорске независности има The Chartered Association of Certified Accountants – АССА гдје је наведено да се ревизорска независност манифестује као:⁵

- **програмска независност**, која подразумева ревизорову слободу да изабере најприхватљивији приступ и начин обављања ревизије;
- **истраживачка независност**, која подразумева да је ревизор потпуно слободан при истраживању неопходних доказа који представљају подлогу за ревизорско мишљење;
- **независност при одлучивању**, која подразумева да се ревизору омогућава да извјештава јасно и поштено без утицаја менаџмента.

Кодекс професионалне етике рачуновођа у одјелку VI **Независност, интегритет и објективност рачуновођа**, даје општу дефиницију независности рачуновођа на слиједећи начин: "Под независношћу рачуновођа подразумева се истинито, тачно и објективно састављање рачуноводствених исказа у складу са рачуноводственим начелима, међународним стандардима и важећим прописима националног законодавства. Рачуновођа не смије подлећи утицајима лица у предузећу или ван њега да пословне књиге које води или рачуноводствени искази које

⁴ Prema Tom Lee: Corporate Audit Theory, Chapman & Hall, 1993, str.91

⁵ Prema "АССА"- Програм за самоучење - Радна свеска 1, Превод са енглеског језика, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд 1992. године

саставља, буду супротни напријед усвојеним правилима и важећем законодавству. Од битне је важности да рачуновођа буде потпуно независан приликом:

- састављања финансијских извјештаја који захтјевају давање професионалног мишљења, укључујући задатке у фази припреме као и у фази сачињавања извјештаја,
- састављања рачуноводствених исказа."⁶

Из дефинисања независности рачуновођа у најширем смислу може се аналогно закључити да и југословенски Кодекс професионалне етике рачуновођа експлицитно наводи могућност евентуалних екстерних и интерних притисака на независност рачуновође, као и обавезу рачуновођа да одрже потпуно независност приликом састављања финансијских извјештаја и рачуноводствених исказа.

Дакле, **независност ревизора је свеобухватна и мултидимензионална** тј. мора постојати читаво вријеме припреме и вршења ревизије, како би се задржала вјеродостојност процеса ревизије и како би се на захтјевани квалитет ревизорских извјештаја поуздано могли ослонити њихови потенцијални корисници.

3. РЕГУЛИСАЊЕ НЕЗАВИСНОСТИ РЕВИЗОРА

Међународни стандарди ревизије, појам независности везују за опште принципе ревизије који су дефинисани у "Кодексу етике за професионалне рачуноводствене експерте".⁷ Кодекс у одељку Б, који је примјењив на професионалне рачуноводствене

⁶ Кодекс професионалне етике рачуновођа објавила је Скупштина Савеза рачуновођа и ревизора СР Југославије на основу Одлуке о утврђивању Кодекса професионалне етике рачуновођа од 17. септембра 1993. године. Кодекс професионалне етике рачуновођа је усаглашен је са Кодексом професионалне етике издатим од стране Међународне федерације рачуновођа (International Federation of Accountants -IFAC)

⁷ Према Кодексу етике за професионалне рачуноводствене експерте постоји седам етичких принципа који се односе на професионалну одговорност ревизора, а то су: 1) независност, 2) интегритет, 3) објективност, 4) професионална оспособљеност и дужна пажња, 5) повјерљивост, 6) професионално понашање и 7) технички стандарди.

експерте у јавној пракси,⁸ проблему независности посвећује највећу пажњу, што, поред осталог, потврђује да је то један од базних принципа ревизије.

Одржање независности ревизора покушава се у пракси остварити различитим контролним механизмима. Регулатива, којом се покушава обезбиједити имиџ независности за ревизоре и истовремено појачати повјерење корисника објављеног ревизорског мишљења, може се груписати у двије категорије, с тим да свака зависи од специфичног окружења и степена пословног и професионалног регулисања ове проблематике.

Прва категорија се односи на појединачне одредбе које операционализирају функцију верификације коју изводи ревизор. Ове одредбе су обично садржане у **законодавству** које регулише функционисање предузећа (корпорација) или у интерним прописима самих предузећа (корпорација) који су клијенти ревизије.

Друга категорија се специфично бави ревизорима са акцентом на њихово понашање које се од њих као професионалаца очекује. Ове одредбе су садржане у формалној регулативи етике од стране **професионалних рачуноводствених удружења**, а односе се на оне чланове који су запослени као ревизори.

1. Постојећа регулатива у разним земљама посвећује посебну пажњу независности ревизије, као општем правилу ревизорске професије. У САД Амерички институт потврђених (овлашћених) јавних рачуновођа (AICPA), као професионална организација из ове области са највећим угледом у свијету, међу

⁸ Кодекс етике за професионалне рачуноводствене експерте дефинише појам **професионалног рачуноводственог експерта који обавља праксу од јавног значаја** (Professional Accountant in public practice) на следећи начин: "Сваки партнер или лице које заузима положај сличан положају партнера и сваки запослени у пракси која пружа професионалне услуге клијенту, независно у коју групу се те услуге класификују (нпр. ревизија, пореско савјетодаство, или консултантске услуге) и професионални рачуноводствени експерти у пракси који имају руководеће дужности. Овај израз се такође користи када се односи на фирму професионалних рачуноводствених експерата која обавља праксу од јавног значаја."

Дакле, Кодекс дефиницију рачуноводственог експерта који обавља праксу од јавног значаја посматра шире од појма ревизор у "ревизији јавног (државног) сектора", иако се на први поглед то не би могло закључити.

дефинисаним правилима етичког понашања на прво место поставља **независност**.⁹

Према овом тумачењу, подразумеје се да правило 101-независност укључује **интегритет и објективност**. Ова обиљежја независности се односе на лични карактер ревизора, као и на ревизорске фирме. Правило гласи "Ревизори ће бити независни у извођењу професионалних услуга како се то тражи стандардима".¹⁰

Без обзира што је ово правило предмет највеће пажње теоретичара и практичара, и што је обим његовог проучавања и тумачења превазишао сва друга заједно, сама природа овог правила у пракси не омогућава његово експлицитно исказивање и мјерење. Проблем је утолико већи уколико се има у виду да се независност не тражи само од личности појединачног ревизора, него и од ревизорских фирми.

Кодекс етике за професионалне рачуноводствене експерте који је издала Међународна федерација рачуновођа, посебно посматра правило интегритета и објективности, као универзално правило које се примјењује на све професионалне рачуноводствене експерте, и правило независности, као правило примјениво на професионалне рачуноводствене експерте у јавној пракси.

Према Кодексу "интегритет укључује не само поштење, већ и фер пословање и истинитост. Принцип објективности намеће

⁹ Иначе, општа правила етичког понашања према Америчком институту овлашћених (потврђених) јавних ревизора су:⁹

1. Независност (правило 101),
2. Поштење и објективност (правило 102),
3. Општи стандарди (правило 201),
4. Поштовање стандарда (правило 202),
5. Принципи књиговодства (правило 203),
6. Повјерљива информација о клијенту (правило 301),
7. Условљени хонорари (правило 302),
8. Нечасно понашање (правило 501),
9. Рекламирање и други облици потицања (правило 502),
10. Инкомпатибилни послови или провизије (правило 503), и
11. Форма дјеловања и име (правило 505).

¹⁰ David N. Richinte: Auditing, Concept and Standards, South-West Publishing Co, 1989, Према: Др Мирко Андрић, Ревизија рачуноводствених исказа, Економски факултет Суботица, 1999. страна 161.

обавезу свим професионалним рачуноводственим експертима да буду објективни, интелектуално поштени и да немају сукоб интереса."¹¹

Даље, Кодекс прописује да, без обзира на врсту услуга које врше или улогу у којој се налазе, професионални рачуноводствени експерти треба да штите интегритет својих професионалних услуга, одржавају објективност и избјегавају да њихово просуђивање буде под утицајем других.

Поред тога, у Кодексу су наведени фактори којима се мора посветити одговарајућа пажња и гдје се нарочито треба водити рачуна о захтјевима етике који се односе на објективност. Ти фактори су¹²:

- Професионални рачуноводствени експерти се могу наћи у ситуацији у којој је могуће да се на њих врши притисак. Ти притисци могу да имају штетан утицај на њихову објективност,
- Није могуће дефинисати и прописати све ситуације гдје могу да постоје притисци. Приликом успостављања стандарда за идентификовање односа за које постоји вјероватноћа да могу, или који изгледно могу, да штетно утичу на објективност професионалног рачуноводственог експерта, треба да преовладава разборитост.
- Треба избјежавати односе који дозвољавају предрасуде, пристрасности или утицаје других, а који могу да надјачају објективност.
- Професионални рачуноводствени експерти имају обавезу да обезбиједе да се особље које је ангажовано на пружању професионалних рачуноводствених услуга придржава принципа објективности.
- Професионални рачуноводствени експерт не треба да прима нити нуди поклоне или репрезентацију за коју се разумно може вјеровати да може имати значајан негативан утицај на његово професионално расуђивање

¹¹ Кодекс етике за професионалне рачуноводствене експерте, Међународни стандарди ревизије - Превод са енглеског језика, Савез рачуновођа и ревизора Србије, 1998. страна 473.

¹² Кодекс етике за професионалне рачуноводствене експерте, Међународни стандарди ревизије - Превод са енглеског језика, Савез рачуновођа и ревизора Србије, 1998. страна 473.

или расуђивање оних са којима послује. Шта представља сувишан поклон или понуду за забаву варира од земље до земље, али у сваком случају професионални рачуноводствени експерт треба да избјегава околности које могу да доведу у сумњу његов професионални став.

Кодекс етике за професионалне рачуноводствене експерте у одјелку Б, који је примјењив на професионалне рачуноводствене експерте у јавној пракси, дао је детаљнији преглед могућих ситуација које, због стварне или наизглед недовољне независности, пружају разумном посматрачу основу да посумња у независност професионалног експерта у јавној пракси. То су:

1. Учешће у финансијским или другим пословима клијента
2. Именовања у органима компанија
3. Пружање услуга клијентима ревизије
4. Лични и породични односи
5. Накнада за услуге
6. Условљене накнаде за услуге
7. Роба и услуге
8. Власништво над капиталом
9. Ранији партнери
10. Постојање парнице или пријетња да до парнице дође
11. Дугогодишња повезаност одговорног особља са клијентом ревизије.

И амерички ревизорски стандарди, које је донио Амерички институт овлашћених (потврђених) јавних рачуновођа, додјељују изузетан значај личном интегритету и поштењу ревизора. Тако у стандардима стоји: "Највећи значај за професију је да шири јавност задржи повјерење у довољан степен независности независних ревизора. Јавно повјерење би било нарушено доказним материјалом да је дошло до губитка независности, и такође, могло би бити нарушено постојањем околности за које би разумни људи могли оправдано повјеравати да утичу на независност."¹³

¹³ Tom Lee: Corporate Audit Theory, Chapman & Hall, 1993, страна.97.

4. ПРЕТПОСТАВКЕ ЗА ОДРЖАЊЕ НЕЗАВИСНОСТИ РЕВИЗОРА

Tom Lee¹⁴ заступа став да морају постојати специфичне забране које се тичу односа које ревизори корпорација могу или не могу имати са својим клијентима- компанијама. Он је навео четири групе забрањујућих одредби којима се стварају претпоставке за одржање принципа независности ревизора кроз забране обављања ревизије у одређеним специфичним ситуацијама

1. Најважнија од ових забрањујућих одредби прописује да **ревизори корпорација не могу бити управни службеници компанија у којима врше ревизију**. Опредјељење за овакав став је да ревизори корпорација при раду не смију бити у позицији да верификују и потврђују квалитет финансијских извјештаја који су резултат вођења пословања од стране менаџмента, ако у том пословању имају интерес или ако су за њега одговорни. Забрана је сасвим логична јер у случају да ревизор истовремено врши менаџерску функцију, односно сачињава финансијске извјештаје и истовремено врши њихову верификацију, по логици ствари, постоји реална основа да дионичари и други корисници финансијских извјештаја немају у њих повјерење, а исто тако контролна функција у овом случају је у потпуности дерогирана. Према мишљењу већине практичара ревизије ову забрану би требало проширити на ситуације у којима је бивши ревизор запослен као директор компаније у смислу да бивша ревизорска фирма не би требало да обавља ревизију у тој компанији, посебно ако садашњи директор компаније има финансијске интересе у бившој ревизорској фирми (акционар, оснивач и сл.).

2. Интересантно је размишљање које Tom Lee има везано за регулисање независности ревизора кроз **регулисање одговарајућих пропорција појединачног хонорара и укупног прихода ревизора**. Ради се о случају да ревизор корпорације постаје зависан од клијента ревизије због тога што су његова примања највећим дијелом везана за очекивани хонорар од клијента ревизије. Професионалне одредбе у Великој Британији најчешће прописују да хонорар за ревизију не може чинити више од одређеног процента укупног прихода ревизора. Овај став

¹⁴ Tom Lee: Corporate Audit Theory, Chapman & Hall, 1993. страна 93.

подржан је и у Закону о ревизији рачуноводствених исказа у СР Југославији, у дијелу који регулише обављање ревизије, конкретно у Члану 22. став 1. гдје стоји: " За обављену ревизију плаћа се уговорена накнада. Накнада за ревизију коју предузеће остварује од једног правног лица не може износити више од 15% од годишњег прихода предузећа за ревизију, оствареног по основу ревизије."¹⁵

3. Трећа професионална забрана се односи на **ограничавање могућих посљедица личних односа** који, унутар организационе структуре компаније клијента, могу утицати на независност ревизора. Ова одредба односи се на случајеве када клијент ревизије запошљава брачног друга или блиске сроднике ревизора, па лични односи запослених са ревизором могу утицати на степен његове независности у односу на менаџмент компаније – клијента ревизије.

4. Четврта група забрана везана је за регулисање случајева који су везани за **постојање финансијских интереса ревизора у компанији-клијенту ревизије**. Ако ревизор корпорације или чланови његовог особља имају финансијске интересе у клијентовој компанији, постоји значајан губитак независности посматрано из угла дионичара и других корисника ревидираних финансијских извјештаја¹⁶. Професионалне одредбе о оваквим случајевима су опште универзалне, а у суштини забрањују партнерима и особљу (укључујући блиске рођаке сваког од њих) посједовање дионица у компанији-клијенту ревизије.

5. НЕЗАВИСНИ РЕВИЗОР И КОРИСНИЦИ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЈЕШТАЈА

Правна позиција односа независног ревизора према дионичарима је потпуно јасна и у суштини универзална. Примарна одговорност ревизора корпорације је према дионичарима у контексту заступничке ситуације гдје ревизор дјелује као

¹⁵ Закон о ревизији рачуноводствених исказа, Службени лист СРЈ бр. 30/96

¹⁶ Нпр. Може се десити да природа ревизорског мишљења о квалитету објављених финансијских извјештаја може значајно утицати на тржишну процјену дионица које ревизор или његово особље држи у компанији. Такође, други примјер сукобљавајућих финансијских интереса укључује зајмове за и од таквих ентитета, као и трговачке активности где би се ревизор могао појавити као добављач или купац од компаније-клијента ревизије.

заступник (агент) у име дионичара као власника капитала. Међутим, финансијски извјештаји корпорација њиховим објављивањем постају **јавно добро** у смислу да се може појавити веома широк круг корисника информационих порука које носе ти извјештаји. С тим у вези, може се прихватити генерална теза да је обавеза ревизора корпорације да поступа са дужном пажњом, укључујући независност, шира од обавезе према дионичарима. Ова проблематика била је предмет значајних судских спорова везаних за специфичне случајеве са становишта судске праксе у којима се посебно потенцира одговорност ревизора корпорације према трећим лицима.

Појам независности ревизора корпорација може се проширити и на аспект зависности од специфичних корпорацијских ситуација. Такве анализе засноване су на проучавању односа ревизора корпорације према компанији-клијенту у условима релативне величине њихових организационих структура.

Први карактеристичан случај је када су и компанија-клијент и њен ревизор по структури мале организације. У оваквом случају сваки зарађен хонорар за клијента је значајан за његов опстанак, а могући губитак кроз спор је озбиљно питање. У оваквим случајевима, најчешће, ревизор за клијента ради услуге сродне ревизији, блиско сарађује са менаџерима клијента (који су најчешће дионичари компаније-клијента). Све то указује да постоје очигледни поступци који непосредно угрожавају независност ревизора. Неки практичари тврде да је код малих организација сужен круг корисника рачуноводствених извјештаја, а да су за извјештаје скоро искључиво везани дионичари. Међутим, има и мишљења да уколико се овакве мале фирме појаве као партнери банкама са захтјевима везаним за одобрење евентуалних кредита, банка ће њихове финансијске извјештаје прихватити са резервом, што нам показује да увијек морамо полазити од универзалног правила, а то је да је потребна потпуна независност ревизора од компаније-клијента.

Други случај је када постоји ситуација гдје су компанија-клијент и њен ревизор веома велики ентитети са сложенom организационом структуром. Било би логично претпоставити да је у овом случају величина ентитета гаранција независности ревизора корпорације. Међутим, и у овом случају постоје околности које могу да дјелују на независност, а које морају да

буду ријешене. Нпр. спољни чланови са правом гласа су најчешће и разнолики и физички удаљени од свакодневних активности компаније и њеног менаџмента. Задатак ревизора је да је слика пословања компаније разумно приказана свим заинтересованим корисницима укључујући и све спољне чланове са правом гласа. Велика компаније, такође, може да утиче на независност ревизора и у смислу значајног материјалног интереса који ревизор остварује преко накнаде од клијента за извршену ревизију рачуноводствених извјештаја и услуга сродних ревизији, али и због могућности утицаја на репутацију због евентуалног губитка ревизије у конкретној великој компанији-клијенту. Што се тиче обима активности које ревизор мора урадити када врши ревизију рачуноводствених извјештаја у великим компанијама, може се закључити да таква компанија постаје стална активност за ревизора укључујући готово перманентни пословни однос са менаџментом, па на тај начин особље ревизора постаје дио дневних операција компаније-клијента, чиме неминовно долази до могућности да ревизор може да изгуби дио своје непристрасности и објективности, а поготово се таква слика може стећи од стране неког лица које је примарни или секундарни корисник рачуноводствених исказа, чак и када стварно није дошло до суштинског нарушавања принципа независности и објективности од стране ревизора.

Наведени примјери могућих утицаја на снижавање степена независности ревизора корпорације представљају крајности у вези односа величине корпорација и степена независности ревизора. Међутим, за било коју од ситуација које се налазе између ових крајности постоје могућности притисака на независност, а степен евентуалних притисака зависи од специфичне ситуације.

На крају, може се закључити да би сви корисници ревизије по правилу требали имати позитиван став према статусу независности који представља темељ независне ревизије, а оправдано је очекивати да ће екстерни корисници стећи довољан степен повјерења у ревизорске извјештаје на основу сопствених процјена независности и интегритета ревизора, пратећи, између осталог, и евентуално постојање ситуација које могу утицати на ревизорско мишљење. Поред тога, веома је значајно да постоје различити прописи, било као законска рјешења или као стандарди дефинисани у професионалним асоцијацијама на националном и интернационалном нивоу, јер се на тај начин ствара атмосфера

повјерења универзалних корисника извјештаја у независност и објективност ревизора корпорације. Таква регулатива, истовремено, обезбеђује ревизорима да се лакше одупру притисцима који нарушавају њихову независност, али **такви прописи, ипак, не могу бити схваћени као замјена за лични интегритет и поштење које чини суштину професионалног понашања.**

6. МОДАЛИТЕТИ КОНТРОЛНОГ ПРИСТУПА РЕВИЗОРОВОЈ НЕЗАВИСНОСТИ

Претходна излагања намећу дилему између нормативне регулације функције ревизије корпорације којом се покушава одржати њена вјеродостојност као дио укупног процеса организационе одговорности с једне стране, и реалност постојања притисака у пракси и често неспорно доказана нарушена ревизорска независност, без обзира на нормативну регулацију, с друге стране.

С тим у вези, јавна очекивања у погледу независности ревизора захтјевају разрјешење такве дилеме и проналазак одговора на једно такво суштинско питање. Суштина таквог одговора је да мора бити **остварљив и то организационо, политички, друштвено и економски.**

Сви досадашњи приједлози, у суштини, покушавају да постигну вишедимензионално побољшање у окружењу ревизије корпорација, што би требало значајно ограничити или чак потпуно уклонити притиске на независност ревизора корпорација.

Приједлози за унапређење ревизорских одредби били су предмет анализе бројних истраживача, а као илустрацију наводимо закључак једног истраживања које је објавио 1976. год Lovin¹⁷ који наводи да када је у питању коришћење финансијских извјештаја од стране стручњака (Нпр. када се као корисник појављује америчка Комисија за хартије од вредности и берзу – VS Securities and Exchange Commission SEC) држава регулише позицију независности ревизора одредбама које су по својој форми и суштини конзервативније и строжије од саморегулишуће професије.

¹⁷ Према Tom Lee: Corporate Audit Theory, Chapman & Hall, 1993, страна 98.

Ово је питање које у потпуности актуелно и у СР Југославији, а посебно у Републици Српској гдје је у основи прихваћена саморегулација рачуноводства и ревизије у области комерцијалне ревизије, док је ревизија јавних расхода регулисана посебним Законом. Питање омјера државне регулације и саморегулације на југословенским просторима који имају скромна теоријска и практична искуства из области ревизије, је по нашем мишљењу, кључно питање будућности рачуноводствене и ревизорске праксе.

Goldman i Barlev¹⁸ приједлоге за побољшање независности ревизора сврставају у три групе :

1. Прва група приједлога се односи на покушаје да се умањи потенцијална моћ менаџмента којом ревизори могу да компромитују своју објективност и непристрасност.
2. Друга група приједлога је везана за сужавање поља самосталних ревизорских процјена одређених ситуација и дефинисање обавеза ревизора да приликом обављања ревизије морају примјењивати специфична правила везана за рачуноводствене и ревизорске стандарде извјештавања.
3. Трећа група приједлога подразумијева прилагођавање структуре постојеће улоге ревизора проглашавајући их јавним радницима чији је клијент држава, или проширујући круг њихових експлицитних клијената тзв. заинтересованим трећим лицима.

7. МОДАЛИТЕТИ САМОРЕГУЛИШУЋЕГ ПРИСТУПА РЕВИЗОРОВОЈ НЕЗАВИСНОСТИ

Суштина саморегулишућег (неконтролног) приступа независности ревизора је да сви погледи на овај проблем сврстани у ову групу имају једну заједничку црту, а то је слободно тржишни приступ овом проблему. Заступници оваквог виђења побољшања независности ревизора корпорација полазе од тезе да одређени неконтролни механизми могу да створе могућности за подизање нивоа ревизорске независности на задовољавајући, прихватљив ниво.

¹⁸ Према Tom Lee: Corporate Audit Theory, Chapman & Hall , 1993, страна 98.

Једно од виђења овог проблема (Goldman i Barlev)¹⁹ је да проширење правног односа између ревизора и корисника ревизије унапређује независност ревизора. Образложење је следеће: Ако ревизори знају да им може бити суђено за немаран рад, не само од стране њихових примарних клијената, већ и од других који, на неки начин, зависе од компетентности и независности ревизорског мишљења, онда ревизори имају снажан подстицај да буду и компетентни и независни. Шира ревизорска одговорност је у сагласности са логичким схватањима да је ревизор способан да оправда финансијске и друге друштвене награде везане за независну професионалну ревизију. Ипак, овакво схватање ревизије није доследно са преовлађујућим судским одлукама у погледу стриктног ограничења дужне пажње ревизора корпорација, као и са праксом ревизорских фирми које су пристајале да поравнају законске тужбе уз велике накнаде ван суда с циљем да заштите своју репутацију и избјегну екстерно (судско) испитивање ревизорског процеса.

Изузетно важно питање везано за побољшање независности ревизора је њихово чланство у признатим професионалним организацијама, и евентуалне професионалне санкције услед несавесног рада као што је искључење из професионалних удружења. Логично је очекивати да очекиване санкције, које се на крају свode на значајан губитак економских награда, представљају моћан економски лични стимуланс за ревизора корпорација да се понаша професионално, а тиме и да принцип независност досљедно примјењује. Постојећа, широко распрострањена пракса увела је објављивање правила етичког понашања за своје чланове, дајући им до знања у којим областима њиховог дјеловања су могући сукоби интереса и угрожавање њихове независности.²⁰

Watts i Zimmerman²¹ доказују да је структура ревизорске заједнице способна да одржава разуман ниво ревизорске

¹⁹ Према Tom Lee: *Corporate Audit Theory*, Chapman & Hall, 1993. страна 101.

²⁰ О овом питању постоје и другачији ставови који критикују улогу професионалних рачуноводствених удружења. Такви ставови заступају тезу да професионална удружења желе да задрже "status quo" нивоа рачуноводствене и ревизорске флексибилности компатибилног са потребама клијента. Поред тога, професионална удружења се оптужују за професионални монопол одговарајући само на јавне претње њиховој самоконтролној позицији и не предузимајући важне кораке за одговоре на оптужбе за злоупотребе због зависност њихових чланова од корпорацијске клијентеле.

²¹ Према Tom Lee, *Corporate Audit Theory*, Chapman & Hall, 1993. страна 101.

независности. Они сугеришу да ревизорске фирме конституисане као друштва са неограниченом одговорношћу, са свим импликацијама које проистичу из таквог начина организовања, представљају довољну гаранцију њихове компетентности и независности.²²

Још један приједлог којим се покушава подићи степен независности ревизора корпорација везан је за организационо раздвајање унутар ревизорских фирми или чак потпуну одвојеност услуга независне ревизије и услуга сродних ревизији.²³ Чак и Међународни стандарди ревизије у вези са овим проблемом дефинишу раздвајање услуга ревизије и услуга сродних ревизији и сматрају непожељним да један ревизор истовремено врши независну ревизију рачуноводствених извјештаја и пружа услуге сродне ревизији за истог клијента.

И на крају, износимо један приједлог побољшања независности ревизора који је заснован на постојању **рецензије**, односно поновног разматрања ревизије коју је извршила једна ревизорска фирма, од стране друге ревизорске фирме. Овај приједлог има смисао у случајевима када нема нормативно правног регулисања, али се поставља питање трошкова рецензије. Ипак, овај приједлог има своју тежину у контексту спознаје ревизора да ће неки други ревизор, увидом у комплетну ревизију коју је радио први ревизор, преиспитати његову независност у конкретном случају, а евентуалне компромитације првог ревизора, кроз рецензију, пружити на увид заинтересованој јавности.

²² Овакав став није генерално примјењив јер је у појединим државама дозвољено формирање ревизорских фирми са ограниченом одговорношћу, а и поједина професионална удружења (нпр. AICPA у САД) су прихватила став да је као средство ограничавања излагања ревизора знатним финансијским губицима, дозвољена инкорпорација.

²³ Услуге сродне ревизији се у англосаксонској литератури најчешће именују као непотврђујуће услуге, а суштина је у томе да приликом пружања таквих услуга ревизор остварује нижи степен уверавања, па чак код неких услуга уопште не мора постојати уверавање (нпр. компилација финансијских извјештаја) о квалитету финансијских извјештаја који су предмет рада ревизора. Поред тога, такве услуге се у правилу раде искључиво за клијента те, према томе, не захтјевају висок степен независности ревизора при њиховој интерпретацији.

9. УМЈЕСТО ЗАКЉУЧКА

Предмет овог рада је разматрање проблематике независности ревизије као основе ревизије рачуноводствених извјештаја. Разматрање ове проблематике полази од истраживања феномена независности која су обављали теоретичари и практичари ревизије у Великој Британији и САД. Као резултат појединачних истраживања и истраживања које обављају професионална удружења настао је већи број различитих дефиниција независности, али постоји општа сагласност да се независност ревизора не посматра само са аспекта верификације рачуноводствених извјештаја, него независност прожима сваки аспект припреме ревизије, конкретног извођења и извештавања о извршеној ревизији рачуноводствених извјештаја.

Значајно питање везано за независност је утврђивање претпоставки за одржање ревизорске независности. С тим у вези издиференцирали су се ставови теоретичара од којих једни претпоставке за одржање независности ревизора везују искључиво за рационалне економске мотиве који произилазе из релативно високих хонорара које ревизору припадају као накнада за обављене услуге ревизије, док други, поред економских, укључују и остале, не мање значајне факторе, као што су припадност ревизора професионалним удружењима и друштвени положај који обезбјеђује ревизорска професија.

Поред наведеног, истраживања показују да се обезбјеђење независности ревизије може побољшати одговарајућим мерама које укључују увођење одређених контролних забрана које превентивно дјелују на суздржавање ревизора од поступака којима би се могла нарушити ревизорска независност, а приједлози тзв. контролног приступа ревизорске независности могу се груписати у три групе.

Прва група приједлога се односи на покушаје да се умањи потенцијална моћ менаџмента којом ревизори могу да компромитују своју објективност и непристрасност.

Друга група приједлога је везана за сужавање поља самосталних ревизорских процјена одређених ситуација и дефинисање обавеза ревизора да приликом обављања ревизије морају примјењивати специфична правила везана за рачуноводствене и ревизорске стандарде извештавања.

Трећа група приједлога подразумијева прилагођавање структуре постојеће улоге ревизора проглашавајући их јавним радницима чији је клијент држава, или проширујући круг њихових експлицитних клијената тзв. заинтересованим трећим лицима.

Поред оваког приступа ревизорској независности постоје приједлози који полазе од претпоставке да је суштина приступа независности ревизора у слободно тржишном (саморегулишућем) приступу овом проблему. Заступници оваког виђења побољшања независности ревизора корпорација полазе од тезе да одређени неконтролни механизми могу да створе могућности за подизање нивоа ревизорске независности на задовољавајући, прихватљив ниво.

Без обзира који од модалитета за унапређење независности ревизора преферирамо, морамо уважити чињеницу да се апсолутна независност не може постићи. Оваква констатација би се могла примијенити и на друге професије јавног карактера, а не само на ревизорску професију. Образложење ове тврдње проистиче из чињенице да ревизију обавља човјек са својим индивидуалним сложеним менталним склопом гдје, поред рационалних, постоје и ирационалне одреднице његовог понашања. Иако се материјалном регулацијом и припадништвом професионалним удружењима стварају услови за значајно подизање нивоа ревизорске независности и одговорности, није могуће искључити емотивну независност ревизора која проистиче из људске природе, а која, ипак, има утицаја на формирање ревизорског мишљења, односно на ревизорски извјештај.

Овим закључујемо анализу једног од базних принципа теорије и праксе ревизије, на коме почива суштина независне ревизије – **принципа независности ревизора и ревизије**. Овакав начин презентације и анализе независности као принципа ревизије је само један од аспеката са којих се готово свакодневно у теорији, а посебно у пракси ревизије, анализирају слабости и покушавају наћи унапређења независности ревизије и потврђивања њеног пословног и опште друштвеног значаја.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрић Мирко: Ревизија рачуноводствених исказа, Економски факултет Суботица, 1999. год.
2. ACCA - The Chartered Association of Certified Accountants, Радне свеске за самоучење од 1-7 Ревизија, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд 1992.год.
3. AICPA - Ревизорски и књиговодствени водич, Њујорк 1983. год.
4. Fran M. Wolf, James a. Tackett and Gregory A. Claypool: Audit disaster futures: antidotes for the expectation gap?, Managerial Auditing Journal 14/9, 1999.
5. Pojmovi i metodi revizije- Vodič u savremenu revizorsku teoriju i praksu: D.R. Carmichael, John J. Wilingham, McGraw-Hill, inc. V izdanje, 2000. godine, prevod MATE, Zagreb 2000. godine.
6. Домазет Тихомир: Међународни рачуноводствени стандарди 2000, Фабер и Зромбић Плус, Загреб 2000. год.
7. Montgomery's Auditing: Philip L. Defliese, Henry R. Jaenicke, Vincent M. O'Reilly, Murray B. Hirsch, Превод на руски језик, Москва "Аудит" 1997. год.
8. Међународни стандарди ревизије, Међународна федерација рачуновођа - Превод са енглеског језика, Савез рачуновођа и ревизора Србије, 1998. год.
9. Lee Tom: Corporate Audit Theory, Chapman & Hall, Лондон, 1993. год.
10. Виторовић Богољуб, Андрић Мирко: Основи ревизије – Професионално усавршавање у рачуноводству, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, 1996. год.
11. Рачуноводствена начела, Југословенски рачуноводствени стандарди, Кодекс професионалне етике рачуновођа, Савез рачуновођа и ревизора Србије 1996. год.
12. INTOSAI РЕВИЗИЈСКИ СТАНДАРДИ, Државни уред за ревизију Републике Хрватске (Народне новине 93/94)
13. Законска регулатива:
 - Закон о ревизији рачуноводствених исказа, Службени лист СРЈ бр. 30/96,
 - Правилник о начину обављања ревизије рачуноводствених исказа, Службени лист СРЈ бр. 19/97

- Закон о рачуноводству, Службени гласник Републике Српске бр. 18/99,
- Закон о ревизији јавног сектора Републике Српске, Службени гласник Републике Српске бр. 18/99
- Закон о државној ревизији Републике Хрватске (Народне новине 70/93)

САДРЖАЈ

<i>Наставници и сарадници</i>	1
<i>Списак студенаца који су примили дипломе</i>	6
<i>Списак магистара</i>	36
<i>Проф. др Васо Драговић</i> Одлучивање појединца о личном високом образовању на бази финансијских критерија	38
<i>Проф. др Слободан Максимовић</i> Несавршеност тржишта и државне интервенције као један од узрока корупције	58
<i>Проф. др Мишар Миљановић</i> Корупција - савремена или свевремена неминовност	73
<i>Проф. др Мирко Андрић</i> Одговорност ревизора у ревизији рачуноводствених извјештаја	84
<i>Проф. др Бранислав Пелевић</i> Спољно-трговинска и девизна политика у функцији развоја СР Југославије	96
<i>Проф. Марко Секуловић</i> Токови економске мисли	110
<i>Проф. др Сјанко Сјанић, Жељко Рачић</i> Оптимизација активности у аграрним системима	122
<i>Доц. др Радомир Божић</i> Основе тржишта капитала и перспективе развоја тржишта капитала код нас	134
<i>Проф. др Радован Ковачевић</i> Стране директне инвестиције, приватизација и извоз	158
<i>Проф. др Бранислав Машић, Проф. др Ранко Лончаревић</i> Глобално предузеће и менаџмент	184
<i>Проф. др Алекса Милојевић</i> Подјела пореског терета и еластичност	208
<i>Проф. др Драгушин Мировић</i> Европска Унија и њено право	229
<i>Мр Ранко Шакоша</i> Основе независности ревизора рачуноводствених извјештаја	253

CIP - Каталогизација у публикацији
NACIONALNA ISBN AGENCIJA
YUGOSLAV ISBN AGENCY

ISBN 86 - 80129 - 25 - 9

Југословенски библиографско - информацијски институт
Yugoslav Institute for Bibliography and Information
Међународни стандардни број за књигу
International Standard ISO 2108

Економски факултет у Српском Сарајеву
ЗБОРНИК РАДОВА 2000 - 2002

Друго издање

Година издања 2001.

Тираж: 300. -