

ISSN 1512-5785

UDK 330.142

GODINA X

JANUAR-DECEMBAR 2008

BROJ 21 - 22

MEĐUNARODNI NAUČNO-STRUČNI ČASOPIS
ZA EKONOMIJU I POLITIKU TRANZICIJE
TUZLA-BEOGRAD-BUKUREŠT-ZAGREB

TRANZICIJA

TRANSITION

JOURNAL OF ECONOMICS AND POLITICS
OF TRANSITION

ČASOPIS ZA EKONOMIJU I POLITIKU TRANZICIJE



EKONOMSKI INSTITUT
TUZLA



ISSN 1512 - 5785



NAUČNO DRUŠTVO
AGRARNIH EKONOMISTA
BALKANA

INSTITUT ZA EKONOMIKU
POLJOPRIVREDE
BEOGRAD

ISSN 1332-9049, CROATIA,
editor in chief prof. dr.sc. Nikola Kezić

TRANZICIJA

MEĐUNARODNI NAUČNO-STRUČNI ČASOPIS
ZA EKONOMIJU I POLITIKU TRANZICIJE
TUZLA-BEOGRAD-BUKUREŠT-ZAGREB



EKONOMSKI
INSTITUT
TUZLA



INSTITUT
ZA EKONOMIKU
POLJOPRIVREDE
BEOGRAD



NAUČNO DRUŠTVO
AGRARNIH
EKONOMISTA
BALKANA



ISSN 1332-9049, CROATIA,
editor in chief prof. dr. sc. Nikola Kezi



Facultatea de Economie Agroalimentară și a Mediului

Časopis "Tranzicija" je registrovan u Federalnom ministarstvu za obrazovanje, nauku, kulturu i sport (Federacija BiH), 23.11.1998. pod rednim brojem 832.

UDK: 330.142

COBISS.BH-ID7255054

Izdavači / Publishers

1. Ekonomski institut Tuzla
2. Naučno društvo agrarnih ekonomista Balkana
3. Institut za ekonomiku poljoprivrede Beograd
4. Faculty of Agrifood and Environment Economics
(The Bucharest Academy of Economic Studies)
5. Journal Central European Agriculture-JCEA
(ISSN 1332-9049, CROATIA,
editor in chief prof. dr.sc. Nikola Kezić)

Za izdavača / For editor

Ismeta Jakubović-Divković (Tuzla)
Drago Cvijanović (Beograd)
Raluca Andrea Ion (Bukurešt)
Nekola Kezić (Zagreb)

Štampa / Printed by

„Štamparija Fojnica“ d.o.o. Fojnica

Časopis izlazi dva puta godišnje.

Tiraž

200 primjeraka / 200 copy printing

Rukopise slati na adrese:

Tuzla, 75.000, Bosna i Hercegovina, ul. Z. Cerića 1
Beograd, 11.000

ili na:

e-mail: kadrija.hodzic@untz.ba
e-mail: ferhat.cejvanovic@bdcentral.net
e-mail: drago_c@mail.iep.bg.ac.yu
e-mail: marko_j@mail.iep.bg.ac.yu

Administracija i pretplata / Administration and subscription

Ekonomski institut Tuzla, ul. Z. Cerića br. 1, Tuzla

Cijena po primjerku / Price for single copy

Institucije / Institutions: 15 eura

Pojedinci / Individuals: 10 eura

Uplate na ž.r broj: 132-1000-309-69-42-36

(Ekonomski institut Tuzla)

Uputstvo autorima

1. Dostavljeni radovi moraju biti originalni i neobjavljeni.
2. Članci bi trebali imati do 8000 riječi (ili maksimalno 10 stranica fonta 12), uključujući fusnote, bibliografiju i sažetak.
3. Navesti naziv i mjesto institucije u kojoj autor radi, kao i prijedlog kategorizaciju rada.
4. Članci kategorizirani kao naučno-stručni podliježu recenzijama. Originalni naučni radovi obavezno sadrže sažetak, koji se piše na engleskom jeziku i sadrži 250 riječi. Fusnote trebaju biti obilježene brojevima i bez zvjezdica. I fusnote koje daju dalje informacije i one koje se odnose na knjige i studije mogu biti označene jednim sistemom brojeva dignutim pola prostora iznad linije.
5. Osvrti i prikazi se pišu do 3000 riječi.
6. Autori članka primljenih za objavljivanje daju izdavaču pravo umnožavanja.

Instructions to the authors

1. Submissions must be original, unpublished work.
2. Articles should generally be about 8000 words (or max 10 page of font 12) in length including footnotes, bibliography and abstract.
3. Please give the name and the place of the institution in which the authors. Please give the name works, as well as a suggestion for categorisation of the work.
4. Articles that are categorised in scientific-professional part are being reviewed. They must have an abstract of up to 250 words. Footnotes should be numbered and not astericked. Both footnotes giving further information and those referring to books and papers can be denoted by a single system of numbers raised half a space above the line.
5. Reviews are being written in up to 3000 words.
6. Authors may use their own material in other publications written or edited by themselves.

Reference moraju biti dostavljene u slijedećoj formi: References should be cited in the following form:

- Nuti, D., Eahvell, J., Ellman, M., Karlsson (1995), Transformation and Integration, London: European Forum for Democracy and Solidarity.
- Burnazović, T. (1997), "Strani kapital u Bosni i Hercegovini", Ekonomika, Mostar, !, pp 4-17
- Stojanov, D. (1998), "Kloniranje tržišta i menadžmenta", u: Š. Mulabegović i K. Hodžić, (eds.), Menadžment i korporativno upravljanje u procesu tranzicije u BiH, Promo International, Tuzla, pp. 34-39.

TRANZICIJA/TRANSITION

Časopis za ekonomiju i politiku tranzicije / Journal of economics and politics of transition

Godina X

Tuzla-Beograd-Bukurešt-Zagreb, 2008.

No. 21-22

Izdavački savjet / Advisory council

Sead Babović (Tuzla, BiH), Salih Burek (Tuzla, BiH), Tuik Burnazović (Sarajevo, BiH), Drago Cvijanović (Beograd, Srbija), Ismeta Jakubović-Divković, (Tuzla, BiH) predsjednik, Ahmet Kasumović (Tuzla, BiH), Mirsad Kikanović (Tuzla, BiH), Đuro Medić (Zagreb, Hrvatska), Jonel Subić (Beograd, Srbija), Hamid Alibašić (Brčko, BiH)

Redakcija/Editorial board

Sofija Adžić (Novi Sad, Srbija), Hamid Alibašić (Brčko, BiH), Dražen Barković (Hrvatska), Drago Cvijanović (Beograd, Srbija), Ferhat Čejvanović (Brčko, BiH), Rifet Đogić (BiH), Zoran Grgić (Hrvatska), Nicolae Istudor (Rumunija), Victor Manole (Rumunija), Midhat Jašić (Tuzla, BiH), Marijan Karić (Osijek, Hrvatska), Nikola Kezić (Zagreb, Hrvatska), Hajro Kofrc (Tuzla, BiH), Branko Kovačević (Zagreb, Hrvatska), Slavo Kukić (Mostar, BiH), Jasmina Osmanković (Sarajevo, BiH), Žarko Papić (Sarajevo, BiH), Mirko Pejanović (Sarajevo, BiH), Milena Raković-Stanković (Banja Luka, BiH), Ion Raluca Andreea (Bukurešt, Rumunija), Črtomir Rozman (Maribor, Slovenija) Dragoljub Stojanov (Rijeka, Hrvatska), Zoran Trpulec (Mostar, BiH), Srđan Vukadinović (Podgorica, Crna Gora), Krunoslav Zmaić (Osijek, Hrvatska)

Glavni i odgovorni urednici/Editors

Kadrija Hodžić (Tuzla, BiH)

Ferhat Čejvanović (Brčko, BiH)

Sekretar redakcije / Editorial secretary

Marko Jeločnik (Beograd, Srbija)

Velibor Potrebić (Beograd, Srbija)

Časopis izlazi dva puta godišnje. Rukopisi se šalju i objavljuju na jednom od jezika: bosanskom, hrvatskom, srpskom i engleskom.

The journal is published Manuscript are sent and published in one of the following languages: Bosnian, Croatian, Serbian and English.

Časopis «Tranzicija» izlazi od 1999. u izdanju Ekonomskog instituta u Tuzli (Bosna i Hercegovina). Od 2007. časopis «Tranzicija» izlazi u suizdavaštvu Ekonomskog instituta u Tuzli sa Naučnim društvom agrarnih ekonomista Balkana, Institutom za ekonomiku poljoprivrede u Beogradu, a od 2008. godine časopis „Tranzicija“ izlazi i u saradnji s Akademijom ekonomskih nauka iz Bukurešta i JCEA-Zagreb. Objavljuju se radovi koji nisu štampani u drugim časopisima, niti predani u štampu. Izvodi, sažeci, sinopsisi, magistarski radovi, disertacije te izlaganja na naučnoj osnovi i skupovima, kraći prevodi, osvrti i vijesti iz područja ekonomije i agroekonomije ne smatraju se objavljenim radovima.

Journal «Tranzicija» is being published since 1999 at the Economic Institute of Tuzla (Bosnia and Herzegovina). Since 2007 «Tranzicija» is co-published by the Economic Institute of Tuzla, Scientific Society of Agrarian Economist of the Balkans, the Institute for Agrarian Economics of Belgrad, The Bucharest Academy of Economic Studie, and Journal Central European Agriculture of Zagreb.

S a d r Ź a j / C o n t e n s

SOCIO-POLITOLOŠKI DISKURS

Najil Kurtić:

Mogućnosti dekonstrukcije internog imidza Bosne i Hercegovine 9

Ismet Sejfija:

Nevladin sektor u BiH između tradicije i tranzicijske stvarnosti (Prilog razmatranjima uloge civilnog društva u procesima demokratske transformacije u BiH) 27

Adisa Gazetić:

Patrijarhat nekad i sad: tranzicija i tradicijski obrasci 49

AGROEKONOMIJA I RURALNI RAZVOJ

Predrag Vuković, Drago Cvijanović, Perica Gligić:

Ekologija kao faktor jačanja turističke konkurentnosti ruralnih područja Srbije 61

Ferhat Čejvanović, Kadrija Hodžić, Črtomir Rozman, Silvana Manasievska-Simić:

Mjere podrške poljoprivrednom i ruralnom razvoju u Bosni i Hercegovini - slučaj Brčko distrikta Bosne i Hercegovine 71

Ion Raluca Andreea, Turek Rahoveanu Adrian, Turek Rahoveanu Magdalena, Manole Victor:

Površine pod vinovom lozom i proizvodnja grožđa u Rumuniji 81

EKONOMSKE TEME

Drago Cvijanović, Branko Mihailović, Zoran Simonović Tranzicija u Srbiji: efekti i ograničenja	87
Cariša Bešić, Dejan Đorđević: Razvoj korporativnog preduzetništva kao preduslova za unapređivanje konkurentnosti preduzeća	101
Rifet Đogić: Sistem računovodstvenog (finansijskog) mjerenja performansi preduzeća u funkciji kvalitetnog upravljanja	111
Hasan Mahmutović, Edin Arnaut: Razvoj sistema internih kontrola u malom biznisu	137
Rifet Đogić, Safudin Čengić: Nužnost orijentacije domaćih preduzeća na međunarodni biznis	145
Milena Raković: Pranje novca: kako ga iskorijeniti?	169
Edin Osmanbegović, Meldina Kokorović: Uticaj liberalizacije tržišta na cijene električne energije	181
Boško Mandić: Kalkulacija troškova po proizvodima i uslugama	203
Aida Mahmutović: Finansiranje razvoja i strateških projekata emisijom vrijednosnih papira u BiH	219

Najil Kurtić¹

MOGUĆNOSTI DEKONSTRUKCIJE INTERNOG IMIDŽA BOSNE I HERCEGOVINE

SAŽETAK

Naše istraživanje je pokazalo da postoje elementi jedinstvenih vrijednosnih preferencija u sve tri nacionalno definirane skupine javnosti i da bosansko-hercegovačko društvo pa i interni imidž Bosne i Hercegovine možda i nisu tako dramatično i bezizgledno podijeljeni kao što se prezentira u medijskim izvještajima. Iz faze agresivne suprostavljenosti (karakteristične za predratni i ratni period) divergentne interne predodžbe o Bosni i Hercegovini su, uz pritisak i podršku međunarodnih političkih i ekonomskih institucija, prešle u fazu konvergencije. Opravdano je, zbog toga, istražiti uvjete pod kojim bi bila moguća daljnja transformacija internog imidža u reintegriranu domoljubnu predstavu svih stanovnika o državi u kojoj žive. Dekonstrukcija (integracija) internog imidža Bosne i Hercegovine se mora desiti prvo u simboličko-perceptivnoj ravni, na nivou javnog komuniciranja, koje se odvija primarno kroz masovne medije.

Ključne riječi: *Bosna i Hercegovina, interna javnost, interni image, percepcija, studenti.*

Najil Kurtić

POSSIBILITIES OF IMAGE DECONSTRUCTION OF BOSNIA AND HERZEGOVINA

ABSTRACT

Our research has showed that there were some elements of unique values preferences within three nationally defined groups of public and that Bosnian and Herzegovina society, as well as internal image of Bosnia and Herzegovina, is not so dramatically and definitely divided as it was presented in media reports. From the phase of aggressive confrontation (characteristically for the pre war and war period) divergently internal ideas of Bosnia and Herzegovina under pressure and with the support of international political and economic institution are transformed into the phase of convergence. Because of that it is justified to research conditions under which will be possible reach future transformation of internal image into reintegrated patriotic ideas on the state in which live of all the citizens of Bosnia and Herzegovina. Deconstruction (integration) of internal image of Bosnia and Herzegovina has to be made firstly at the level of symbolical

¹ Dr. sc. Najil Kurtić, vanredni profesor na Filozofskom fakultetu Univerziteta u Tuzli

perception, at the level of public communication which is primarily created throughout mass media

Keywords: *Bosnia and Herzegovina, internal public, internal image, perception, students*

UVOD

Mnogo je razloga za fokusiranje pažnje na imidž Bosne i Hercegovine. U političkoj i naučnoj javnosti je uvriježeno stajalište da je imidž ozbiljna prepreka ostvarivanju pozitivnih promjena u Bosni i Hercegovini, kako na međunarodnom tako i na unutrašnjem planu. Dijagnoze preovlađujućih predodžbi o Bosni i Hercegovini u evropskim zemljama, iz kojih se očekuju politička podrška za ulazak u Evropsku uniju i investicije, dramatično upozoravaju da se još uvijek nismo značajnije odmakli od CNN imidža. U središtu medijskog interesovanja za Bosnu i Hercegovinu su vijesti o permanentnom konfliktu između tri nacije. Preovlađuje opća predstava o Bosni i Hercegovini kao nestabilnom političkom i ekonomskom području sa neizvjesnim konačnim raspletom političkih razmimoilaženja.

Odnos međunarodne javnosti prema Bosancima i Hercegovcima se preokrenuo u nekoliko proteklih godina i negativan je. Jedna Njemačka PR agencija² izvještava o nestrpljenju Nijemaca da se konačno u Bosni i Hercegovini počnu dešavati pozitivni događaji. Sve češće se, pod utjecajem negativnih vijesti postavlja pitanje: «Zbog čega tamo ništa ne napreduje?» Na taj način odnos sažalijevanja zasnovan na izvještajima o tragediji kroz koju je prolazila Bosna, transformira se u nestrpljivo nerazumijevanje za ljude koji ne prepoznaju priliku koja im je data angažiranjem međunarodne zajednice i gubljenje interesovanja za Bosnu i Hercegovinu. Gubljenje interesovanja za Bosnu i Hercegovinu znači ne samo zaustavljanje ekonomske pomoći, već, što je još opasnije, gubljenje interesiranja za priču o Bosni i Hercegovini; nestajanje Bosne i Hercegovine sa agenda mape relevantnih međunarodnih javnosti, njihovu nezainteresiranost za produbljene informacije o kulturološkoj i povijesnoj kompleksnosti Bosne i Hercegovine i otvorenost običnih ljudi za površna, senzacionalistička izvještavanja masovnih medija, koji su strukturalno upućeni na negativne vijesti. To ih definitivno udaljava od spoznaje da zaustavljanjem rata u Bosni i Hercegovini, pogotovo načinom na koji je to urađeno, nije ni načet problem podijeljenosti bosansko-hercegovačkog društva³ oko egzistencije Bosne i Hercegovine kao državne zajednice.

Način na koji eksterne javnosti (različite skupine međunarodne zajednice)

² Wolfgang Osinski & Heinz Sunder, München, 1998.

³ Bezbroj je dokaza, kako u dnevopolitičkoj praksi tako i na medijima javnog komuniciranja, da velike grupe bosanskohercegovačke javnosti (koje uglavnom korespondiraju sa regionalnim i nacionalnim identifikacijama) operišu sa bitno različitim (na prvi pogled isključujućim) predodžbama o aktuelnoj i budućoj (mogućoj) Bosni i Hercegovini. Naravno, nije ni potrebno naglašavati da pri tome svaka od njih za svoju predodžbu polaže isključivo pravo na vjerodostojnost i validnost.

percipiraju aktuelnu Bosnu i Hercegovinu u direktnoj je vezi sa načinom na koji je doživljavaju (mentalna predodžba) i prihvataju (energetska reakcija) građani koji žive u njoj. Mentalne reakcije građana Bosne i Hercegovine na Bosnu i Hercegovinu kao političko i životno okruženje, čine njenu vidljivu egzistenciju na koju sustavno reaguju eksterne javnosti.

1. POJMOVNO ODREĐENJE IMIDŽA BOSNE I HERCEGOVINE

Imidž Bosne i Hercegovine čini sustav mentalnih reakcija (predodžbi i stavova) domaće i međunarodne javnosti na vidljive aspekte njene egzistencije. To je način na koji Bosnu i Hercegovinu doživljavaju (percipiraju) njeni građani i građani drugih država (iz bližeg i daljnjeg okruženja), kao pojedinci ili različite interesne skupine.

Ovako definiran imidž Bosne i Hercegovine u osnovi odgovara općoj definiciji imidža zemlje koju su dali Martin i Eroglu. Oni za imidž zemlje kažu da je to „sveukupnost deskriptivnih, informativnih i činjeničnih vjerovanja i saznanja koja neko posjeduje o jednoj državi“. Slično imidž zemlje definišu i Kotler, Haider i Rein za koje je to suma svih emotivnih i estetskih kvaliteta poput iskustava, vjerovanja, ideja, sjećanja i impresija koje osoba ima o nekoj zemlji“.

Prezentirane definicije imaju najmanje dva nedostatka: 1) ne prave razliku između predodžbi zasnovanih na neposrednom iskustvu stvarnosti države – cjeloživotnom socijaliziranju (organski imidž) i predodžbi zasnovanih na simboličkim stilizacijama stvarnosti (inducirani imidž) i 2) ne ističu konativnu komponentu imidža, preciznije njegov odraz u praktičnom odnosu domaće i međunarodne javnosti prema konkretnoj državi u različitim životnim situacijama. Naime, pitanje porijekla konkretnog imidža (načina na koji je nametnut i uspostavljen) neizbježno je u bilo kakvom pokušaju njegove restauracije i radi toga ga ne smijemo ispuštati iz vida, baš kao što je sasvim jasno da kognitivni i emocionalni doživljaj Bosne i Hercegovine opredjeljuje sasvim konkretne izbore internih i eksternih grupa u alternativnim situacijama, na različitim tržištima (političkim, ekonomskim, sportskim, turističkim)⁴.

Uzimajući u obzir upravo ovu, djelatnu, komponentu imidža korigirat ćemo našu polaznu definiciju te ćemo imidž Bosne i Hercegovine konceptualizirati kao sustav mentalnih i energetske (praktične) reakcija (predodžbi i stavova i praktične djelovanja), međunarodne i domaće javnosti na vidljive aspekte

⁴ Imidž je jedan od faktora izbora praktičnog ponašanja, čija vrijednost raste u obrnutoj srazmjeri sa količinom informacija u procesu konkretnog izbora. Što je manje informacija veći je utjecaj imidža; jedne opće predodžbe o državi, koja će se prenijeti na sve što dolazi iz nje i sve što je vezano sa njom.

njene egzistencije. Iz ovako definiranog imidža Bosne i Hercegovine lakše ćemo razumjeti nužnost i značaj praktičnog angažiranja na upravljanju državnim imidžom i povezati ga sa korpusom nužnih uslova za njeno uključenje u međunarodne političke, ekonomske i naučno-kulturne tokove. To praktično znači da svaki pokušaj uticanja na konkretni imidž Bosne i Hercegovine mora uzimati u obzir da je riječ o kompleksnom konstruktumu koji podjednako određuju racionalna (kognitivna) komponenta, emocionalna (afektivna) komponenta i konativna (djelatna) komponenta; koje su izvedene iz subjektivnih, interpretacija denotativnih i konotativnih elemenata njene ukupne pojave (empirijske stvarnosti i masmedijske prezentacije).

2. AKTUELNI DISKURS O IMIDŽU BOSNE I HERCEGOVINE

Aktuelni diskurs o imidžu Bosne i Hercegovine pod utjecajem je nekoliko predmnijenja koja počinju funkcionirati kao aksiomi koji deteminiraju svako teorijsko i praktično angažiranje oko njegove dekonstrukcije. Mislimo da bi njihova kritička reinterpetacija mogla ukazati kako na nova problemska područja tako i na mogućnosti efikasnog utjecaja.

- Slika o Bosni i Hercegovini je lošija nego što je realno stanje u zemlji. Ova konstatacija, ako bi se pokazala tačnom ukazuje na jedno svojstvo imidža države, svojstvo ustrajnosti (inertnosti) čije korijene bi trebalo tražiti: u tajnama percepcije i u faktorima promjene imidža (još uvijek je nedovoljno pozitivnih iskustava da bi potisnuli negativna pod čijim utjecajem je formiran aktuelni imidž)
- Percepcija BiH se lako mijenja, u ovom ili onom smjeru (dakle još uvijek je dinamična) pod utjecajem malih, pojedinačnih događaja ili slučajeva, koji nisu pod kontrolom zvaničnih agenasa imidža. Ako je tako to znači da imidž Bosne i Hercegovine nije još uvijek ušao u fazu stabilizacije te da bi ga bilo moguće (uz relativno podnošljive troškove) mijenjati i stabilizirati na prihvatljivoj nivou.
- Bosni i Hercegovini je potreban kontrolirani (upravljani) proces kreiranja i nametanja pozitivnog imidža kojim će se osigurati da njena javna percepcija ne bude zasnovana na događajima iz prošlosti, negativno usmjerena i površna nego usklađena sa realnošću i okrenuta ka budućnosti. Ova teza sugerise 1) da Bosna i Hercegovina već raspolaže imidž potencijalima (resursima) koji garantiraju pozitivan imidž te 2) da je obaveza državnog menadžmenta da strateški upravlja reputacijom (da u upravljanje državom integriše i reputacioni menadžment).
- I u Bosni i Hercegovini raste svjesnost o velikoj ulozi imidža zemlje kao izvora konkurentskih prednosti na globaliziranom tržištu. Ako je tako, zašto izostaje sistemska primjena kompleksnog modela reputacionog

menadžmenta? Sve ukazuje na odsustvo društvenog konsenzusa o političkoj budućnosti Bosne i Hercegovine kao faktor koji je značajniji od faktora „imidž kapitala“.

- Bosna i Hercegovina se razlikuje od većine malih, novih, nepoznatih zemalja u razvoju, čiji je glavni problem nepoznatost (nizak intenzitet informacija o njima u globalnim komunikacijskim tokovima. Istina je da Bosna i Hercegovina ima visoku početnu poznatost ali, nažalost, po negativnim događajima, koji uglavnom izazivaju neprijatne asocijacije (negativne nevidljive vrijednosti zemlje); na razaranja, divljaštvo, masovna ubojstva, nesigurnost, genocid, ratne zločince u bjekstvu, nedostižnost pravde i sl. To umanjuje (ako ne i neutralizira) semiotičku snagu pozitivnih identifikacionih signala, odnosno mogućnost nametanja pozitivnih nevidljivih vrijednosti zemlje; izvorno i bogato prirodno i kulturno naslijeđe i duhovna produkcija njenih velikana.
- Krajnje su ograničene mogućnosti korištenja imidža Bosne i Hercegovine za pozicioniranje njenih produkata (roba i usluga), pa i za kontroliranje „halo efekta“. Doživljaj posebnosti Bosne i Hercegovine (karakteristika ljudi, obilježja tradicije, kulinarskih navika, prirodnog i kulturnog naslijeđa) generalno je pod utjecajem geostrateške nestabilnosti i nedefiniranosti regije Balkana tako da tzv. Country of origin effect (efekat originalnosti države), više šteti nego što koristi bosansko-hercegovačkim produktima na međunarodnom tržištu. Bosansko-hercegovački proizvodi, ne samo u regiji već i na širem međunarodnom tržištu, zbog negativnih asocijacija na zemlju porijekla, ne uspijevaju valorizirati svoje implicitne osobine. Pošto je riječ, po pravilu o nebrendiranim proizvodima, dakle nepoznatim i nedistinktivnim, negativna informacija o zemlji porijekla nepovoljno (odvraćajući) funkcionira kao surogat za ostale relevantne informacije. Možda i dobro nepoznato se supstituira negativnim poznatim iz masovnih medija. Zbog toga je pri konceptualizaciji kampanja integralnog komuniciranja Bosne i Hercegovine usmjerenih na promjenu imidža potrebno prvo, efikasno razgraditi negativne stereotipe (CNN image) a potom pokrenuti „spiralu privrženosti“. To je moguće stvaranjem više različitih poticajnih situacija (sajmova, posebnih događaja, prezentacija) u kojima će konzumenti sticati neposredna iskustva sa bosansko-hercegovačkim vrhunskim produktima a potom iz njih generalizirati pozitivne asocijacije (uočavati slične attribute) na sve proizvode koji dolaze iz Bosne i Hercegovine i na kraju na samu Bosnu i Hercegovinu⁵.
- Na imidž Bosne i Hercegovine utiče mnogo raznorodnih varjabli (faktora), sa različitim intenzitetom u kapacitetom utjecaja (neke snažnije neke slabije), sa različitim pravcem i smjerom (neke pozitivno a neke negativno) i sa različitom

⁵ Na taj način će se pokrenuti „spirala privrženosti“, proces poznat kao *Country equiti koncept*. Prijatne asocijacije na zemlju porijekla proizvoda sa pozitivnim iskustvom trebale bi rezultirati privrženošću ostalim proizvodima koji dolaze iz nje kao i dodatnim jačanjem pozitivnih asocijacija na zemlju porijekla.

intencijom (neke su u većoj mjeri a neke u manjoj posvećene izgradnji dobre reputacije). Iz ove perspektive treba ocijeniti stvarni i potencijalni utjecaj pojedinih agenasa državnog imidža uopće na imidž Bosne i Hercegovine; historijske i kulturne vrijednosti, slavne ljude i njihova djela, prirodne resurse, kvalitet proizvoda produciranih u zemlji, način života i mentalitet ljudi, vrhunske rezultate ostvarene u oblasti kulture, umjetnosti i nauke, tehnička i proizvodna dostignuća, inovacije, istraživanja, sportske uspjehe, prihvaćene inicijative u međunarodnoj zajednici, demokratičnost društvene strukture i sl. Ukratko, potrebno je utvrditi elemente na kojima bi, komunikacijskom obradom (estetizacijom) bilo moguće razviti i instrumentalizirati pozitivne nevidljive vrijednosti zemlje (vjerovanja u njene posebnosti koje obećavaju konzumentima dobro iskustvo sa proizvodima koji dolaze iz nje).

- Bosna i Hercegovina mora primijeniti koncept brendiranja zemlje: To znači planski, sistematično ciljano, uz razumne i podnošljive troškove provocirati i ustaljivati pozitivne (prijatne) asocijacije kod eksterne i interne javnosti, pri susretu (percepciji) sa bilo kojim pojedinačnim aspektom bosansko-hercegovačke stvarnosti (sa proizvodima, uslugama, ljudima, idejama, potrebama, očekivanjima, interesima, inicijativama, projektima, vijestima i sl.). Brend Bosne i Hercegovine potaknut će efekat transcendiranja jednog općeg prijatnog osjećanja vezanog za ime Bosne i Hercegovine, proizvedenog i nametnutog planskom i organiziranom komunikacijom državnih organa, na sve što iz nje dolazi. Da bi ime zemlje funkcioniralo kao dovoljno snažna core vrijednost (ujedinjujući faktori mnoštva različitih aspekata stvarnosti) asocijacije koje ono izaziva moraju biti pozitivne, dovoljno relevantne za različite publike, generalizirajuće (apstraktne) i snažne (motivirajuće).

3. VARJABLE INTERNOG IMIDŽA BOSNE I HERCEGOVINE

Interni imidž Bosne i Hercegovine odražava skoro u podjednakoj mjeri njenu stvarnost (uključujući i načine na koje se svjesno ili nesvjesno samoprezentira) kao i stvarnost njenih građana (subjekata percepcije i imidža). Mentalni doživljaj jednog geopolitičkog prostora kao domovine (imidž) zarobljen je u okvire očekivanja subjekata percepcije, odnosno njihova ekonomska, sociološka, politička, komunikacijska i psihografska obilježja. To se potvrdilo istraživanjem načina na koji studenti doživljavaju Bosnu i Hercegovinu kao politički i državno-pravni okvir svoje trenutne i trajne egzistencije⁶. Pokazalo se da je njihov doživljaj Bosne i Hercegovine snažno povezan sa njihovom objektivnom ekonomskom i socijalnom situacijom kao i sa subjektivnom

⁶ Najil Kurtić i saradnici: Image Bosne i Hercegovine i studenti bosansko-hercegovačkih univerziteta, BOSRED – Bosna – istraživanje i razvoj, Internacionalni forum Bosna, sarajevo 2008. godine

samopercepcijom.⁷ Kompleks političkih, ideoloških, ekonomskih, kulturoloških i komunikoloških faktora utiču, sa različitim intenzitetom i kapacitetom (neke snažnije neke slabije), sa različitim pravcem i smjerom (neke pozitivno a neke negativno) i sa različitom intencijom (neke su u većoj mjeri a neke u manjoj posvećene izgradnji dobre reputacije) na način na koji studenti doživljavaju Bosnu i Hercegovinu i praktično na nju reaguju.

3.1. Svojstva „poželjne domovine“ (elementi imidža idealne države)

Studenti se, bez obzira na mjesto studiranja i nacionalnu pripadnost, uglavnom slažu oko pet svojstava «poželjne domovine»: 1) velike mogućnosti za afirmaciju mladih, 2) stabilna ekonomija i prosperitetna privreda, 3) velike mogućnosti za zapošljavanje, 4) visok stupanj uzajamne tolerancije različitih kultura, vjera i tradicija i 5.) jednakopravnost naroda.

Razlike u preferiranju pojedinih vrijednosti „poželjne domovine“ povezane su sa psihosocijalnim i ekonomskim obilježjima. Tako, studenti čiji je prosjek položenih ispita dovoljan u većoj mjeri nego kolege sa boljim uspjehom očekuju velike mogućnosti za zapošljavanje, kompetentne efikasne i odgovorne političare, jednostavnu ustavnu strukturu ali i tri nacionalno definirana entiteta (dakle postoje podijeljenosti unutar ove grupacije) i visok stupanj tolerancije različitih kultura, vjera i tradicija. Istovremeno manje nego ostali očekuju pridavanje većeg značaja kulturi, stabilnu ekonomiju i prosperitetnu privredu i visok stupanj socijalne zaštite. Studenti sa dobrim uspjehom izrazitije nego ostali očekuju velike mogućnosti za afirmaciju mladih, više nego studenti sa dovoljnim uspjehom ali mnogo manje nego studenti sa vrlo dobrim i odličnim uspjehom pridaju značaj kulturi.

Uočavamo značajnu vezu između porodičnog obrazovnog backgrounda i strukture očekivanja od poželjne države. Studenti čija su oba roditelja završili fakultet veći značaj pridaju visokom životnom standardu, razvijenoj demokratiji i visokom stupnju socijalne zaštite. U isto vrijeme manje vrednuju kvalitetno i

⁷ Prethodna istraživanja su pokazala da su divergentne interne predodžbe o Bosni i Hercegovini iz faze *agresivne suprostavljenosti* (karakteristične za predratni i ratni period), uz pritisak i podršku međunarodnih političkih i ekonomskih institucija, prešle u *fazu konvergencije*. To je prelazno stanje, ne prirodno za povijesno biće Bosne i Hercegovine, u kojoj su ljudi oduvijek živjeli jedni sa drugima a ne jedni pored drugih. Opravdano je, zbog toga, bilo istražiti *uvjete pod kojim bi bila moguća transformacija internog imidža iz faze konvergencije u reintegriranu domoljubnu predstavu svih stanovnika o državi u kojoj žive*.

Uvjereni da se integracija internog imidža Bosne i Hercegovine mora desiti prvo u simboličkoj ravni, na nivou javnog komuniciranja, koje se odvija primarno kroz masovne medije, usmjerili smo pažnju na zajedničke tematske i vrijednosne preferencije, studentske populacije, separirane, po istim kriterijumima kao i bosansko-hercegovačka javnost uopće. Istovremeno, uvjereni da su mladi ljudi neopterećeni okoštanim interpretativnim okvirima i načinima čitanja stvarnosti i otvoreniji nego drugi za javni diskurs pa i za mogućnost uspostavljanja novog jedinstva imidža Bosne i Hercegovine fokusirali smo se na studentsku populaciju.

u svijetu priznato obrazovanje, kvalitetnu i općedostupnu zdravstvenu zaštitu, jednakopravnost naroda i velike mogućnosti za zapošljavanje. Studenti iz porodica u kojima ni jedan roditelj nije završio fakultet naročito priželjkuju velike mogućnosti za zapošljavanje, visok stupanj uzajamne tolerancije i jednakopravnost svih naroda.

Očekivanja od poželjne države su u vezi i sa percepcijom ekonomskog stanja vlastitog domaćinstva. Studenti koji ekonomsko stanje svoje porodice ocjenjuju kao dobro u većoj mjeri nego ostali očekuju društvo bez kriminala i korupcije, jednakopravnost svih naroda i velike mogućnosti za afirmaciju mladih. Studenti koji ekonomsko stanje svoje porodice percipiraju kao loše izrazitije nego drugi očekuju kvalitetno i u svijetu priznato obrazovanje, kvalitetnu i općedostupnu zdravstvenu zaštitu, visok stupanj socijalne zaštite, velike mogućnosti za afirmaciju mladih i jednostavnu ustavnu strukturu (bez entiteta).

Predodžba idealne države (u kojoj bi ispitanici željeli živjeti) u vezi je i sa samopercepcijom subjekata imidža. Studenti koji se doživljavaju kao zadovoljni ljudi u većoj mjeri u odnosu na ostale studente preferiraju državu sa visokim životnim standardom (materijalnim blagostanjem), sa kompetentnim, efikasnim i odgovornim političarima, u kojoj su jednakopravni svi narodi i koja pruža velike mogućnosti za afirmaciju mladih. Studenti koji se samopercipiraju kao nezadovoljni ljudi nisko vrednuju velike mogućnosti za zapošljavanje i velike mogućnosti za afirmaciju mladih a preferiraju istovremeno nacionalno definiranu (separaciju) strukturu države i jednostavnu strukturu države i velike mogućnosti za kulturu. I ovdje se javlja pojava podijeljenosti ove grupe oko krajnjih vrijednosti (očekivanja) što je po našem mišljenju posljedica snažnijeg utjecaja negih drugih varjabli.

Razlike u preferiranju pojedinih poželjnih osobina države u kojoj bi studenti željeli živjeti u vezi su i sa stupnjem izloženosti sadržajima masovnih medija iz susjednih država odnosno sadržajima interneta. Studenti koji izjavljuju da na njihovu ukupnu informiranost pa i na stavove o aktuelnom stanju u Bosni i Hercegovini utiču presudno dnevne novine iz susjednih država u većoj mjeri u odnosu na ukupan uzorak od države u kojoj bi željeli živjeti očekuju tri nacionalno definirana entiteta i jednakopravnost svih naroda. Na drugoj strani, u manjoj mjeri u odnosu na ukupni uzorak pridaju značaj odsustvu kriminala i korupcije, stabilnoj ekonomiji i prosperitetnoj privredi i socijalnoj sigurnosti. Preferencije korisnika interneta se ne razlikuju i značajnoj mjeri od preferencija ukupnog uzorka. Izvjesnih razlika ima u nešto izraženijoj podršci očekivanju visokog životnog standarda, tri nacionalno definirana entiteta, ali istovremeno i jednostavnoj ustavnoj strukturi.

3.2. Elementi negativnog internog imidža Bosne i Hercegovine

Korumpiranost državnih i javnih institucija u Bosni i Hercegovini je faktor koji, po mišljenju studenata, utiče u najvećoj meri na njihovu životnu situaciju. Slijede: pre naglašavanje nacionalnog pitanja, nefunkcioniranje javnog mnijenja kao korektora vlasti, nepostojanje unutrašnjeg konsenzusa o Bosni i Hercegovini kao poželjnom državnom okviru, višenacionalna složenost Bosne i Hercegovine, glomaznost državne administracije, potčinjenost masovnih medija vladajućim političkim strukturama, nepridruženost Evropskoj uniji, loš međunarodni imidž Bosne i Hercegovine, miješanje međunarodne zajednice u unutrašnje stvari Bosne i Hercegovine, neadekvatan sistem obrazovanja, nekompetentnost zakonodavne i izvršne vlasti (poslanika i ministara), prevelik utjecaj vjere i vjerskih institucija i na koncu pridavanje prevelikog značaja povijesti i mitovima.

Naše istraživanje potvrđuje da uspjeh u toku studija možemo povezati sa percepcijom pojedinačnih elemenata stvarnosti Bosne i Hercegovine kao faktora koji determiniraju životnu situaciju studenata, pa vjerovatno i uspjeh u toku studija. Studenti koji su ostvarili dovoljan uspjeh među pet najznačajnijih determinirajućih faktora navode: korumpiranost državnih i javnih institucija, pridavanje prevelikog značaja nacionalnom pitanju, nepostojanje unutrašnjeg konsenzusa o Bosni i Hercegovini kao poželjnom državnom okviru, nefunkcioniranje javnog mnijenja kao korektora vlasti i nepridruženost Evropskoj uniji. Na šestom mjestu je višenacionalna složenost Bosne i Hercegovine, na devetom neadekvatan sistem obrazovanja a tek na dvanaestom mjestu loš međunarodni imidž Bosne i Hercegovine.

Studenti sa dobrim uspjehom su načinili slijedeći poredak: korumpiranost državnih i javnih institucija, neadekvatan sistem obrazovanja, preglomazna državna administracija, nekompetentnost zakonodavne vlasti, nekompetentnost izvršne vlasti i miješanje susjednih država u unutrašnje stvari Bosne i Hercegovine. Na šesto mjesto su stavili miješanje međunarodne zajednice u unutrašnje stvari Bosne i Hercegovine a utisak o lošem međunarodnom imidžu Bosne i Hercegovine je na desetom mjestu.

Razlike u pridavanju značaja pojedinim detereminirajućim obilježjima bosansko-hercegovačke stvarnosti uočavamo kod studenata različitog porodičnog obrazovnog bacgraunda. Studenti iz porodica u kojima ni jedan roditelj nije završio fakultet intenzivnije doživljavaju ograničavajući efekat korpumpiranosti državnih i javnih institucija i veoma intenzivno doživljavaju pridavanje prevelikog značaja nacionalnom pitanju i i nefunkcioniranje javnog mnijenja kao korektora vlasti.

Studenti iz porodica u kojima su oba roditelja završili fakultet naročito su osjetljivi na pridavanje prevelikog značaja nacionalnom pitanju, miješanje

međunarodne zajednice u unutrašnje stvari Bosne i Hercegovine i preglomaznost državne administracije.

Percepcija ekonomskog stanja porodice je u vezi sa percepcijom determinirajućih aspekata stvarnosti (imidža) Bosne i Hercegovine.

Uočljivo je da studenti koji ekonomsko stanje svoje porodice percipiraju kao dobro u većoj mjeri nego ostali uočavaju probleme neadekvatnosti sistema obrazovanja, preglomazne državne administracije, i prenaplašavanje nacionalnog pitanja.

Studenti koji ekonomsko stanje svojih porodica percipiraju loše naročito značaj pridaju nepostojanju unutrašnjeg konsenzusa o Bosni i Hercegovini i lošem međunarodnom imidžu Bosne i Hercegovine⁸.

Postoji veza i između samodoživljaja studenata kao više ili manje uspješnih ljudi i percepcije pojedinih aspekata stvarnosti Bosne i Hercegovine kao faktora koji determiniraju kvalitet života⁹. Osjećaj zadovoljstva, odnosno nezadovoljstva samim sobom (samopercepcija) izvjesno je u vezi sa percepcijom okruženja pa i zadovoljstvom odnosno nezadovoljstvom državom u kojoj živimo. Iz perspektive psiholoških interpretativnih okvira očekivati je da pojedinci, pa i društvene grupe svoje lične frustracije i anksioznosti razrješavaju okrivljavanjem drugih, u ovom slučaju pomijeranjem agresivnosti i odgovornosti sa sebe na svoje okruženje pa i na politički i državni okvir u kojem žive.

Studenti koji se samodoživljavaju kao zadovoljni ljudi više nego ostali uočavaju probleme preglomaznosti državne administracije, miješanja međunarodne zajednice u unutrašnje stvari Bosne i Hercegovine i lošeg međunarodnog imidža Bosne i Hercegovine. Manje nego ostali ističu problem nepostojanja unutrašnjeg konsenzusa o Bosni i Hercegovini i korumpiranosti javnih institucija.

⁸ Generalno se može zaključiti da studenti svoju ekonomsku situaciju ne doživljavaju kao faktor koji ograničava poželjni način života. Najveći broj ispitanika smatra da njihovo ekonomsko stanje ne utiče bitno na kvalitet njihovog života. Ekonomsku poziciju studenata u Bosni i Hercegovini, pa i sve što iz nje proizilazi, primarno određuje njihova ovisnost od roditelja a preko toga i ekonomsko stanje njihovih roditelja. Roditelji su dominantan izvor finansiranja studenata. Studentkinje su u većoj mjeri nego studenti ekonomski ovisni od roditelja a u manjoj mjeri same obezbjeđuju sredstva za studiranje. Dvije trećine ispitanika ekonomsku situaciju svojih roditelja, pa i svoju ekonomsku situaciju percipiraju kao dobru, odnosno više dobru nego lošu Svega 6,3% ispitanika ekonomska ograničenja povezuju sa doživljajem ograničenosti u zadovoljenju osnovnih životnih potreba.

⁹ Najveću grupaciju čine ispitanici koji se osjećaju zadovoljnim (52,57%), slijedi grupacija više zadovoljnih nego nezadovoljnih (34,48%). U ove dvije grupacije samosvrstalo je se 87,05% ispitanika. Nezadovoljnim se doživljava svega 3,20% ispitanika a više nezadovoljnim nego zadovoljnim 9,75 %. Ove dvije grupacije čine skupa 12,95 % ispitanika. Uočljivo je da veličina grupacije zadovoljnih studenata odgovara veličini grupacije studenata koji svoju ekonomsku situaciju ne doživljavaju kao ograničenje za ostvarivanje životnih ciljeva. Nezadovoljnih je više među studentima nego među studentkinjama.

Studente koji se samodoživljavaju kao nezadovoljni ljudi karakteriše osjećaj o prevelikom utjecaju vjere i vjerskih institucija, i slaba osjetljivost na probleme preglomaznosti državne administracije, neadekvatnost sistema obrazovanja miješanja međunarodne zajednice u unutrašnje stvari Bosne i Hercegovine, višenacionalnu složenost Bosne i Hercegovine i potčinjenost masovnih medija centrima političke i ekonomske moći.

Na doživljaj pojedinih aspekata stvarnosti Bosne i Hercegovine kao faktora koji ograničavaju kvalitet života studenata utiče i intenzivna izloženost sadržajima medija (agendi i interpretativnom okviru) iz susjednih država. Studenti koji su izloženi intenzivnom utjecaju dnevnih novina iz susjednih država u većoj mjeri nego studenti u cjelini (ukupan uzorak) doživljavaju problematičnim miješanje međunarodne zajednice u unutrašnje stvari Bosne i Hercegovine, višenacionalnu složenost Bosne i Hercegovine i nepostojanje unutrašnjeg konsenzusa o Bosni i Hercegovini. Istovremeno ova grupa studenata u manjoj mjeri prigovara sistemu obrazovanja, miješanju susjednih država u unutrašnje stvari Bosne i Hercegovine, nepridruženosti Evropskoj uniji i lošem međunarodnom imidžu Bosne i Hercegovine.

Studenti korisnici interneta u većoj mjeri nego ukupan uzorak osjećaju problem preglomaznosti državne administracije i višenacionalne složenosti Bosne i Hercegovine, a u manjoj mjeri kao problematične prepoznaju miješanje međunarodne zajednice u unutrašnje stvari Bosne i Hercegovine, nepridruženost Evropskoj uniji, i pre naglašavanje povijesti i mitova.

3.3. Percepcija kapaciteta Bosne i Hercegovine da odgovori očekivanjima

Generalni je zaključak iz ovog istraživanja da Bosnu i Hercegovinu studenti ne percipiraju kao državu koja je u stanju ispuniti očekivanja od države u kojoj bi rado živjeli.

Na pitanje: Da li imate u vidu državu koja je u stanju ispuniti vaša očekivanja? svega 10, 98% ispitanika je odgovorilo da je to Bosna i Hercegovina. Najveći broj (40,58%) ih je odgovorio da je to država članica Evropske unije, 13,73% ispitanika kaže da je to država iz našeg okruženja, 13,65% da je to država sa drugog kontinenta a 21,5% ispitanika takvu državu uopće ne prepoznaje u stvarnosti.

Najmanji je broj ispitanika među studentima iz Mostara koji u Bosni i Hercegovini prepoznaje elemente „poželjne domovine“, a najveći broj ih je među studentima iz Tuzle. Studenti iz Mostara su zagledaniji u državu iz okruženja nego njihove kolege iz Banjaluke a naročito iz Tuzle. Sve tri grupe snažno

preferiraju države iz Evropske unije. Studenti iz Banjaluke više od kolega iz Tuzle i Mostara priželjkuju državu sa drugog kontinenta. Studenti pedagoških nauka u većoj mjeri od svojih kolega iz drugih naučnih oblasti doživljavaju Bosnu i Hercegovinu kao poželjnu domovinu. Odlični studenti u najmanjoj mjeri u bosansko-hercegovačkoj stvarnosti prepoznaju elemente „poželjne domovine“, oni su najskloniji zemljama članicama Evropske unije i zemljama sa drugih kontinenata. Poželjnom doživljavaju Bosnu i Hercegovinu, u većoj mjeri studenti koji ostvaruju dobar i dovoljan uspjeh u toku studija.

Uočljiv je utjecaj porodičnog obrazovnog bacgranda. Studenti iz porodica u kojima su oba roditelja završila fakultet u većoj mjeri od ostalih doživljavaju Bosnu i Hercegovinu kao „poželjnu domovinu“.

U stvarnosti Bosne i Hercegovine vide elemente „poželjne domovine“ najčešće studenti koji ekonomsko stanje svojih roditelja doživljavaju više dobro nego loše. Studenti koji ekonomsko stanje svojih roditelja percipiraju kao dobro izrazito su orjentirani na zemlju članicu Evropske unije i češće od ostalih „poželjnu domovinu“ prepoznaju u susjedstvu. Studenti koji ekonomsko stanje svojih roditelja percipiraju kao loše preferiraju više nego drugi zemlju sa drugog kontinenta a u najmanjoj mjeri od svih u Bosni i Hercegovini prepoznaju elemente „poželjne domovine“. Stupanj prepoznavanja obilježja „poželjne domovine“ u Bosni i Hercegovini je u upravnoj srazmjeri sa stupnjem samopercepcije studenata kao „više ili manje zadovoljnih ljudi. Studenti koji se samosvrstavaju u zadovoljne ljude u najvećoj mjeri prepoznaju u Bosni i Hercegovini elemente „poželjne domovine“. U nešto manjoj mjeri to je slučaj sa studentima koji se samopercipiraju kao više zadovoljni nego nezadovoljni i u još manjoj mjeri oni koji se samopercipiraju kao više nezadovoljni nego zadovoljni. Među studentima koji su se svrstali u kategoriju nezadovoljnih ljudi nema onih koji u boasanskohercegovačkoj stvarnosti prepoznaju elemente poželjne domovine. Oni su ujedno i najizrazitije orjentirani na državu sa drugog kontinenta, odnosno među njima je najviše ispitanika koji uopće ne prepoznaju u stvarnosm svijetu državu sa svosjtvima poželjne domovine.

Izloženost medijima iz susjednih država, odnosno Internetu, je u vezi sa načinom na koji studenti u Bosni i Hercegovini prepoznaju osobine poželjne domovine u stvarnosti Bosne i Hercegovine odnosno u stvarnosti drugih država.

Korisnici Interneta češće nego njihove kolege koje su svakodnevno izloženi printanim i elektronskim medijima iz susjednih zemalja prepoznaju svojstva „poželjne domovine“ u bosanskohercegovačkoj stvarnosti. Istovremeno, to je najrjeđe slučaj sa studentima koji su svakodnevno izloženi utjecajima dnevnih novina, odnosno televizija iz susjedstva. Ovi studenti u najvećoj mjeri poželjnu domovinu vide u zemlji iz susjedstva. Korisnici Interneta su najbliži preferencijama ukupnog uzorka.

3.4. Percipcija Bosne i Hercegovine kao mogućeg životnog prostora

Naša je pretpostavka da je u (slobodnom) vezivanju pojedinačnih životnih egzistencija za Bosnu i Hercegovinu sadržan sulkus njenog internog imidža. Rezultati izjašnjavanja o ovom pitanju pokazuju da interni imidž Bosne i Hercegovine nije dobar, ali da nije i nepopravljiv. Jedna četvrtina ispitanika (26,42%) ne vidi svoju budućnost, ni pod kakvim uslovima, u Bosni i Hercegovini. Na drugoj strani je jedna petina (19,55%) ispitanika koji bezuslovno vide svoju budućnost u Bosni i Hercegovini. Najveći broj ispitanika, njih 54,04% vidi svoju budućnost u Bosni i Hercegovini, ali pod određenim uslovima. Osnovano je pretpostaviti da su to uslovi iz korpusa osobina «poželjne domovine» odnosno iz grupe determinirajućih faktora koje smo detaljno istražili.

Grupaciju studenata koji bezuslovno odbacuju ideju o Bosni i Hercegovini kao mjestu budućeg života u najvećoj mjeri čine studenti iz Mostara, slijede studenti iz Banjaluke pa studenti iz Tuzle. Studenti iz Tuzle u značajno većem broju, od kolega iz Banjaluke i Mostara bezuslovno prihvataju Bosnu i Hercegovinu kao mjesto života u budućnosti. Studenti iz Banjaluke češće nego kolege iz Tuzle i Mostara prihvataju Bosnu i Hercegovinu kao mjesto budućeg života, ali pod određenim uslovima.

Studenti sa dobrim uspjehom u većoj mjeri nego ostali prihvataju Bosnu i Hercegovinu kao životni prostor u budućnosti.

Percipcija ekonomskog stanja svojih roditelja (posredno izražena ekonomska varjabla) je i u ovom slučaju u upravnoj srazmjeri sa stupnjem prihvatanja Bosne i Hercegovine kao životnog prostora u budućnosti. Grupu studenata koji prihvataju Bosnu i Hercegovinu kao mjesto gdje mogu zamisliti svoj život u budućnosti u najvećoj mjeri čine studenti koji ekonomsko stanje svojih roditelja percipiraju kao dobro, a u najmanjoj mjeri studenti koji to isto stanje percipiraju kao loše.

Upravna je srazmjera i u stupnju prihvatanja Bosne i Hercegovine kao životnog prostora u budućnosti i samopercipije studenata kao više ili manje zadovoljnih ljudi. Grupa studenata koji se samopercipiraju kao zadovoljni ljudi u najvećem omjeru čine grupu koja bezuslovno prihvataju ideju o Bosni i Hercegovini kao prostoru budućeg života. Slijede studenti koji se osjećaju više zadovoljnim nego nezadovoljnim, pa studenti koji se osjećaju više nezadovoljnim nego zadovoljnim. Studenti koji se samopercipiraju kao nezadovoljni ljudi u najvećoj mjeri bezuslovno odbacuju ideju o životu u Bosni i Hercegovini a uslovno tu ideju u najvećoj mjeri prihvataju studenti koji se samopercipiraju kao više zadovoljni nego nezadovoljni (sredni sloj).

Uočljiva je veza između izloženosti studenata sadržajima medija iz susjedstva i stupnja prihvatanja Bosne i Hercegovine kao životnog prostora u budućnosti. Čitatelji sedmičnih novina koje izlaze u susjednim državama u najmanjoj mjeri prihvataju Bosnu i Hercegovinu kao životni prostor u Budućnosti. Oni u najvećoj mjeri tu mogućnost bezuslovno odbijaju. Slijede čitatelji dnevnih novina iz susjedstva pa gledatelji televizija iz susjedstva.

Korisnici interneta su mnogo bliži, po stupnju prihvatanja Bosne i Hercegovine kao mogućeg životnog prostora izjašnjavanju ukupnog uzorka. U ovoj grupi je najizrazitije uslovno prihvatanje te mogućnosti, kao i najmanje prisutno bezuslovno odbacivanje. Generalno se može zaključiti da postoji evidentna veza između izloženosti sadržajima eksternih medija (medija iz susjednih država) i energetske reakcije na stvarnost Bosne i Hercegovine.

4. ZAKLJUČAK

Na mogućnost dekonstrukcije internog imidža Bosne i Hercegovine utiču tri opće odlike imidža: 1) Imidži su relativno stabilne predodžbe. U početnom stadiju nastajanja su osjetljive na priliv novih informacija i promjenu psiholoških stanja recepijenata. Međutim, jednom stečeni (stabilizirani) imidž je visokokodiran sistem koji je relativno otporan na prolazne loše vijesti, glasine i krize. 2) Imidži su izrazito subjektivne predožbe o stvarnosti. Mada se, djelimično, baziraju i na objektivnim činjenicama, u imidžu preovladavaju subjektivni faktori, emocionalno jako obojeni stavovi, osjećaji iskustva i interpretacije. Zbog toga imidž ne reprezentira (odražava) objektivnu realnost (istinu) nego više to što ljudi smatraju istinitim ili žele (u stanju su) smatrati istinitim i 3) Imidž pojednostavljuje (simplificira) stvarnost, svodeći je tek na nekoliko njenih vidljivih dimenzija. Posmatrano iz perspektive navedenih općih odlika imidža centralno pitanje dekonstrukcije internog imidža Bosne i Hercegovine postaje pitanje njegove zasnovanosti na manje ili više posredovanim informacijama (faktima), odnosno na očekivanjima različitih publika izvedenih, koliko iz subjektivne pozicije pojedinaca toliko i iz društvenih mreža prožetih zajedničkim vrijednostima i kolektivnim identitetima (tradicijom, kulturnim konvencijama, predrasudama, trendovima, duhom vremena) To su vrijednosti i očekivanja koje u proces javne percepcije unosi publika i najčešće su u samo labavoj vezi sa trudom oko utiska koji ostavlja u sopstvenom okruženju, zasnovanog na povećanoj količini objektivnih informacija o sopstvenim kvalitetama.

Novi imidž Bosne i Hercegovine je moguć samo kao novi vrijednosni i politički konsenzus bosansko-hercegovačke javnosti. Naše istraživanje je pokazalo da postoje elementi jedinstvenih vrijednosnih preferencija u sve tri nacionalno definirane skupine javnosti i da bosansko-hercegovačka (interna)

javnost možda i nije tako dramatično i duboko podijeljena kao što se misli i kao što se prezentira u medijskim izvještajima. Iz faze agresivne suprostavljenosti (karakteristične za predratni i ratni period) divergentne interne predodžbe o Bosni i Hercegovini su, uz pritisak i podršku međunarodnih političkih i ekonomskih institucija, prešle u fazu konvergencije. Opravdano je, zbog toga, istražiti uvjete pod kojim bi bila moguća transformacija internog imidža iz faze konvergencije u reintegriranu domoljubnu predstavu svih stanovnika o državi u kojoj žive. Uvjereni smo da se integracija internog imidža Bosne i Hercegovine mora desiti prvo u simboličkoj ravni, na nivou javnog komuniciranja, koje se odvija primarno kroz masovne medije. Uslov za to je pronaleženje i nametanje zajedničkih tematskih i vrijednosnih preferencija. Iz trenutne perspektive dominantne glasnosti separatističkih političkih snaga u Bosni i Hercegovini moguća su tri scenarija: prvi je vraćanje iz stanja konvergencije u stanje, manje ili više agresivne suprostavljenosti (što bi se desilo preranim prestankom djelovanja izvanjskog političkog i ekonomskog pritiska).¹⁰ Drugi scenario se odnosi na dugoročno zadržavanje stanja konvergencije, odnosno prelazak u stanje koegzistencije (prihvatanja sadašnje strukture kao trajne), koje bi odgovaralo, jačanju međuentitetskih granica. Treći scenario bi donio novo jedinstvo internog imidža kao ishod duhovne reintegracije bosansko-hercegovačkog društva na temelju zajedničkog sustava vrijednosnih preferencija, koje su povijesna, antropološko-kulturološka konstanta, stanovnika Bosne i Hercegovine. Nije izvjesno ko bi, u slučaju implementacije trećeg scenarija, trebao i mogao biti subjekt strateškog upravljanja komunikacijama sa internom javnošću. Da li su to međunarodni subjekti prisutni u Bosni i Hercegovini koji, inače, realiziraju različite komunikacijske projekte usmjerene na stanovništvo? Ako svoje prisustvo u Bosni i Hercegovini pravdaju stvaranjem trajnih uslova za održiv mir ili za održiv zajednički život u različitostima, relevantni međunarodni faktori se moraju suočiti i sa pitanjem podržavanja procesa kreiranja i usvajanja jedinstvene predodžbe o Bosni i Hercegovini, kao zajedničkom životnom prostoru svih njenih stanovnika. U tom smislu se može razumjeti svojevremeno angažiranje međunarodnih faktora oko instaliranja televizijskih mreža koje pokrivaju cijelo područje Bosne i Hercegovine.

Ideja je bila da se nametanjem univerzalnih civilizacijskih vrijednosti kao ključnih kriterija selekcije i interpretacije vijesti izvrši prvo reintegracija istine a potom i Bosne i Hercegovine kao političkog, kulturnog, ekonomskog (životnog) prostora. Mada nema relevantnih analiza koje bi pokazale u kojoj mjeri su ostvareni strateški ciljevi ranih međunarodnih intervencija u medijski podsistem Dejtonske Bosne i Hercegovine, sigurno je da su se pod njihovim utjecajem desile pozitivne

¹⁰ To se potvrđuje i promjenom odnosa Visokog predstavnika međunarodne zajednice u Bosni i Hercegovini prema dezintegrirajućim politikama (javnim istupima) relevantnih političkih čimbenika u Bosni i Hercegovini. Prestankom prakse direktnog kažnjavanja tzv. Antidejtonskog djelovanja sve su glasnjiji i slobodniji zastupnici teze o disoluciji Bosne i Hercegovine.

promjene, koje su rezultirale stabilizacijom bezbjednosnih i političkih prilika. Druga mogućnost je da entitetski organi i institucije budu subjekti strateškog upravljanja reintegracijom internog imidža Bosne i Hercegovine. Međutim, sve ukazuje da bi se tom slučaju aktivirali svi oni faktori koji su i doveli do dezintegracije Bosne i Hercegovine kao političke zajednice, odnosno do njene podjele na entitete. Čak i kada bi se kao subjekti pojavile nevladine institucije (koje su uglavnom entitetski definirane) trebalo bi prekoračiti visok psihološki prag nepovjerenja, zasnovanog na negativnom utjecaju spirale straha od svega što dolazi sa druge strane. Zajednički državni organi, naročito ukoliko su podstaknuti i podržani od međunarodnih faktora, bi se kao subjekti strateškog upravljanja komunikacijama koje ciljaju ka usvajanju nove, općeprihvatljive predodžbe o Bosni i Hercegovini, suočavale sa većinom prepreka kao i entitetski, ali u znatno manjoj mjeri i sa znatno nižim psihološkim pragom nepovjerenja iz najmanje dva razloga: prvo, to su organi u čijem su biranju neposredno učestvovali svi, drugo u tim organima su ugrađene strukturalne zapreke majorizaciji jednih u odnosu na druge ili treće.

Put do reintegriranog, internog imidža BiH jednim pravcem vodi i preko rekonstrukcije eksternog (međunarodnog) imidža. Međunarodna reputacija Bosne i Hercegovine, kao krajnji produkt projekta rekonstrukcije njenog eksternog imidža, generirat će spremnost, prije svega same javnosti, na svim stranama, za učestvovanje u projektu reintegracije internog imidža. Očekivati je da bi Bosna i Hercegovina poželjna ljudima izvana (turistima, investitorima, naučnim radnicima, sportistima, medijskim ličnostima, producentima, kulturnim stvaraocima) bila poželjnija i njenim građanima, po istoj logici po kojoj bi Bosna i Hercegovina koju vole njeni stanovnici izazivala veću pažnju i veći respekt međunarodne zajednice.

LITERATURA

Anne van der Meiden. PUBLIC RELATIONS Een kennismaking, Dick Coutinho, Muiderberg 1990.

Avenarius, Horst, PUBLIC RELATIONS: die Grundform der Gesellschaftlichen kommunikation, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt, 1995.

Bogner, Franz: Das Neue PR- Denken, Ueberreuter, Wien, 1990.

Breton, Philippe, LA PAROLE MANIPULEE, La Decouverte & Syros, Paris, 2000.

Buss Eugen, Fink-Heuberger Ulrike „Image management“, F.A.Z. – Institut, Frankfurt am Main, 2000

C.H. Boton and V.Hazelton, PUBLIK RELATIONS THEORY, 1989.

Cutlip, Scott M. & Center, Allen H. & Broom, Glen M., EFFECTIVE PUBLIC RELATIONS, Prentice-Hall, 1994.

Grupa autora: Imidž Bosne i Hercegovine, Friedrich Ebert Stiftung, Ured u Sarajevu, Sarajevo, 2006.

Essig Carola, Dominique Soulas de Russel. Semanakova Marcela: Das Image von Produkten, Marken und Unternehmen, Verlage Wissenschaft Praxis, 2000
Pavlik, John, PUBLIC RELATIONS – What Research Tells Us, Sage Publications, Newbury Park, 1987.

Ronneberger, Franz – Rühl, Manfred, THEORIE DER PUBLIC RELATIONS, Westdt. Verl. Opladen, 1992.

Stone, Norman, HOW TO MANAGE PUBLIC RELATIONS, McGraw – Hill Book company, London, 1991.

Ismet Sejfića¹

NEVLADIN SEKTOR U BOSNI I HERCEGOVINI IZMEĐU TRADICIJE I TRANZICIJSKE STVARNOSTI

SAŽETAK

Ograničene historijske pretpostavke za nevladin sektor u Bosni i Hercegovini, prevenstveno ideologije koje proizilaze iz nacionalističkih i kolektivističkih ideja i programa, sa specifičnim ograničenjima za vrijeme socijalizma su rezultirali u dihotomiji strukture nevladinog sektora čiji udio u civilnom sektoru tek počinje da dobija na broju i snazi u postratnom periodu. Ovakva kvantitativna prednost je rezultat vanjske intervencije zbog čega postaje upitna autnomnost i autentičnost ovih subjekata, na isti način na koji etnonacionalna priroda pojedinaca dovodi do potpune zavisnosti od trenutne političkih elita. Ukoliko se ovaj problem ne riješi postoji mogućnost da će se autentični nevladin sektor u socijalno-političkom kontekstu Bosne i Hercegovine biti zamjenjen hibridnim kreacijama projektnog društva i etničkog nevladinog sektora. Ukoliko dođe do ovih promjena postojeći kapaciteti nevladinog sektora i civilnog društva će izgubiti svoju primarnu svrhu i efekti demokratizacije nevladinog sektora i civilnog društva će biti smanjeni na minimum

Ključne riječi: *nevladin sektor, civilno društvo, projektno društvo, demokratizacija*

NONGOVERNMENTAL SECTOR IN BIH BETWEEN TRADITIONAL AND REANSITIONAL REALITY

ABSTRACT

The limited historical presumptions for the non-governmental sector in Bosnia and Herzegovina, primarily the predominant effect of subjects originating from national-collectivistic ideas and programs, with limitations during the socialistic period, have resulted in a dichotomy structure of the non-governmental sector, whose share of civil subjects is only starting to gain formal advantage in number in the post-war period. This quantitative advantage is a result of outside intervention, which calls into question the authenticity and autonomy of these subjects, in the same way that conformism of ethno-national nature of certain subjects leads to their dependence on the current political elites. If this problem area is not taken seriously, there is a possibility that the authentic civil non-governmental sector in the social-political context of Bosnia and Herzegovina will be replaced by hybrid creations of a project society, on the one hand, and

¹ Dr. sc Ismet Sejfića, Tuzla

an ethnic (non-)governmental sector; on the other. If this happened, the existing capacities of the non-governmental sector would lose their original purpose, and the democratization effects of the non-governmental sector and civil society in general would be reduced to an unobserved minimum.

Key words: *non-governmental sector, civil society, ethnic (non-) governmental sector, project society, democratization.*

UVODNE NAPOMENE

Intenzivna znanstvena i stručna diskusija o civilnom društvu i nevladinom sektoru kao dijelu civilnog društva u BiH čini se potrebnijom nego ikad. Tim više što je, na jednoj strani, značajan dio međunarodne intervencije u BiH još usmjeren na podršku izgradnji „snažnog“, „korektivnog“ itd. civilnog društva, dok, na drugoj strani, javni znanstveno-kritički, stručni i politički dijalog o ovoj temi ostaje u pozadini aktuelnih dnevnopolitičkih pitanja. Bez permanentnog javnog dijaloga o vlastitoj svrsi, misijama i ciljevima djelovanja, bez znanstveno – kritičkih elaboracija i kritičke javnosti, nevladin sektor i civilno društvo „u cjelini“ ostaju tek zakržljali izdanci u tranzicijskom tlu, ili, što je još gore, postaju dio „ideologije sretne demokratske budućnosti“ izmještene van stvarnosti kakva jeste.

U bosanskohercegovačkoj javnosti skoro je u potpunosti izbrisano „sjećanje“ na liberalne civilne inicijative i asocijacije, mirovne demonstracije i sl. „dešavanja građanstva“ s kraja osamdesetih i početka devedesetih godina. Zašto je stanje ovakvo i kakva je uloga nauke u tekućim dešavanjima? Čini se da u postratnoj BiH novi tip (etno)intelektualca, prevashodno angažiranog u „službi interesima vlastitog naroda“, nije imao potrebe da se uhvati u koštac s pojavama poput civilnog društva, nevladinog sektora itd. Njegov prvi i osnovni zadatak - „znanstveno“, „filozofsko“ i „teorijsko“ opravdanje etnopolitike, nije ostavljao prostora kritičkom promišljanju stvarnosti, niti javnom kritičkom očitovanju.

Ipak, vrijednih znanstveno-teorijskih elaboracija o civilnom društvu u BiH ne nedostaje u zadnjih nekoliko godina, a ovom problematikom bavi se veći broj autora (Gajo Sekulić, Mirko Pejanović, Ugo Vlasiavljević, Asim Mujkić, Asad Nuhanović, Esad Zgodić, Salih Fočo, Nerzuk Ćurak, Miodrag Živanović i dr.). Zahvaljujući njihovim filozofskim i znanstvenim elaboracijama postavljena je teorijsko - normativna osnova potrebna za dalji istraživački rad. Međutim, u stisci između interventnog neoliberalizma međunarodne zajednice, na jednoj, i lokalnog etnonacionalnog kolektivizma na drugoj strani, autentični koncepti civilnog društva u BiH nisu oživotvoreni kao praktične paradigme.

Nevladin sektor, kao dio civilnog društva u BiH, predstavlja ozbiljan resurs, koliko zbog izvjesnog demokratizacijskog potencijala, toliko i kao sektor zapošljavanja, socijalnih i drugih usluga. Stoga se posebno indikativnim čini nedostatak empirijskih istraživanja koja bi pružila neophodne baze podataka za

dalju teorijsku i stručnu diskusiju o strateškim razvojnim pravcima ovdašnjeg civilnog društva i nevladinog sektora kao njegove komponente. Ovaj tekst predstavlja pokušaj da se u javnom diskursu aktueliziraju neki razvojno-funkcionalni problemi ovdašnjeg nevladinog sektora. Svakako, bez empirijskih istraživanja i analitičko-znanstvenih elaboracija, izrada strateških razvojnih koncepcija civilnog društva ostaje u domenu manje-više sumljivih predviđanja i nagađanja, koja ne moraju odgovarati stvarnim zahtjevima autentičnog bosanskohercegovačkog okruženja. U tom smislu, ovaj tekst je tek prilog za dalja razmatranja aktuelnih razvojnih strategija sektora, ukoliko one uopće postoje, kao i za razmatranja strategija intervencije spoljnjih faktora u bosanskohercegovačkom civilno-društvenom prostoru.

RAZVOJNI I FUNKCIONALNI PROBLEMI NEVLADINOG SEKTORA U BIH

O razvojnim i funkcionalnim problemima navladinog sektora u BiH počelo se govoriti i pisati već u početnom periodu njegove kvantitativne poslijeratne ekspanzije.² To potvrđuje dostupna dokumentacija i drugi izvori iz perioda do 2000. godine: rezultati povremenih istraživanja, izvještaji o projektima, referati sa stručnih i naučnih skupova, studije i druge publikacije o problemima nevladinog sektora... Radi se, uglavnom, o analizama stručne naravi.

Kao rezultat procesa specijalizacije i umrežavanja asocijacija nevladinog sektora, i problema koji su ih pratili, ubrzo se pojavljuju se radovi o nevladinom sektoru šireg obima i značaja. U poređnom analizom ovih izvora mogu se identificirati neki osnovni problemi funkcioniranja i razvoja nevladinog sektora u poslijeratnom periodu. U ovom tekstu nastoji se ukazati na dvije međusobno povezane grupe razvojno-funkcionalnih problema nevladinog sektora u BiH. Prva se odnosi na osnovne karakteristike autentičnog bosanskohercegovačkog historijskog naslijeđa u oblasti građanskog organiziranja, dok su problemi u drugoj grupi, koliko izraz ovog naslijeđa, toliko i aktuelnog tranzicijskog konteksta. Ovi problemi bitno utiču na funkcionalnu efikasnost nevladinog sektora u Bosni i Hercegovini, određujući njegov razvojni tempo i razvojnu logiku, a time i značaj

² Prema podacima entitetskih statističkih zavoda i zavoda u Brčko distriktu, do 2005. godine u BiH je registrirano 9.095 nevladinih asocijacija. Nevladine asocijacije su u BiH tek jedna od institucionalno-funkcionalnih komponenti inače višedimenzionalnog civilnog društva (uz građanske inicijative, medije, sindikate itd.), ali njihova kvantitativna dominacija svakako iritira znanstvenu znatiželju. Pogledati: "Kvalitativna studija 3, „Zapošljavanje, pružanje socijalnih usluga i nevladin (NVO) sektor, Status i perspektive za BiH, Analiza i implikacije za politike“, Dokument 1, „Ured za međunarodni razvoj Vlade Ujedinjenog Kraljevstva“, „Nezavisni biro za Humanitarna pitanja“, Sarajevo, april 2005. str. 22, također: Dokument 3: „Izveštaj o telefonskoj anketi NVO-a“ Federalnog zavoda za statistiku (The Federal office for statistics- FOS), Agencije za statistiku Bosne i Hercegovine (Agency for statistics of BiH -BHAS) i Instituta za statistiku Republike Srpske (The Republika Srpska institute for statistics- RSIS), Sarajevo, 2005., str. 5, 6, 23 te Dokument 2: „Ekonomska teorija i pozadina“ str. 23.

nevladinog sektora u procesima demokratske transformacije u BiH. Ovi problemi su i neke od glavnih zapreka razvoju ovdašnjeg civilnog društva u cjelini.

1.1. Problem etnopolitizacije društvenih struktura

U jednom od kritičkih osvrtu na bosanskohercegovačku stvarnost Gajo Sekulić ukazuje na paradoksalnost aktuelnog stanja: "...gdje je (neo) liberalizam, navodno, ekskluzivno legitimirao upravo etnonacionalizam kao liberalnu demokratsku opciju...Problem se, dalje, sastoji upravo u tome da se tačno odgovori na pitanje da li etnonacionalizam uopšte dotiče i donje pragove liberalne i demokratske opcije, ili je nešto što se uobičajeno nadmoćno odbacuje kao pred-liberalna i pred-demokratska, odnosno pred-politička opcija."³ I Mirko Pejanović tvrdi: "Umjesto interesnog političkog pluralizma, čija je osnova građanin kao individua sa svojim ekonomskim, socijalnim i kulturnim interesima, 1990. godine u BiH je uspostavljen etnički politički pluralizam.... Nastao na osnovi kolektiviteta, etnički pluralizam u BiH nije pokazao istorijsku mogućnost idejne političke kreacije konsenzusa o glavnim pitanjima državnog razvitka BiH."⁴

Tako je etapa liberalizacije⁵, kao početni korak u procesu demokratske transformacije u BiH, potisnuta u pozadinu sumnjivog procesa etnoliberalizacije, čiji su akteri etnokolektiviteti predvođeni etnopolitičkim elitama, dok suverenim pojedincima, građanima, ostaje malo prostora da realiziraju brži, odlučujući prelazak iz predliberalnog u liberalno-političko stanje. U fazi "etnoliberalizacije" ostvarene su pretpostavke za fazu "etnoinstitucionalizacije", dok se konsolidacija demokratije nastoji svesti na koncept "stabilizacije etnodemokratije", a isti nastoji prikazati kao konačna politička sudbina bosanskohercegovačkog društva. Svakako, radi se o prividu jer je, kako tvrdi Asim Mujkić, etnonacionalizam postao vladajući subsistem koji "...ima najveću internu kompleksnost i nove razvojne stadije društva karakteriziraju zadaci i problemi koji svoj izvor imaju u njegovoj sferi. Privremena funkcionalna primarnost etnopolitičkog društvenog sistema nad drugim zahtjeva redukciju svih sfera života u društvu na njegov vokabular."⁶ Dakle, nužne su dalje intervencije u pravcu stvarne liberalizacije,

³ Sekulić, Božidar-Gajo: "Civilno društvo, etno-kapitalizam i svijet rada", "Revija slobodne misli 99", br. 45-46, Asocijacija nezavisnih intelektualaca Krug 99, Sarajevo, str. 8.

⁴ Pejanović, Mirko: "Politički razvitak BiH u postdejtonskom periodu", Šahinpašić, Sarajevo 2005., str. 12.

⁵ Pod pojmom liberalizacije ovdje podrazumijevamo prvu etapu u tzv. „troetapnom transformacijskom modelu“ koja obuhvata još i etapu institucionalizacije te etapu konsolidacije demokratije u tranzicijskim društvima. Tokom etape liberalizacije dokidaju se stare autoritarne državne i društvene strukture, a njihov društveni prostor zauzimaju nove snage koje će biti nosioci izgradnje novih demokratskih institucija. Pogledati kod: Sejfija, Ismet: „Modernizacija i(li) transformacija – teorijske dileme u politološkim teorijama tranzicije“, FES, Sarajevo, 2000., str. 17-22.

⁶ Mujkić, Asim: „Korupcija, nacionalizam i prirodno stanje“, „Zeničke sveske“, časopis za društvenu fenomenologiju i kulturnu dijalogiku, Zenica, juli 2005., str. 28.

institucionalizacije i demokratske konsolidacije jer aktuelno stanje ukazuje na nedovršenost ovih procesa u cjelini. Etnopolitizacija je zahvatila sve pore društvenog života ne štedeći niti nevladin sektor, naprotiv, procesi etnopolitizacije generiraju određene strukturalne i funkcionalne karakteristike sektora i time vrše uticaj na aktuelne pravce i perspektive njegovog razvoja.

1.2. Dvostruka priroda i dihotomna struktura nevladinog sektora u BiH

Ukoliko kao kriterij uzmemo odnos *etničkog* i *multietničkog*, kao strukturalnih i programskih oznaka asocijacija koje su u BiH nastajale nakon perioda osmanske vlasti, može se konstatirati kako je historijski razvoj građanskog organiziranja u BiH tekao u dva osnovna pravaca, koji su odredili njegovu današnju, aktuelnu strukturu.

Jedan pravac rezultirao je razvojem asocijacija multietničkog karaktera. Začetke razvoja ovakvih asocijacija nalazimo već nakon Berlinskog kongresa, a nastajale su uz podršku austrougarskih vlasti kao izraz nemjere da se u BiH uspostave osnove kapitalističkog sistema i građanstvo kao njegov društveni supstrat. Paralelno, multietničke organizacije nastajale su pod uticajem socijaldemokratskih ideja u okviru sindikalnog sektora. Između dva svjetska rata, u vrijeme Kraljevine SHS i Kraljevine Jugoslavije održava se kontinuitet multinacionalnih asocijacija, opet zahvaljujući socijaldemokratskim idejama i ideji jugoslovenstva. Tokom socijalističkog perioda „pobačeno civilno društvo“ se ne uspijeva nametnuti kao faktor značajniji društvenih promjena. Međutim, uticaji međunarodnog okruženja nisu u potpunosti zaobišli socijalističku Jugoslaviju, pa ni BiH. Iako 1968. ovdje nije ostavila duboke tragove, ne može se zanemariti djelovanje kritički orijentiranih grupacija intelektualaca ili pojedinaca („Korčulanska škola“, „Praxis“...) tokom šezdesetih i sedamdesetih godina. Između tadašnjih inicijativa i autentičnih liberalno-mirovnih grupacija i pokretam nastalih u drugoj polovini osamdesetih godina (UJDI i predratne liberalno mirovne inicijative.), postoji određeni personalni i programski kontinuitet. Ovaj kontinuitet može se pratiti i tokom rata u BiH i u postratnom periodu (forumi građana, GAP...), sve do 2002. godine, od kada u BiH više ne postoje autentični civilni pokreti, a njihovo mjesto zauzimaju nove koalicije nevladinih asocijacija, kao produkt (neo)liberalnog koncepta međunarodne podrške razvoju civilnog društva u BiH. Ipak, zahvaljujući „inerciji“ razvojno-historijskog procesa, u BiH danas postoji značajan kontingent multietničkih asocijacija koje su utemeljene kao „građanske“, uzimajući pojedinca-građanina i njegove potrebe i interese za integrativni i organizacijsko-aktivistički osnov i motiv djelovanja. One čine okosnicu nevladinog civilnog sektora u BiH. Paul Stubbs ovu grupaciju nevladinih asocijacija označava kao „...civilno-političke NVO-e, koji izražavaju forme i alternativne politike koje nemaju pravo glasa u zvaničnoj političkoj sferi.

Neke od ovih organizacija imaju članove koji su na visokom položaju i koji su bili aktivni u građanskim inicijativama tokom 1980.-tih, ali su sve nastale kao odgovor da ospore pretpostavke po kojima su glavne nacionalistički orijentisane partije djelovale tokom i poslije rata i, posebno, da ospore pretpostavku dominacije nacionalnoetničkih principa kao što je zajamčeno Daytonskim ustavom.⁷ U ovu grupaciju multietničkih subjekata također ulaze neke asocijacije baznog tipa nastale u socijalističkom periodu (profesionalna, hobistička, kulturna, sportska i slična društva nastala na temelju interesa i potreba pojedinaca-građana, bez etnonacionalnih oznaka). Tokom rata nevladin sektor u BiH dolazi u kontakte s inostranim nevladinim subjektima da bi, u postratnom periodu, ovi kontakti bili intenzivirani te rezultirali naglim porastom broja nevladinih organizacija u BiH. Dio ovih novih asocijacija, nastalih zahvaljujući podršci izvana, također čini dio nevladinog civilnog sektora (npr. „Helsinški parlament“, „Centri civilnih inicijativa“, „Nezavisni biro za humanitarna pitanja“, „Centar za promociju civilnog društva“, „Transparency International“...). Međutim, mora se imati na umu da su „multietičnost“ i „civilni karakter“ dijela ovih asocijacija uvjetovani zahtjevima inostranih sponzora te da postoji praks „mimikrije“ kojom se prikriva njihova stvarna priroda. Na kraju, u ovu grupu ulaze i nezavisni sindikati, ali je pitanje sindikata, kao tradicionalnih radničkih/strukovnih organizacija, zbog njihove specifične uloge i položaja u odnosu prema političko-državnoj i sferi ekonomske moći, problem za sebe i zahtijeva poseban znanstveni pristup. Sličan je i položaj nezavisnih medija, univerziteta itd., čije izučavanje opet zahtijeva drugačiju metodologiju ili ulazi u sferu komunikoloških, socioloških i kulturoloških istraživanja civilnog društva.

Drugi pravac razvoja imale su asocijacije nacionalnog karaktera. I ove asocijacije nastaju već krajem 19. stoljeća, u vrijeme austrougarske vlasti, održavši kontinuitet postojanja i djelovanja sve do današnjih dana. Tokom socijalističkog perioda u SFRJ, pored kritički orijentiranih promarksističkih inicijativa, zabilježena su „dešavanja naroda“ koja su imala nacionalni karakter (npr. „maspok“ - „Hrvatsko proljeće“ tokom sedamdesetih godina). Brojni akteri tadašnjih dešavanja preuzeće vodeće uloge tokom nacionalnih revolucija devedesetih godina sačuvavši kontinuitet i nakon raspada Jugoslavije. Funkcije ovih asocijacija su se tokom povijesti mijenjale – od institucija u misiji očuvanja nacionalnog, kulturnog identiteta, do „satelita“ koji gravitiraju u zoni zahtjeva i interesa etnopolitičkih grupacija i elita.

Misija i ciljevi današnjih asocijacija s etničkim predznakom definirani su kao izraz „narodnih zahtjeva“, gdje sam „narod“ treba biti shvaćen kao cjelina „civilnog društva“, koje svojim javnim izrazom (mitinzi, mirni jednonacionalni protesti, javni religijski skupovi itd.) daje legitimitet aktuelnim etnopolitikama. Javni angažman ovih asocijacija ide uz redovnu podršku podršku etnopolitičkih

⁷ Stubbs, Paul: „Odnos između međunarodnih agencija i lokalnih nevladinih organizacija“, Grupa autora: „Lokalni NVO sektor u BiH: problemi, analize i preporuke“, IBHI–Nezavisni biro za humanitarna pitanja, Sarajevo, 1998., str. 24.

elita i obrnuto. Građanin kao integracijski subjekt potisnut je ovdje u drugi plan, a njegovi interesi vrednuju se kroz prizmu interesa nacionalnog kolektiva, tako da ove organizacije tretiraju skoro isključivo probleme koji se tiču jedne etničke grupe, gradeći partnerstva samo sa sličnim subjektima etnonacionalne naravi, pri čemu se izbjegava bilo kakav stvarni dijalog sa ostalim akterima u široj civilnoj sferi. Naprimjer, nigdje nema podataka o bilo kakvim oblicima saradnje etničkih organizacija logoraša, civilnih žrtava rata, prognanih itd. Iako bi, sa stnovišta kršenja ljudskih prava, imali razloga za integraciju aktivnosti, ove asocijacije djeluju potpuno razdvojeno po etničkom kriteriju reducirajući bit svoje misije na etnički princip. Ukupnost ovih organizacija čini etnički nevladin sektor u BiH. Stubbs ove nevladine organizacije označava kao etničke NVO-e, koji „...imaju bliske veze, da li formalne ili ideološke, sa zatvorenim projektima na zvaničnom političkom nivou. Isto tako, većina ovih organizacija nastala je tokom rata i predstavlja interese jedne grupe u konfliktu.“ Primjeri ovakvih subjekata su: SPONA – „Srpski pokret nevladinih asocijacija“ u koju ulaze organizacije u potpunosti ovisne o državnom budžetu u RS-u („Boračka organizacija RS-a“, „Savez logoraša RS-a“, „Savez izbjeglica RS-a“, „Udruženje penzionera RS-a“, „Udruženje porodica poginulih boraca i civila RS-a“ i „Studentska unija RS-a“), i druge slične asocijacije: „Stožerna udruga za zaštitu identiteta i hrvatskih nacionalnih interesa Čapljina“, „Stožer za očuvanje identiteta i opstojnosti Hrvata Stolac“, „Mladi muslimani“ itd.⁸ Istovremeno, nailazimo na primjere etničke fragmentacije u oblastima koje su u svojoj suštini univerzalne, proizilaze iz interesa, potreba, želja građanina, pojedinca, bez obzira na etničku pripadnost. Takvi su primjeri sportskih, hobističkih i sl udruga s etničkim predznakom, („Hrvatski šahovski klub Mate Boban“, „Hrvatski aero-klub Mostar“, Sportsko društvo „Alija Đerzelez“ itd.⁹), privrednih udruženja s etničkim predznakom (npr. „Udruženje hrvatskih privatnih proizvođača Prohum“¹⁰) i sl. Ovakve asocijacije služe se populističnom retorikom čiji je krajnji produkt etnopatriotski patos – dobro poznata „energija kolektiva“ prepoznatljiva u svakom vidu dirigitiranog „dešavanja naroda“.

Često se iz naziva i programskih akata ne može zaključiti kojem bi kontingentu neke od asocijacija pripadale. Dobar primjer su neke lokalne prognaničke asocijacije i asocijacije žrtava rata koje nemaju nacionalni predznak, ali, u zavisnosti od prijeratnog prebivališta prognanika, skoro stoprocentno su etnički homogene (npr. udruženja povratnika u Republiku srpsku skoro su stoprocentno bošnjačka ili hrvatska, udruženje prognanika „Ostanak“ stoprocentno okuplja Srbe koji ne žele povratak u prijeratna prebivališta).¹¹

⁸ Pogledati ICVA-inu bazu podataka o nevladinim organizacijama za 2002. godinu, pod rednim brojem 1040 i 1042, ICVA, Sarajevo, 2002.

⁹ Pogledati ICVA-inu bazu podataka o nevladinim organizacijama za 2002. godinu, pod rednim brojem 948, 1216, 1003; ICVA, Sarajevo, 2002.

¹⁰ Isto, pod brojem 1207.

¹¹ O ova dva udruženja detaljnije u: „Zukunft ist heute, Einführung, radni dokument“ IPAK- MGB, Tuzla, 2003., str. 8;

Jednonacionalni sastav članstva, nacionalni i vjerski predznak, ne moraju a-priori značiti potvrdu da se radi o zatvorenim asocijacijama nesprenim na akceptiranje drugih civilnih subjekata i širi društveni dijalog. Ovdje su već spomenuti primjeri „Srpskog građanskog vijeća“, „Hrvatskog narodnog vijeća“, „Vijeća kongresa bošnjačkih intelektualaca“... I Stubbs napominje: „Ne treba sve NVO čije je članstvo ograničeno na jednu etničku grupu uvrstiti u ovu kategoriju – neka kulturna udruženja su važna za pružanje izvora samopoštovanja za jednu nacionalnu zajednicu.“¹² Ovdje svakako treba izdvojiti spomenuta tradicionalna nacionalna kulturna društva, udruženja građana pripadnika nacionalnih manjina. Naime, tradicionalna nacionalna kulturna društva, kulturno umjetnička društva i druge asocijacije koje se bave kulturom, a nezavisne su od političkih uticaja, promotori su nacionalnog kulturnog nasljeđa i tradicije. Ukoliko nisu isključivo orijentirani prema unutarnjem (etno)kulturnom prostoru vlastitog etnokolektiva, ovakve asocijacije su važni akteri u polju interkulture komunikacije i interkulturalnog dijaloga. Njihove aktivnosti mogu imati pozitivan medijacijski efekt u interkulturalnoj sferi, doprinoseći rušenju međunacionalnih predrasuda, stereotipa i sl. Slične otvorene asocijacije nalazimo i izvan oblasti kulture, sa široko definiranom misijom političke naravi. Ovakve asocijacije čine međugrupaciju u dihotomnoj strukturi nevladinog sektora u BiH. To su građanske organizacije s nacionalnim predznakom (npr. „Srpsko građansko vijeće“, „Hrvatsko narodno vijeće“, „Vijeće kongresa bošnjačkih intelektualaca“ i sl.). U javnom prostoru ove asocijacije djeluju samostalno ne stavljajući se u službu isključivih etnonacionalnih politika. Ovo potvrđuje njihova dobra i kontinuirana međusobna saradnja, kao i dijalog s drugim subjektima u društvenoj areni. Od etničkih asocijacija razlikuje ih otvorenost prema društvu u cjelini, spremnost na zajedničko djelovanje s civilnim i asocijacijama koje okupljaju pripadnike drugih nacionalnih zajednica te zanimanje za društvene probleme koji se tiču svih građana, a ne samo pripadnika jedne etničke grupe (npr. program korekcije ustavnih odredbi o konstitutivnosti naroda na cijeloj teritoriji BiH koji su zajednički realizirali: „Srpsko građansko vijeće“, „Hrvatsko narodno vijeće“, „Vijeće kongresa bošnjačkih intelektualaca“ i „Krug 99“).¹³ Ove asocijacije su prelazne forme u dihotomnoj strukturi nevladinog sektora u BiH, nalazeći se na razmeđu etničkog i građanskog, sublimirajući u svom djelovanju i jednu idrugu komponentu. Svakako, pri klasifikaciji različitih subjekata mora se voditi računa o svakom pojedinačnom slučaju, kao i o činjenici da pojedini subjekti mogu evaluirati i prelaziti iz jedne kategorije u drugu. Jedino analizom funkcija nevladinih asocijacija može se utvrditi njihova stvarna priroda u konkretnom društveno-povijesnom kontekstu. Iako kvantitativne

¹² Stubbs, Paul: „Odnos između međunarodnih agencija i lokalnih nevladinih organizacija“ u Grupa autora: „Lokalni NVO sektor u BiH: problemi, analize i preporuke“, IBHI–Nazavisni biro za humanitarna pitanja, Sarajevo, 1998., str. 24;

¹³ Djelimična odluka Ustavnog suda br. U 5/98 III objavljena je u Službenom glasniku BiH br. 23/2000., septembra 2000. godine. Pogledati kod: Pejanović, Mirko: „Politički razvitak BiH u postdejtonskom periodu“, Šahinpašić, Sarajevo, 2005., str. 17.

pokazatelje u odnosima etničkog i civilnog treba uzeti s rezervom, ipak treba napomenuti da je tokom poslijeratnog perioda nevladin civilni sektor ostvario realnu brojčanu premoć u odnosu na kontingent etničkih asocijacija i to prvi put u povijesti građanskog organiziranja u BiH, ako se izuzme period ocijalizma.¹⁴ Također treba imati na umu da efektivnost ovih asocijacija nije direktno ovisna samo o njihovom broju, već, daleko više o uticaju koji ostvaruju u javnosti i rezultatima njihovih aktivnosti.

Aktuelna dihotomna struktura nevladinog sektora u BiH ukazuje na potrebu istraživanja odnosa povezujućeg socijalnog kapitala (*bonding social capital*), koji ima isključujući efekt (dovodi u veze osobe i druge subjekte prema istoj ili sličnoj polnoj, starosnoj, etničkoj itd, pripadnosti) i premošćujućeg socijalnog kapitala (*bridging social capital*), koji ima uključujući efekt i koji dovodi u veze različite subjekte, unutar nevladinog sektora. Povezujući socijalni kapital karakterističan je za veze u okvirima etničkog nevladinog sektora. On je isključujući u odnosu na subjekte izvan etnokolektiva jer je etnificirani sistem vrijednosti, normi, ideja i ciljeva, na kojima se temelje veze unutar etnokolektiva, prihvatljiv samo za njegove pripadnike, što opet za posljedicu ima zatvorenost asocijacija etničkog nevladinog sektora u vlastite etničke okvire.¹⁵ Međutim, istraživanje socijalnog kapitala zahtijeva posebnu metodologiju i prostor te navedene teze treba shvatiti prvenstveno kao poticaj za dalji rad u tom pravcu.

U kontekstu uloge u procesima demokratske transformacije u BiH dvostruka priroda nevladinog sektora zasigurno ima reducirajući efekt. Ako je civilno društvo jedina sfera u kojoj je moguća stvarna reintegracija bosanskohercegovačkog društva kao (političke) zajednice građana¹⁶, onda je sasvim jasno da etnička priroda dijela nevladinog sektora, kao dinamičnog jezgra civilnog društva u BiH, ograničava njegov ukupni liberalizacijski potencijal i efekt. „Bosanskohercegovački građanin, a građanin je izvorno politička kategorija, uz pomoć vlastitog rodnog pripadanja određenoj etničkoj grupi biva ponaroden i tako u konačnici de-politiziran.“, tvrdi Asim Mujkić.¹⁷ Sukus njegovog „političkog“ transferiran je u sferu „biološkoga“ (krvno srodstvo) i samo unutar

¹⁴ Obično prebrojavanje u ICVA-inoj bazi podataka iz 2002. godine pokazuje da, od 1593 asocijacije, njih samo 180 ima etnički predznak, ali bi se za oko 300 moglo pretpostaviti da imaju etnički karakter (prognanička, udruženja veterana, kulturna i sportska društva s nazivima koji ukazuju na identitet jednog naroda) što, uz navedene rezerve, ukazuje na trend bržeg rasta nevladinog civilnog sektora u odnosu na kontingent etničkih nevladinih asocijacija. Pogledati: „ICVA-in baza podataka o nevladinim organizacijama za 2002. godinu“, ICVA, Sarajevo, 2002.

¹⁵ Da u bosanskohercegovačkom društvu prevladuje povezujući kapital ukazuje jedna od rijetkih studija o socijalnom kapitalu u BiH: „Studija institucija lokalnog nivoa i društvenog kapitala“, Svjetska banka, Sarajevo, 2002., str. 60, cit.: „U BiH prevladava povjerenje među ljudima koji žive u istim mjestima (povezujući društveni kapital) naspram povjerenja prema ljudima iz drugih krajeva (premošćujući društveni kapital), a što utiče na širok spektar građanskih vrijednosti i na povjerenje u formalne institucije (povezujući društveni kapital). Ovakvoj situaciji doprinose fragmentacija i parohijalizmi uspostavljeni na etničkim osnovama.“

¹⁶ Pogledati kod: Vlasisavljević, Ugo: „Etnopolitika i građanstvo“, Udruga građana „Dijalog“, Mostar, 2006., str. 299.

¹⁷ Mujkić, Asim: „Korupcija, nacionalizam i prirodno stanje“ u: „Zeničke sveske“, časopis za društvenu fenomenologiju i kulturnu dijalogiku, Zenica, juli 2005., str. 28.

nje on djeluje, „...ali samo kao pripadnik kolektiva koji svoju političku djelatnost gotovo obredno obavlja svake četiri godine kada izađe na izbore koji su uvijek po pravilu, baš odsudni po puki biološki opstanak njegovog kolektiva. Kao svoj, kao individuum on sebi postaje apstraktan, lišen osobnosti koja još preživljava samo kao puki egoizam, a pripadnost konstitutivnome kolektivu nadaje mu se kao istinski konstitutivna za ono što mu se nameće kao osobni identitet.“¹⁸ Drugačije rečeno, razvoj aktivnog građanstva, kao civilne supstance političke zajenice u BiH, a time i generativne supstance civilnog društva, reduciran je u mjeri u kojoj etnokolektivizam definira jedinstveni politički prostor. Dio ovog prostora „zauzet“ je „uspješnim djelovanjem glavnih agenata civilnog društva svake pojedine nacije: vjerske institucije, etno-kulturna udruženja, različite sekcije tzv. nacionalnih partija, itd. U tom prostoru najsnažnija udruženja zauzdavaju razvoj pluralizma interesa i gledišta individua, eventualni asocijativno institucionalni izraz tog pluralizma, u granicama koje nisu civilne nego su nacionalne.“¹⁹ U ovakvoj situaciji, umjesto da bude suvereni nosilac društvenih promjena, građanin je primoran da se, prije svega, ponovo potvrdi kao aktivni politički subjekt.

1.3. Ambivalentan odnos vlade prema nevladinom sektoru

Druga grupa problema izraz je aktuelnog historijsko-političkog konteksta, koliko i historijskog naslijeđa o kom je upravo bilo govora. Vlasti u BiH pružaju podršku nevladinom sektoru u mjeri i na način koji odgovara njihovim interesima. Prema dostupnim podacima, finansijska pomoć dodjeljuje se određenom broju asocijacija radi održanja kontinuiteta usluga koje određeni nevladini subjekti u BiH već tradicionalno vrše. Tako se sredstva dodjeljuju subjektima s dugom tradicijom postojanja poput „Crvenog križa“, profesionalnih udruženja, sportskih udruženja, udruženja lica s invaliditetom i sl. Međutim, u poslijeratnom periodu, na listi privilegiranih asocijacija su one nacionalne ili vjerske naravi te udruženja nastala zbog posljedica rata (unije ratnih veterana, logoraša, itd. također nacionalno označene). Posebno je na entitetskim nivoima vlasti očita podrška nevladinim institucijama koje ulaze u krug odgovornosti i interesa vladajućih elita. U jednoj analizi stanja nevladinog sektora u BiH iz 2004. godine se navodi stav: „...da nadležne državne institucije u svojoj politici dodjele sredstava protežiraju ona udruženja građana za koja se može reći da su, u suštini, samo produžena ruka političkih stranaka na vlasti. Takvih slučajeva ima. Služeći se takvom praksom, vlast očito nastoji da i na taj način podupire svoj politički koncept, ali i da sebe predstavi kao instituciju koja podupire razvoj nevladinog sektora, što, u principu, nema veze s tim i što je daleko od stvarnih potreba cjeline nevladinog sektora u BiH.“²⁰ Interesantno da se na višim nivoima ovaj trend zadržao i tokom kratkotrajnog prelaska etnonacionalnih stranaka u

¹⁸ Isto, str. 28.

¹⁹ Vlaisavljević, Ugo: „Etnopolitika i građanstvo“, Udruga građana „Dijalog“, Mostar, 2006., str. 299.

²⁰ „Nevladin sektor u BiH“, CPCD – Centar za promociju civilnog društva, Sarajevo, 2004., str. 7;

opoziciju (2001.-2002) i preuzimanje vlasti od strane "Alijanse za promjene", koalicije 10 stranaka "građanske" orijentacije, na čelu sa socijaldemokratima.²¹ Ova praksa se na entitetskom nivou mijenja u novije vrijeme. U raspodjelu se uključuje, barem u FBiH, sve više asocijacija izvan etničkog dijela nevladinog sektora, ali je etnički kriterij i dalje prisutan.²² Ipak, očit je dominantan značaj etničkog u odnosima vladinih struktura i nevladinog sektora naspram kriterija interesne ili funkcionalne naravi, koji bi otvorili mogućnost za širu primjenu i razvoj principa supsidijarnosti u raspodjeli određenih društvenih funkcija o čemu će kasnije biti više rečeno.

1.3.1. Dvostruka ovisnost nevladinog sektora u BiH

Ambivalentan odnos vlasti prema nevladinom sektoru u BiH ne samo da uvršćuje dihotomnu strukturu nevladinog sektora, već uzrokuju svojevrsnu podjelu „podrške“ nevladinim subjektima u BiH – vladajuće političke elite preuzimaju odgovornost za dio tradicionalnih, etničkih, vjerskih i onih asocijacija koje konveniraju njihovim interesima. Civilni nevladin sektor prisiljen je gro podrške tražiti izvan granica Bosne i Hercegovine, orijentirajući se prema inostranim sponzorima, što opet, na poseban način, određuje strateške pravce njegovog razvoja i kvalitet njegove uloge u procesima demokratske transformacije u BiH. Zato govorimo o dvostrukoj ovisnosti nevladinog sektora u BiH.

²¹ "Alijansu za promjene" činile su: SDP BiH, Stranka za BiH, Hrvatska seljačka stranka, Republikanska stranka, Bosanskohercegovačka patriotska stranka, Demokratska stranka penzionera, Stranka penzionera FBiH, Građanska demokratska stranka i Liberalna demokratska stranka. Koaliciona Vlada Federacije dodijelila je 1 500 000 KM udruženjima i drugim organizacijama. Među subjektima koji su aplicirali za grantove, a bilo ih je ukupno 64, tačno polovina su subjekti s nacionalnim ili vjerskim predznakom (32). Na prvom mjestu su sredstva dodijeljena tradicionalnim nacionalno-kulturnim društvima: „Preporodu“, „Napretku“, „Prosveti“, zatim slijedi „Rijaset Islamske zajednice“, „Vrhbosanska nadbiskupija“, „Pravoslavna zajednica“ te razne udruge ratnih veterana, porodica poginulih boraca, žrtve rata, logoraši... Očito je da su u pitanju, pored toga što nose nacionalni predznak, asocijacije koje su nastale kao posljedica rata te tako jesu u zoni direktne političke odgovornosti državnih vlasti. Slijede 32 asocijacije bez nacionalnog predznaka: „Savez inovatora BiH“, „Matica iseljenika BiH“, „Savez novinara“, „Internacionalna liga humanista Sarajevo“, „Savez pisaca“ itd. Omjer dodijeljenih sredstava ide u korist asocijacija s nacionalnim predznakom (900 000 KM naprema 600 000 KM). Slijedeće 2002. godine sredstva je dobilo 69 asocijacija, od toga 34 sa nacionalnim predznakom i 35 „građanskih“, ali je omjer ponovo u korist asocijacija s nacionalnim predznakom (896 000 KM prema 719 000 KM). Pogledati dokumente Vlade FBiH: „Odluka o rasporedu sredstava iz budžeta FBiH za 2001. godinu za udruženja građana i druge organizacije“, broj 250/2001. od 14. juna 2001., „Odluka o izmjeni i dopuni odluke o rasporedu sredstava budžeta u 2002. za udruženja građana i druge organizacije“, broj 490/02 od 3. oktobra 2002., „Registar grantova neprofitnim organizacijama“ period izvještavanja: januar-novembar 2005.

²² Ovo ilustrira primjer dodjele grantova neprofitnim organizacijama Ureda Predsjednika i Ureda Dopredsjednika FBiH od januara do novembra 2005. godine. Ured Predsjednika FBiH raspodijelio je u ovom periodu 136 000 KM na 28 nevladinih subjekata, od čega je 6 subjekata bez nacionalnog predznaka dobilo 15 500 KM, a preostalih 22 s nacionalnim predznakom (istim u svih 22 slučajeva) preostalih 120 500 KM (Prilog 3. Dio Registra grantova entitetskih institucija dodijeljenih neprofitnim organizacijama za period Januar-Novembar 2005. godine). Ured Dopredsjednika postupio je drugačije, raspodjeljujući sredstva na 27 subjekata od kojih su 8 s različitim nacionalnim predznakom dobili 28 800 KM, dok su preostalih 19 subjekata (razne sportske, humanitarne ili asocijacije koje pružaju edukacijske, ekološke i druge usluge, bez nacionalnog predznaka) dobili ostatak od 100 200 KM. Tokom 2005. i 2006. četiri nacionalna kulturna društva dobila su ukupno 1 000 000 KM, oko petinu od ukupnih sredstava predviđenih za ove svrhe.

Ovisnost etničkog nevladinog sektora o političkoj i finansijskoj podršci vladajućih elita opredjeljuje ponašanje njegovih subjekata koje bi mogli označiti kao svijejsrni etnički konformizam. Na primjeru SPONA-e (Srpski pokret nevladinih asocijacija) je pokazano kako su čak i socijalno ugrožene kategorije građanstva (izbjeglice, logoraši, ratni veterani...), za čiji socijalni položaj vladajuće elite snose direktnu odgovornost, spremne da se stave u službu etnopolitike. Stvarna svrha nastanka i stvarni ciljevi radi kojih ove asocijacije postoje i djeluju (borba za socijalna prava, povratak itd.) potisnuti su tako u drugi plan i zamijenjeni interesima i ciljevima etnonacionalnih politika. Umjesto kritike nosilaca političke moći, partnerstvo s istim postaje temeljna odrednica djelovanja ovih asocijacija. Umjesto zalaganja za princip neovisnosti slobodnih građana i njihovih asocijacija, kao korektora političke vlasti, pojavljuje se podređenost istoj, a time i politička i ekonomska ovisnost od vladajuće elite i njenih interesa.

Civilni nevladin sektor razvio se u BiH dobrim dijelom zahvaljujući političkoj i materijalnoj podršci iz inostranstva. Ovo dokazuju mnoštvo dostupnih izvještaja o projektima, konkursa na kojima inostrani sponzori raspisuju grantove za lokalne nevladine subjekte (grant - novčani iznos predviđen za realizaciju projekata) i brojni drugi dokumenti. O ovoj ovisnosti govore, kako predstavnici lokalnih asocijacija, tako i predstavnici subjekata inostranog porijekla. Istraživanja su pokazala da se, istovremeno s intervencijom međunarodne zajednice, u BiH razvijao: „...sindrom zavisnosti od međunarodne industrije pomoći. Gotovo sva novčana sredstva za rad nevladinih organizacija dobijaju se stranim donacijama, bez obzira na prirodu aktivnosti pojedinih organizacija. Istraživanje koje je provela ICVA ukazuje da je 2001-2002. godine 17 donatorskih organizacija, 22 međunarodne institucije i bilateralne vladine organizacije, 11 ambasada u BiH, te 34 međunarodne nevladine organizacije pružalo finansijsku podršku radu nevladinog sektora.“²³ Prema „Konačnom izvještaju: Procjena civilnog društva u Bosni i Hercegovini“, urađenom za USAID/BiH juna 2004. godine: „... odnos između vlasti i civilnog društva još treba biti definiran i operacionaliziran na višim nivoima, dok međunarodna zajednica nastavlja da vodi razvoj i agendu civilnog društva, mada postoje nastojanja za domaćim preuzimanjem sektora.“²⁴

²³ Dokument 1: “Upute za čitaoce i sažetak zaključaka i preporuka”, Ured za međunarodni razvoj Vlade Ujedinjenog Kraljevstva, Nezavisni biro za Humanitarna pitanja, Sarajevo, april 2005., str. 6;

²⁴ Pogledati: Dokument: „Procjena građanskog društva 2004., Završni izvještaj“, USAID, Sarajevo, 2004., str. 7, Empirijska istraživanja potvrđuju opisano stanje. Indikativan je primjer Tuzlanskog kantona. U brošuri „Rezultati istraživanja: Stanje trećeg sektora na području TK“ navode se slijedeći podaci o izvorima finansiranja djelatnosti nevladinih organizacija: „Međunarodni donatori kao izvor finansiranja, na prvom su mjestu u 37 organizacija sa prosječnih 77,67% sredstava. Ovisnost o sredstvima međunarodnih donatora varira i kreće se od 20,00% ukupnih sredstava jedne organizacije, do 100% sredstava u 4 organizacije. U ostalim organizacijama taj prosjek se kreće od 50,00%, do najčešćih 80,00% - 90,00%. Vladine donacije, drugi su važan izvor u 31 organizaciji sa prosjekom od 30,90% ukupnih sredstava. Vladine donacije također variraju od 2,00% u udjelu ukupnih finansija, kao što je to slučaj u 2 nevladine organizacije, do 100%, u slučaju 3 organizacije. Sponzorstvo je slijedeći u skali važnosti izvora finansija za 16 organizacija sa prosjekom od 15,76%. Plaćeni servisi na zahtjev su izvor u 13 organizacija sa prosjekom od 12,15%. Članarina kao izvor finansiranja prisutna je u 11

O visini finansijske i druge pomoći, koju iz inostranstva dobija nevladin sektor, teško je precizno govoriti, jer nema nikakvih pouzdanih baza podataka prikupljenih na jednom mjestu. U svakom slučaju radi se o značajnim sredstvima.²⁵

Ovisnost o podršci inostranih sponzora za posljedicu ima dalje probleme koji reduciraju razmah autentičnih civilnih inicijativa, određujući specifične načine ponašanja lokalnih nevladinih subjekata i, na taj način, pravce razvoja nevladinog sektora u cjelini.

2. KRIZA LEGITIMNOSTI CIVILNIH INICIJATIVA I “CIVILNA KOLONIZACIJA”

Inostrana finansijska podrška civilnom nevladinom sektoru u BiH uslovljena je ispunjavanjem određenih kriterija koje organizacije zainteresirane za dobijanje grantova moraju ispuniti da bi njihovi zahtjevi bili prihvaćeni. Kriterije određuju inostrani sponzori direktno, ili za ove poslove angažiraju strane posredničke organizacije i agencije. Za očekivati je da ovi posrednici kod uspostave kriterija konsultiraju lokalne djelatnike ili poznavaoce nevladinog civilnog sektora i ukupnih društvenih prilika. Svakako da bi najpoželjnije bilo osloniti se na određena istraživanja kao osnovu za definiranje kriterija. Kako ne postoje na istraživanjima zasnovane strategije razvoja nevladinog sektora u BiH, prioriteti se određuju na osnovu ocjena posrednika, bez značajnijih mogućnosti lokalnih kadrova da utiču na donesene odluke.²⁶

Posljedice ovakve metodologije su dalji problemi. Lokalne civilne nevladine organizacije planiraju svoje programe i aktivnosti ravnajući se prema ovim eksternim kriterijima, zanemarujući stvarno stanje u području koje pokrivaju svojom djelatnošću i u društvu općenito. Drugačije rečeno, civilne inicijative uslovljene su izvana, dislocirane u međuprostor između inostranih donatora i lokalnih subjekata. Posebno zabrinjava to da se ovi odnosi u poratnom periodu značajnije ne mijenjaju. U analizama stanja nevladinog sektora u BiH iz 2006. ukazuje se upravo na ove probleme: „Na primjeru velikog broja NVO...,

organizacija, sa prosjekom od 6,55%. Raspon u udjelu članarine u finansijama je relativno mali i kreće se od najmanjih 0,09% u jednoj, do najviše 20,00% u 2 organizacije. Korisnička participacija je izvor finansiranja u 4 organizacije, sa prosjekom od 18,95%. Samo jedna nevladina organizacija⁴ finansirana je iz općinskog budžeta u 100% iznosu.“ Publikacija: Rezultati istraživanja: “Stanje trećeg sektora i razvoj civilnog društva na području Tuzlanskog kantona”, Talđi, Tuzla, maj 2006., str. 28.

²⁵ Istraživanja iz 2006. godine u Tuzlanskom kantonu, na uzorku od 49 organizacija, pokazala su da: „...njih 20, ili 40,82% implementira projekte u vrijednosti većoj od 100.000 KM / god. To je trend u posljednje tri godine. U istom periodu, vrijednost projekata 16 organizacija, ili 32,65% se kretala od 10.000 KM do 100.000 KM, dok je najmanji broj organizacija – njih 13, ili 26,53% implementiralo projekte u rasponu od 1.000 KM do 10.000 KM.“ Isto, str. 14.

²⁶ “Nevladin sektor u BiH”, CPCD – Centar za promociju civilnog društva, Sarajevo, 2004., str. 14, cit.: “... odluka o donaciji je, u pravilu, rezultat jednostrane i potpuno arbitrarne procjene donatora, nevladine organizacije nisu bile u mogućnosti da dugoročnije planiraju svoju djelatnost, kriteriji za odobranje sredstava bili su nekada opterećeni i procjenom efekata takve donacije za samu državu iz koje je donator.”

... vidljivo je da je problem NVO u BiH prilagođavanje rada i preorijentacija prema donatorima, a ne prema potrebama korisnika. S obzirom na uticajnu ulogu međunarodne zajednice i međunarodnih donatora na iniciranje i razvoj sektora, NVO se češće percipiraju kao produžena ruka međunarodnih organizacija, negoli kao okosnica civilnog društva. Bitno je naglasiti da u većini slučajeva ni predstavnici lokalnih NVO nisu lobirali ili davali komentare donatorima koje potrebe i interesi građana nisu obuhvaćeni donatorskim misijama, ciljevima i zadacima. Ovo ukazuje i na izvjesnu dozu konformizma djelatnika lokalnih NVO-a, tj. njihovo prepuštanje donatorskim interesima. Prema mišljenju pojedinih predstavnika lokalne uprave, ta vrsta konformizma prisutna je možda i zato što je NVO sektor zapošljavanja, tj. osiguranja egzistencije vlasnika (osnivača i zaposlenih u NVO-ima). Ovo je bio i gubitak za političku participaciju građana, obzirom da je veći broj intelektualaca našao utočište u djelovanju u nevladinom, a ne vladinom sektoru, politici i vlasti.²⁷

Konformizam dijela aktera nevladinog civilnog sektora, zavisnih od inostrane finansijske pomoći, uzrok je pojava „formalne mimikrije“ neladnih asocijacija, te je teško utvrditi da li očekivane obrasce djelovanja (npr. „etnički balans“ ili „gender-balans“ pri izboru korisnika projekata itd...) neki subjekt javno prihvata da bi osigurao sredstva za rad ili zbog vlastitih uvjerenja. U jednoj analizi sektora se tvrdi kako je ovo: „...preraslo u površno shvaćenu i prakticiranu političku korektnost nacionalista u BiH, međunarodne zajednice, kao i samih nevladinih organizacija (iako zbog bitno drugačijih razloga), čime se međusobni konflikt samo zataškava a ne rješava, uz utrpavanje bosanskog konteksta u zapadni model liberalnog multikulturalizma.“²⁸

Ako je civilna inicijativa dislocirana izvan socijalnog prostora u kojem egzistiraju stvarni građani, pojedinci organizirani u formalne ili neformalne grupe, onda se javlja problem legitimiteta civilnih inicijativa u BiH. Projekti koji se nude ne proističu iz interesnog areala građana, već dolaze „odozgo“, iz sfera udaljenih od građana. Građanin je ovdje samo – korisnik (termin koji se inače koristi u nevladinom sektoru kao oznaka za učesnika u nekom projektu) kome se nudi određena „usluga“ ili „ponuda“. U polju koje se odnosi na pružanje usluga ovo može donekle biti prihvatljivo, naravno, ako je lepeza ponuđenih usluga utvrđena na temelju analize stvarnih potreba građana, ali za razvoj funkcija političke participacije i korekcije vlasti, i svih vidova aktivnosti u kojim bi se građanin trebao pojaviti kao (su)kreator politika, ovakvi odnosi mogu imati katastrofalan učinak. Naime, realizacija autentičnih civilnih inicijativa, ukoliko i postoje, u ovakvom stanju stvari zavisi od dobre volje političkih elita, ili od toga u kojoj su mjeri njihovi ciljevi i programi komplementarni ciljevima i interesima inostranih

²⁷ Reima, Ana, Maglajlić / Edin, Hodžić: “Civilno društvo i politička participacija”, Fond otvoreno društvo, Sarajevo, 2006., str. 30.

²⁸ “Nevladin sektor u BiH”, CPCD – Centar za promociju civilnog društva, Sarajevo, 2004., str. 14-15.

sponzora. Tako dolazimo do apsurdne pozicije da civilni subjekti, čiji legitimitet proizilazi iz same "građanske baze", najteže dolaze do političke ili finansijske potpore. Istovremeno, podržava se razvoj inicijativa čija je izvorna legitimnost u najmanju ruku upitna. Prednost koju imaju ispostave inostranih organizacija u BiH, i oni subjekti koji su prihvatili konformističke obrasce prilagođavanja opisanom stanju stvari, ukazuje na pojavu svojevrsne civilne kolonizacije u BiH. Paul Stubbs ovu kolonizaciju definira kao "...asimetriju zasnovanu na nejednakoj raspodjeli simbolične i finansijske moći između dvije kategorije aktera..." unutar civilnog sektora u BiH.²⁹ Ova asimetrija, tvrdi Stubbs, vodi k pojačanju dominacije međunarodnih sudionika "...njihovih sistema, pretpostavki, značenja i postupaka..." što može biti "...u najmanju ruku neprikladno za specifični socio-politički i socio-kulturni kontekst određenog društva i, direktno ili indirektno, superiorno, ponižavajuće ili čak uvredljivo za lokalne sudionike."³⁰

O razmjerama civilne kolonizacije teško je govoriti, ali se ovaj fenomen ne može negirati niti zanemariti u analizama stanja nevladinog civilnog sektora u BiH. Ukoliko bi trend civilne kolonizacije potrajao, razvoj autentičnog civilnog društva u BiH, kao i vršenje njegovih autentičnih funkcija, bili bi u najmanju ruku otežani.

2.1. „Projektizacija“ i „civilni inženjering“

Posljedica opisanog stanja su dva problematična fenomena karakteristična za nevladin sektor u BiH. Fenomen „projektizacije“ označava nekritičku orijentiranost dijela nevladinih organizacija prema projektima oko kojih se vrte njihova kompletna aktivnost. Projekt se inače definira kao niz planiranih aktivnosti koje čine cjelovit projektni ciklus, a on obuhvata: projektnu ideju, pisanje projekta, osiguranje sredstava, implementaciju (izvođenje planiranih aktivnosti) i evaluaciju (ocjenu uspješnosti implementiranih aktivnosti i projekta u cjelini).³¹ Radi se o jednoj šematiziranoj formi unutar koje se odvija gro aktivnosti subjekata nevladinog sektora, onih koje, kako se to najčešće kaže, „imaju projekte“. „Imati projekte“ znači opstanak za duži ili kraći period. Ako se ima u vidu da su uvjeti za dobijanje podrške povezani s ispunjavanjem spomenutih eksternih kriterija, postoji realna opasnost da sami projekti također ne odgovaraju, ili tek djelimično odgovaraju, autentičnim zahtjevima okruženja u kojem bi trebali biti realizirani. Međutim, ovo nije jedini problem. Projekti imaju, kako je već pokazano, šematiziranu unutarnju strukturu, jedinstvenu logiku prema kojoj nastaju i bivaju realizirani. Kako je dobijanje podrške za projekte postalo uvjetom opstanka značajnog broja subjekata nevladinog sektora, projektna metoda suštinski

²⁹ Stubbs, Paul, "Odnos između međunarodnih agencija i lokalnih nevladinih organizacija u BiH" u "Lokalni NVO-sektor u BiH, problemi, analize, preporuke", IBHI Sarajevo, 1998.", str. 36.

³⁰ Isto, str. 36.

³¹ Pogledati, primjera radi, brošuru: „Priručnik za nevladine organizacije u BiH“, UNDP, Sarajevo, 2006., str. 48-55.

određuje prirodu aktivizma nevladinog sektora. Projekt postaje temeljna forma, način „življenja“, komuniciranja i funkcioniranja nevladinog sektora u BiH. U ovakvom stanju stvari zanemaren je razvoj autentičnog građanskog aktivizma, a sam nevladin sektor, kao „jezgro civilnog društva“, prihvatajući projektnu logiku djelovanja, potencijalno reducira ovaj autentični aktivizam.

Razmjere ovog problema je teško empirijski ispitati, ali je simptomatično da unutar nevladinog sektora, tokom jedanaest poratnih godina, u stanju socijalne bijede, ekonomske i političke nesigurnosti i očite nemoći (etno)politike da ove probleme rješava, nema skoro niti jedne pojave građanske neposlušnosti niti spontane građanske akcije koja bi značajnije uzdrimala političku javnost u BiH. Istovremeno, iz analize funkcija nevladinog sektora je vidljivo da usluge čine najveći dio aktivnosti. Projekt, kao unaprijed osmišljena cjelina, ne trpi spontanitet neposredne građanske akcije. Autentični, dinamički civilni kolorit zamjenjuje „civilni inženjering“ – pokušaj da se projicirani ciljevi ostvare mnoštvom planiranih intervencija - projekata u raznim oblastima. Građanin, kao izvor i nosilac akcije, reduciran je na korisnika u realizaciji projekta. Ustvari, autentični aktivizam, prema projektnoj logici, otpočinje tek nakon završetka projekta potvrđujući njegovu samoodrživost. Samoodrživost bi trebala da potvrdi smislenost projektnih intervencija tokom kojih bi građani - korisnici, kao i institucije i drugi subjekti koji su aktivni dio projekta, stekli znanja, vještine, odgovarajuću „svijest“ itd. - dakle „izgradili kapacitete“, kako bi promjene uspostavljene tokom realizacije projekta održale kontinuitet i nakon njegovog završetka, ili, drugačije rečeno, kako bi projekt rezultirao očekivanim politikama.³² Međutim, u praksi „projektnog društva“, kako to navodi Steven Sampson: „... projekti uvijek očito završavaju s ciljem da budu zamijenjeni politikom, no obično bivaju zamijenjeni drugim projektom.“³³ Širenjem fenomena „projektizacije“ nevladin sektor pretvara se sve više u, kako je Benjamin Barber definirao civilno društvo u cjelini, „projekt projekata“. Imamo li u vidu da se „autentično“ ovdje uvijek i nanovo izmješta u prostor postprojektne samoodrživosti, očitom postaje strukturalna sličnost koncepta „projektnog društva“ s ideologijom koja izmješta konačni cilj u eshatološku izvanjskost, a društvenu praksu (u ovom slučaju – projekt) pretpostavlja cilju koji tek treba da, kad-tad, postane stvarnost. Kako u BiH ne raspolažemo značajnijim empirijskim materijalom, niti kontinuiranim znanstveno-teorijskim raspravama o civilnom društvu i nevladinom sektoru, ostaje širok prostor za pretvaranje koncepta civilnog društva u svojevrsnu ideologiju prema kojoj ono - civilno društvo postaje cilj koji tek treba postići, a da pri tom nismo sigurni niti kakvi su njegovi budući smisao niti sadržina. Zato „projektizacija“ i „civilni inženjering“ predstavljaju probleme s kojim se nevladin sektor u BiH mora najozbiljnije pozabaviti.

³² Često se „samoodrživost“ poistovjećuje samo s finansijskom održivošću poslije izvođenja projekta. Time se zanemaruje ovaj aspekt minimalne smislenosti, što opet ukazuje na zanemarivanje temeljne interesne legitimnosti kao izvora projektnih ideja (I.S.).

³³ Isto, str. 78.

3. ZAVRŠNA RAZMATRANJA

Analiza historijskih perdispozicija nevladinog sektora u BiH pokazala je da ovdje postoji stogodišnja tradicija građanskog organiziranja. Karakteristično je za ovo naslijeđe da se razvijalo u dva paralelna kolosjeka, kao grupacija subjekata s nacionalnim i vjerskim predznakom i kao grupacija multietničkih subjekata. Ovakve historijske predispozicije imale su za rezultat aktuelno stanje dihotomne podjele u nevladinom sektoru. Činjenica je da kvantitativni omjer „etničkog“ i „civilnog“ kontingenta nevladinih asocijacija, tokom trajanja fenomena eksplozije nevladinog sektora, nakon 2000. godine, prelazi u korist subjekata s civilnim predznakom i da se ovo desilo prvi put u povijesti građanskog organiziranja u BiH. Istovremeno, prevagu civilnog kontingenta treba uzeti s oprezom zbog niza funkcionalnih problema s kojim se nevladin sektor u BiH susreće.

Dvostruku zavisnost asocijacija nevladinog sektora, od vladajućih etnonacionalnih elita te od inostranih sponzora, određuje njihovo ponašanje i njihov demokratizacijski potencijal. Etnički nevladin sektor tako postaje dio kolektivističkog etnonacionalnog koncepta umanjujući liberalizacijske efekte sektora u cjelini. Istovremeno, pokazalo se da pojave „civilne kolonizacije“ i „projektizacije“ dovode u pitanje autentičnost civilnih inicijativa u BiH i njihovu dislokaciju iz ovdašnjeg civilnog prostora u virtualne prostore globalnog projektog društva. Takav nevladin sektor udaljuje se od građanina koji postaje samo „korisnik“ usluga i „učesnik“ projekata. U javnosti se ukupnost funkcija nevladinog sektora prepoznaje uglavnom kao „pružanje usluga“, dok je njegov civilni imidž, korekcijski, participacijski, zaštitno-socijalizirajući i edukacijski značaj potisnut u drugi plan. Ove opasnosti su realne, ali ne negiraju navedeni značaj nevladinog sektora u cjelini, kao niti realno postojanje prezentiranih funkcija. One su izraz realnog društvenog konteksta u kojem se nevladin sektor u Bosni i Hercegovini razvijao i još uvijek razvija i, na neki način, jesu „dječije bolesti“ ovdašnjeg civilnog društva. Kritički osvrt na ove probleme nužan je radi radi utvrđivanja realnosti teze o pozitivnoj ulozi nevladinog sektora u unapređenju procesa demokratske transformacije u BiH.

Neophodan je, prije svega, veći broj obimnijih teorijskih radova te intenziviranje znanstvenog dijaloga o nevladinom sektoru i ulozi civilnog društva u procesima demokratske transformacije u BiH. Obzirom na kvantitativne i funkcionalne potencijale nevladinog sektora, teorijska elaboracija njegovog značaja i uloge u tranzicijskom kontekstu bi trebala postati jedan od prioriteta politologa, sociologa, komunikologa... u narednom periodu. Tim više što postoji sasvim jasan teorijski konsenzus oko neupitne važnosti aktivnog civilnog društva, dakle i nevladinog sektora kao njegovog dijela, u procesima demokratske transformacije tranzicijskih društava. U ovom smislu, potreban je što prije znanstveni materijal komparativan na regionalnom planu i šire, kako bi ovdašnja iskustva i saznanja bila dostupna, ne samo ovdašnjoj, već i široj naučnoj, stručnoj i političkoj javnosti. Inače, realnim se čini pitanje: kako je moguće govoriti o podršci razvoju civilnog

društva kroz primjenu „trostrukog demokratskog obrasca“, kao strateškog koncepta intervencije međunarodne zajednice u BiH, ako ne postoje konstantna, relevantna empirijska istraživanja ovdašnjeg civilnog društva i teorijske elaboracije zasnovane na ovim istraživanjima. Empirijska istraživanja i teorijska razmatranja moraju dati odgovore na suštinska, strateška pitanja daljeg razvoja civilnog društva i nevladinog sektora u BiH.

Nevladin sektor mora prevazići izazove „projektizacije“, „civilne kolonizacije“ i druge zamke neoliberalnog koncepta projektnog društva koje funkcionira kao tržište projektnih koncepata. Jedan od načina jeste i osiguranje sredstava za rad njegovih subjekata iz domaćih izvora. U tom smislu, nevladin sektor mora vršiti konstantan pritisak politički sferu kako bi bio osiguran dio uvjeta za rad njegovih subjekata. Istovremeno, ova podrška ne smije dovesti u pitanje autonomnost nevladinog sektora u odnosu na političku sferu. Drugačije rečeno, nevladin sektor mora istrajati na zahtjevima za dosljednu primjenu principa supsidijarnosti u raspodjeli društvenih funkcija. Također se, upravo iz lokalnih izvora, mora omogućiti mogućnost razmah autentičnih, neformalnih ili formalnih građanskih inicijativa.

Istovremeno, mora se znanstvenom i stručnom argumentacijom suprotstaviti svođenju „civilnog društva“ na „poštalicu“ ovdašnje etnopolitičke elite, koja ga koristi kako bi svojim ciljevima, u javnom diskursu, pokušala pridodati tobožnji „građanski“ legitimitet. Nevladin sektor, kao dio civilnog društva, čine brojne različite skupine, organizacije i inicijative. Ne treba očekivati da se sa društvene scene u BiH izbrišu one koje imaju etnički ili vjerski predznak. Ovo bi značilo redukciju konkretnog civilnog društva, koje jeste prostor slobodnih asocijacija, na njegov dio koji se uklapa samo pozitivni normativni koncept, zaboravljajući da je, kako je Keane potvrdio, necivilnost konstanta svih civilnih društava.

Umjesto isključivosti, među asocijacijama i inicijativama u okviru sektora treba razvijati dijalog. Postojanje prelaznih formi u dihotomnoj strukturi nevladinog sektora ukazuje da etnički ili vjerski predznak ne znače nužno i zatvorenost i nespремnost na višesmjernu društvenu akciju onih subjekata koji nose takav predznak. Ovdje posebno treba prednjačiti civilni dio nevladinog sektora razvijajući dalje svoju medijacijsku funkciju. Stalno insistiranje na dijalogu najbolji je „filter“ koji razdvaja subjekte civilne naravi od onih koji su u službi etnopolitike prešli u „sferu“ „ne – civilnog“ društva.³⁴

³⁴ O pojmu „necivilno društvo“ pogledati kod: Mirović, Aleksandra: „Necivilno društvo i nasilje u civilnom društvu“, „Politička revija“ br 4/2005., Institut za političke studije, Beograd, 2005, str. 973-984. Autor ukazuje na određene negativne komponente u praksi postojećih civilnih društava, koje se, u normativnom smislu, prihvata kao pozitivan koncept. U pitanju su realno postojeće strukture nasilja unutar samog civilnog društva te nasilje države nad civilnim društvom. Autor se poziva na J. Keane-a, koji je zaključio da je „necivilnost bitno svojstvo svih civilnih društava“ te se ona nikad ne mogu uspostaviti kao apsolutno „civilizirana“ civilna društva. Ovo ukazuje na ambivalentu narav civilnih društava, kao što je u ovom tekstu pokazano kroz primjere dihotomne podjele nevladinog sektora u BiH.

U odnosu prema inostranim sponzorima, nevladin sektor mora izraziti vlastite strateške razvojne prioritete. Ovo ne znači da treba prekinuti veze s globalnim civilnim okruženjem, ali se moraju definirati jasne pozicije i razvojne strategije sektora te utvrditi raspodjela odgovornosti za njihovu realizaciju. Umrežavanje na državnom nivou daje legitimitet za dijalog s okruženjem pa i inostranim akterima u BiH. Nužnost umrežavanja prema konkretnim oblastima rada (tzv. „sektorijalno umrežavanje“) na kojem insistiraju strukture Evropske unije, postavlja ovo kao preduvjet za formalno učešće sektora u procedurama i procesima integracije, prilika je da se unutar sektora preispitaju dosadašnji modeli umrežavanja. Ovo je i prilika da nevladin sektor pređe u fazu institucionalizacije odnosa s međunarodnim faktorima u BiH. Istovremeno, nužnost sinergijskog djelovanja vlasti i nevladinog sektora, koja se također postavlja kao eksterni uvjet u procesu približavanja evropskim integracijama, otvara mogućnost zainteresiranim nevladinim akterima da uspostave i definiraju vlastite pozicije u odnosu s vlastima, jer, u integracijske procese mogu ući samo na temelju jasno definiranog partnerstva. Pri tom se ne smije izgubiti iz vida niz navedenih opasnosti koje donosi nekritička „implementacija“ eksternih koncepata i modela u autentični bosanskohercegovački društveni prostor. Ukoliko se autentičnost žrtvuje za račun kratkoročne koristi, može se računati na dugoročne gubitke. Zato je stalna znanstvena, stručna, politička... (samo)refleksija nevladinog sektora nužan preduvjet razvoja autentičnog civilnog društva u BiH.

LITERATURA:

1. „Djelimična odluka Ustavnog suda BiH“ br. 5/98 III objavljena je u Službenom glasniku BiH br. 23/2000., septembra 2000.,
2. ICVA – in direktorij nevladinih organizacija, Sarajevo 2002,
3. “Kvalitativna studija 3, „Zapošljavanje, pružanje socijalnih usluga i nevladin (NVO) sektor, Status i perspektive za Bosnu i Hercegovinu, Analiza i implikacije za politike“, Dokument 1, „Ured za međunarodni razvoj Vlade Ujedinjenog Kraljevstva“, „Nezavisni biro za Humanitarna pitanja“, Sarajevo, april 2005.,
4. Mirović, Aleksandra: „Necivilno društvo i nasilje u civilnom društvu“, „Politička revija“ br 4/2005., Institut za političke studije, Beograd, 2005.,
5. Mujkić, Asim: „Korupcija, nacionalizam i prirodno stanje“ u: „Zeničke sveske“, Časopis za društvenu fenomenologiju i kulturnu dijalogiku, Zenica, juli 2005.,
“Nevladin sektor u BiH”, CPCD – Centar za promociju civilnog društva, Sarajevo, 2004.,
6. Pejanović, Mirko: “Politički razvitak Bosne i Hercegovine u postdejtonskom periodu”, Šahinpašić, Sarajevo 2005. ,
7. „Odluka o rasporedu sredstava iz budžeta FBiH za 2001. godinu za udruženja građana i druge organizacije“, broj 250/2001.od 14. juna 2001.,
8. „Odluka o izmjeni i dopuni odluke o rasporedu sredstava budžeta u 2002. godini za udruženja građana i druge organizacije“, broj 490/02 od 3. oktobra 2002.,
9. „Priručnik za nevladine organizacije u BiH“, UNDP, Sarajevo, 2006.,
- 10.Reima, Ana, Maglajlić / Edin, Hodžić: “Civilno društvo i politička participacija”, Fond otvoreno društvo, Sarajevo, 2006.,
11. Sekulić, Božidar-Gajo: “Civilno društvo, etno-kapitalizam i svijet rada”, “Revija slobodne misli 99” br. 45-46, Asocijacija nezavisnih intelektualaca Krug 99, Sarajevo,
12. Sejfića, Ismet: „Modernizacija i(li) transformacija – teorijske dileme u politološkim teorijama tranzicije“, FES, Sarajevo, 2000.,

13. "Stanje trećeg sektora i razvoj civilnog društva na području Tuzlanskog kantona", Taldi, Tuzla, maj 2006.,
14. Stubbs, Paul: „Odnos između međunarodnih agencija i lokalnih nevladinih organizacija“u Grupa autora: „Lokalni NVO sektor u Bosni i Hercegovini: problemi,analize i preporuke“,IBHI–Nazavisni biro za humanitarna pitanja, Sarajevo, 1998.,
15. "Studija institucija lokalnog nivoa i društvenog kapitala“, Svjetska banka, Sarajevo, 2002.,
16. Vlasisavljević, Ugo: "Etnopolitika i građanstvo", Udruga građana "Dijalog", Mostar, 2006.,
- 17.„Zukunft ist heute, Einführung“, radni dokument, IPAK- MGB, Tuzla, 2003.

Adisa Gazetić¹

PATRIJARHAT NEKAD I SAD: TRANZICIJA I TRADICIJSKI OBRASCI

SAŽETAK

Istraživanje patrijarhalne kulture i pozicije ženskoga roda, (u novije doba i trećeg roda) iznimno je važno, kako zbog usporedbe ženske pozicije tijekom različitih stoljeća, tako i zbog analize povijesnih, ideoloških koncepata koji su uticali na poziciju druge/og u patrijarhalnoj kulturi. Posljednja razdoblje patrijarhalne kulture nastalo je uspostavom novoga poretka nakon raspada bivše države, a vladajuća ideologija, religijski diskurs postali su oznake suvremene kulture koja marginalizira sve što nije u skladu s njom, s tim da je upisivanje religijskog diskursa u patrijarhalnu kulturu različito od onog iz srednjeg vijeka i osmanske vlasti. Tranzicijsko doba na dijeu postjugoslavenskoga prostora označeno iskrivljavanjem vrijednosti, a očituje se u dekadenciji urbane spram općeg rasta i dviljanja ruralne/primitivne misli, a čini se da „zaboravljeni“ intelektualci danas, više nego ikada, trebaju imati poriv da subvertiraju moralne, političke i estetske kanone.

***Ključne riječi:** tranzicija, patrijarhalna kultura, feministička kritika, patrijarhalni stereotipi, nacioanlizam, tradicija, mizoginija, seksizam, tolerancija*

Adisa Gazetić

PATRIARCHATE ONCE AND NOW: TRADITION AND TRADITIONAL PATTERNS

ABSTRACT

Although it is not easy to reconstruct patriarchy in the region of ex Yugoslavian culture it is so important work which can unmask some stereotypes about women and their position in main culture trough history. French anthropologist Elisabeth Badinter in general way of meaning thinks that patriarchy can be classified as absolute and liberal. But this hypothesis cannot be proved because ex Yugoslavian culture was never organized as absolute patriarchy (also we have never been close to the liberal patriarchy) because since middle age women could participate in public life. Some women literature works from medieval or Ottoman period are so rare but those works can show us that women could sometimes participate in the public life. Of course this participation doesn't mean that they had social power but they could write their poems, stories

¹ Dr. sc. Adisa Gazetić, Tuzla

and sometimes they could publish in local or literary magazines. Patriarchal culture created gender relations during the war which means that male gender was given more power than female. According to the works of Rada Ivekovic, women's subordination started during the 80s and the war was just the climax of torture and subordination. It is also very important to compare communist age and new transition period to examine the main differences between two periods in the contexts of human/women rights or third gender rights. Some moral and ethic principals from the communist age are in contrary with new primitive ideas which became main marks of transition in Serbian, Bosnian and Croatian culture.

Ključne riječi: *tranzicija, patrijarhalna kultura, feministička kritika, patrijarhalni stereotipi, nacioanlizam, tradicija, mizoginija, seksizam, tolerancija*

UVOD

Gdje je postkomunistički intelektualac? Da li se promijenio? Da li danas piše bolje i misli nesputanije? Da li se riješio svojih stvarnih i imaginarnih cenzora?

Dubravka Ugrešić, *Nikog nema doma*

Otkako je pojam tranzicije postao sinonim za države u kojima je „rušenje“ komunizma predstavljalo općenarodno veselje (ili je to tako trebalo biti), dio prostora bivše Jugoslavije ispunjen je zadaćom mijenjanja gotovo svih vrijednosti, koje su u doba tako „morskog“ komunizma bile dio svakodnevnog života i većini građana/ki izgledale su moralne i ispravne. Kako je povijest za (neke) Južne Slavene bila pogodno tle na kojem se svaki poraz može vrlo lako pretvoriti u pobjedu, svaki gubitnik u narodnoga heroja, iskrivljavanje vrijednosti nije zaobišlo ni suvremeno doba. Međutim, nekima je postkomunističko razdoblje konačno ostvarenje sna u kojem smo konačno „svi na svom“, a sve što je bilo prije tog „našeg“ treba zauvijek odagnati iz sjećanja. Iskrivljavanje vrijednosti porazno djeluje na živote svih onih koji žive na dijelu prostora bivše Jugoslavije, a očituje se u dekadenciji urbane spram općeg rasta i dvljanja ruralne/primitivne misli. Zaposjedanje brda i kontroliranje života u gradovima, tipična je slika oko bosanskohercegovačkih gradova tijekom ratnih sukoba, a profilirana je do danas u gotovo svaki dio javnog i političkog života, pa su tako komunisti postali nacionalisti i strastveni štićenici nacije/a, polupismeni/e i neobrazovani/e došli su na mjesta profesora/ica, ministara/ica; kriminalci i pljačkaši su postali uspješni biznismeni itd. Jednom riječju, svi oni koji nisu ništa značili u (komunističkom) vremenu kakvih – takvih vrijednosti, u postkomunističkom dobu su postali „ugledni“ građani/ke, (koji, ma koliko se trudili, ne mogu skriti svoju predašnju malograđanštinu) a isti oni intelektualci (za koje se svi pitamo gdje su nestali) danas, više nego ikada, trebaju imati poriv da subvertiraju moralne, političke i estetske kanone. (D. Ugrešić)

Ako su na društveno – političkom planu stvari tako porazne, što nam onda preostaje kada je riječ o patrijarhalnim obrascima, čija su značenja bila manje-više izokrenuta² i u doba komunističke vlasti kojoj nisu bili dragi zapadni trendovi sve izraženije ženske vidljivosti, posebice tijekom sedamdesetih godina prošloga stoljeća. Na današnje stanje nije uticala samo politika s kraja prošloga stoljeća, niti događaji koji su ga obilježili, već se u širem kontekstu treba osvrnuti na povijesne, ideološke i religijske koncepte koji su oduvijek kreirali rodne odnose na južnoslavenskom prostoru.³ Iznimno važno pitanje je koliko su se i kako patrijarhalni obrasci mijenjali od srednjega vijeka do danas ili koliko se patrijarhalna kultura prilagodila tranzicijskim projektima i da li uopće ona prolazi tranzicijsko stanje? Jesu li najveća dostignuća u razobličavanju patrijarhalnih stereotipa, ipak, bila ona iz vremena bivše Jugoslavije kada su žene dobile pravo glasa, pravo na pobačaj, odnosno kada su bile u istoj poziciji kao i muškarci pri dobivanju posla i visini plaće?

Iako se, na osnovu onoga kako se definira patrijarhat, odnosno što čini radikalni, a što liberalni⁴, može tvrditi⁵ kako na prostoru južnoslavenske interliterarne zajednice nikada nismo imali radikalnu patrijarhalnu kulturu ili politiku koja bi a priori isključivala sva prava druge/ih⁶ u jednom povijesnom razdoblju, ipak smo svakodnevno upozorene/i da se prava drugih marginalizirana i gotovo nevažna. Kakva je doista patrijarhalna kultura srednjega vijeka, naprimjer, moguće je utvrditi na osnovu prava žena u tom razdoblju, jer su one

² Prvenstveno je riječ o ustavnoj jednakosti između muškaraca i žena koja je sezala do toga da su i žene i muškarci imali ista prava pri zaposlenju, nije bilo razlike u plaćama, ali ženska zastupljenost u javnom i političkom životu, te kritiziranje vladajućih patrocetričnih obrazaca ili značajnije organiziranje feminističkih skupova tijekom sedamdesetih godina u vrijeme ekspanzije feminizma na Zapadu, nije bilo tako izraženo. (Ovdje nikako ne želim umanjiti rezultate ženske borbe u vrijeme postojanja SFRJ, a oni se, prije svega, odnose na spolnu/rodnu jednakost kada je riječ o zaposlenju, plaćama, školovanju ili pravu žena na pobačaj.)

³ Ponovno oživljavanje religije u svim bivšim republikama nije samo označilo pravo na slobodu vjeroispovijesti, već i zadiranje vjere u intimni život ljudi, pa su vjerski poglavari postali savjetnici širokim narodnim masama u planiranju obitelji. Negdje je vjera uspijevala proglasiti nevažnim neke zakonske regulative iz prošloga sustava, pa su se mnogi u demokratskim društvima morali ponovno vjenčati pred svećenikom, iako su već bili u braku dugi niz godina. (Tatjana Gromača, *Crnac*).

⁴ Iako suštinu patrijarhalne kulture čini vlast i moć Oca – muškarca, postoje različiti oblici patrijarhata od umjerenih koji «mogu dozvoliti relativno uravnotežene odnose među spolovima» do «apsolutnog» «gdje se muškarac postavlja kao apsolutni gospodar i prisvaja svu vlast do te mjere da nameće krajnju nesimetričnost među spolovima.» (Elisabeth Badinter, *Jedno je drugo*, Svjetlost Sarajevo, 1988., fusnota 79.str.) Antropolozi smatraju da je patrijarhat «svugdje primjenjiv na Srednjem istoku» u brončano doba, a u religijskom kontekstu kult Boginje – Majke, stvoriteljice svega živoga na zemlji, koja je ujedno otjelovljavala dvospolnost, s prelaskom matrijarhalnoga u patrijarhalno doba bit će zamijenjen vjerom u jednog Boga – Oca. Kult heroja, gospodara svijeta ili svjetova eliminirat će pretpovijesni značaj Majke, a vlast Oca označit razobljje patrijarhata. Proces transformiranja politeizma u monoteizam prvo je označen stvaranjem božanskih heteroseksualnih parova, a zatim i potpunim istiskivanjem Boginje, ali i ženskih vrijednosti iz svih monoteističkih religija. Bachofen, pak, smatra da su neolitske zajednice bile uređene kao matrijarhalne, no kako su dokazi o tome uglavnom nedovoljni, pretpostavlja se da su društvene zajednice neolita, ipak živjele u nekoj vrsti komplementarnosti spolova.

⁵ Tvrdnju, prije svega, zasnovam na književnim tekstovima koji svjedoče o pojavljivanju žena u javnom životu u različitim povijesnim razdobljima.

⁶ Ovdje se mora ograničiti samo na prava žena od srednjega vijeka do suvremenoga doba, premda se danas to određivanje odnosi i na (ne)tolerantan odnos prema *trećem rodu*, tj. svim skupinama čija se orijentacija ne temelji na dominirajućim heteroseksualnim konceptima.

kao *druge* oduvijek imale podređenu ulogu u dominantno muškoj kulturi. Ratovi, osvajanja i koloniziranje određenih prostora znatno su uticali na poziciju ženskoga roda u društvenim zajednicama, a vladajuća ideologija je u svakom dijelu ljudske povijesti rabila patrijarhalne obrasce kako bi nametnula određeno ponašanje žena i muškaraca. Ako se sudjelovanje ženskoga roda u javnom i političkom životu promatra kao pokazatelj jedankopravnosti rodova od vremena srednjovjekovnih država, zatim osvajanja ovih prostora od strane turske i austrougarske vlasti, pa sve do socijalizma i suvremenoga nacionalizma, asimetrija spolova najizraženija je u vrijeme srednjega vijeka. Srednjovjekovne južnoslavenske države su imale slične zahtjeve prema ženskome rodu⁷ kao i većina europskih zemalja, odnosno u muškome svijetu heroja i vitezova žene su sličile «mediju razmjene» o čemu je pisao Levi Strauss u svojim istraživanjima.⁸ Dolaskom Turaka na Balkan čini se tek započinje srednji vijek u onom smislu u kojem će u nekim sredinama zavladati kodeks ponašanja jednak onome što je propisivala katolička crkva u doba europskog mračnog razdoblja, posebice tamo gdje je islam bio dominantnom religijom. Ženska šutnja (u bosanskohercegovačkom društvenom i povijesnom kontekstu) najizraženija je u ovom razdoblju, iako se u usmenoj književnoj tradiciji javlja izrazito značajno narušavanje herojske tradicije.⁹ Kao i u europskom srednjem

⁷ U srednjovjekovnoj Hrvatskoj, Bosni i Srbiji dominantan je princip muškog nasljeđivanja ili osvajanja vlasti i osim nekoliko sporadičnih vladarica u hrvatskoj državi i samo jedne u bosanskoj, može se reći kako je ovaj period vlasti pripadao muškome rodu. Jedina vidljivost drugog – ženskoga roda iz ovog razdoblja zasvjedočena je u dva «lirski, elegično intonirana» teksta srpske monahinje Jefimije s kraja četrnaestog i početka petnaestoga stoljeća (jedan je nastao kao ispovijest majke poslije prerano preminulog djeteta, a drugi je *Pohvala knezu Lazaru*). U hrvatskoj srednjovjekovnoj književnosti nalazimo ženske likove, ali su neki od njih, poput, Marulićeve *Judite*, konstruirani prema biblijskim obrascima.

⁸ U Europi su žene između dvanaestog i šesnaestog stoljeća uspjevale postići određeni stupanj slobode, odnosno ukoliko bi «uspjele pobjeći u gradove i tamo boraviti godinu i jedan dan» dobijale bi slobodu od svojih feudalnih gospodara. (Joe Magezis) Razvijanjem srednjovjekovnih gradova rasla je i potreba za radnom snagom, a žene su se posebno istakle u trgovini, bankarstvu, «ali i u kopanju ruda i pravljenju sablji» (Joe Magezis). Potreba za ženskom radnom snagom u ovom dobu omogućila je ženama određeni stupanj financijske moći i slobode u braku i izvan njega, ali su srednjovjekovni kodeksi ponašanja od njih i dalje tražili da se ponašaju «ženski». Žene su uglavnom bile manje plaćene za svoj rad, ali su opet razvile veliki broj vještina i pokazale svoj talent u vezenju zlatnim koncem, slikanju, ukrašavanju, pravljenju lutaka, svijeća, košara i sl. Iako su neke žene uspjele izgraditi svoju neovisnost, u generalnom pogledu pozicija žene u srednjem vijeku izrazito je teška. «U srednjem vijeku, kao čak i u XVIII stoljeću, otac ima svu vlast nad svojom djecom; ženi ih i udaje po svojoj volji ili ih pak sprečava da sklapaju bračne veze. Međutim, očev autoritet nad ćerkom neuporedivo je teži od onoga koji ima nad sinom. Rimsko pravo (...) smatralo je ženu vječnom maloljetnicom.» (Elisabeth Badinter, Jedno je drugo, 108.str.

U ovom dobu kod muškaraca je postojao strah od ženske nevjere, jer su i katolički, islamski teolozi i svećenici ženu proglašavali za «višespolno» i seksualno nezasitno biće, što će kasnije i Freud preuzeti u svojem učenju o ženskoj seksualnosti.

⁹ Jedinu slobodu žene i ženskoga tijela promovirala je usmena lirski tradicija, posebice one tvorevine čije su autorice mogle biti žene, kao što su balade, romanse i sevdalinke. U njima je očita pobuna žene protiv tradicije, neslaganje sa očinskim pravom toga doba, ali i jedini medij u kojem žene mogu govoriti o svojem tijelu, erotici na sasama drugačiji način nego je to tadašnja patrijarhalna kultura od njih zahtijevala. Balada *Hasanaginica* upravo govori o ženskoj pobuni protiv nametnutih normi koje je žena u to doba morala slijediti. Njena «neposlušnost» prema tradiciji i svojevrсно „rušenje autoriteta“, tipično za doba romantizma, stajala ju je života. Također je važno spomenuti i prve pjesnikinje u bosanskohercegovačkoj književnosti na prijelazu između dvije vlasti, turske i austrougarske, što se može smatrati kuriozumom jer je poezija tradicionalno «pripadala» muškome rodu. Među njima je prva Umihana Čuvidina (oko 1794.-oko 1870.), zatim Habiba Stočević – Rizvanbegović (1845. – 1890.), koja oponaša epsku tematiku tadašnje muške tradicije, te Staka Skenderova prva žena koja je pisala prozu, a prva je napisala i ljetopis.

vijeku otac je imao svu vlast nad svojom djecom, osobito nad kćerima, a takav odnos prema ženskome rodu zadržao se u nekim sredinama i u dvadesetom stoljeću. Tek će glasovita Hasanaginica¹⁰ predstavljati svojevrsnu pobunu protiv tradicije, ali će i označiti prototip ženskoga ponašanja, odnosno svaka pobuna, svako odbijanje (muškog) autoriteta nepovratno označava stradanje ženskoga roda/lika. Iako u devetnaestom stoljeću sufražetski pokret¹¹ u Sjedinjenim Državama počinje raskidati sa tradicionalnim stereotipima o ženi i njezinu životu, to, ipak, neće bitnije utjecati na poziciju ženskoga roda u drugim dijelovima svijeta. Žene na prostoru slavenskoga juga još uvijek žive u lošim uvjetima, odnosno one su «bile na najnižoj lestvici hijerarhije, ali su i među sobom bile hijerarhizovane, u zavisnosti od njihovog staža na imanju. Najstarija je bila na vrhu i sama je mogla da odlučuje o vođenju domazluka. Udate žene su morale, kao znak potčinjavanja, da peru noge domaćinu.»¹²

Sufražetski pokret s kraja devetnaestoga stoljeća nedvojbeno će utjecati na sve kulture i u nekima će žene konačno prestati prihvatati poziciju društveno marginalizirane jedinice, pa se tako o ženskom pitanju raspravlja i na južnoslavenskom prostoru početkom dvadesetoga stoljeća. Premda je pozicija žena u južnoslavenskoj zajednici s početka prošloga stoljeća izuzetno teška, ipak će promjene na Zapadu iz oblasti feminističkoga pokreta donijeti i nekoliko kritičkih tekstova o poziciji ženskoga roda u tadašnjem društvu.¹³

Iako je jugoslavenska država bila uređena na principu jednakosti, koja je u prvom redu izjednačila muškarce i žene kao pripadnike radničke klase, pri čemu ne treba gubiti iz vida činjenicu da se podjela rada i radnih sposobnosti zasnivala na spolnim razlikama, „mit o socijalističkoj jednakosti žena“ udaljio je žene sa prostora Istočne Europe od zapadnog feminističkog projekta i njegova inzistiranja na razlikama. „Umjesto da izražava uvažavanje dostojanstva i jednakosti žena kao

¹⁰ Romantičari „otkrivaju“ Hasanaginicu u vrijeme kada se već uveliko raspravlja o ženskim pravima na Zapadu. Mary Wollstonecraft je svoju knjigu *Obrana parava žene* objavila 1792. godine, italijanski putopisac Alberto Fortis otkrio je Hasanaginicu 1774., a na njemački jezik ju je preveo Werthes 1775. godine.

¹¹ U Sjedinjenim Državama već s početka devetnaestog stoljeća jača sufražetski pokret koji će se snažno zalagati za dodjeljivanje građanskih prava ženama, a već krajem ovoga stoljeća žene će steći pravo glasa u nekim saveznom državama. Savezna država Wyoming odobrava pravo glasa ženama 1869. godine, a zatim i država Utah 1870., a 1919. bit će usvojen amandman koji ženama daje pravo glasa u svim saveznom državama. Njemačka i Engleska su također 1920. dodijelile prava ženama, premda je engleski zakon iz 1918. odobravao pravo glasa «svim muškarcima starijim od 21 godine i ženama sa preko 30 godina starosti. Starosna razlika ukinuta je 1928.» (Elisabeth Badinter, *Jedno je drugo*, fusnota, 161.str.) «Francuskinje su (...) bile najgore sreće. One su morale čekati kraj Drugog svjetskog rata da bi im jedna uredba Privremene vlade generala de Gaullea (21.aprila 1944. godine) odobrila pravo glasa bez ograničenja. Francuski sufražetski pokret nije bio tako jak i uticajan, malobrojnost i marginaliziranost doprinijeli su da žene tako kasnu steknu pravo glasa. (Elisabeth Badinter, *Jedno je drugo*, 161.str.)

¹² Jugoslavija: Klasna borba--kriza i rat, www.p072.ezboard.com/fzajednicafm, <http://p072.ezboard.com/JU-GOSLAVIJA-KLASNA-BORBA--KRIZA--RAT/fzajednicafm1.showMessage?topicID=354.topic>

¹³ Jedan takav tekst tiskan je u sarajevskom listu Srpkinja, nepoznate autorice, a drugi predstavlja monografiju *Žensko pitanje u Srbiji u XIX i XX veku*, srpske intelektualke Nede Božinović. Ona piše o poziciji ženskoga roda u tadašnjoj Srbiji, posebice o nekim progresivnim idejama koje dolaze iz tada europski orijentirane Vojvodine, te o feminističkom pokretu i tzv. ženskome pitanju.

osoba, ovakva politika bi se prije mogla protumačiti kao izraz prezira i nepoštivanja žena.¹⁴ Žene su „prihvatile“ homogeniziranost zarad koje se brišu razlike na razini dobi, obrazovnoga stupnja, ekonomskog stanja, vjerske i etničke pripadnosti. Poslije završetka Drugoga svjetskog rata žene su u većini europskih zemalja nagrađene za sudjelovanje u borbama pravom glasa i društvenim angažmanom, premda će u prvim poslijeratnim godinama njihova pozicija u javnosti sve više slabiti. Na prostoru bivše Jugoslavije na snagu će stupiti komunistička verzija patrijarhata, različita od onog iz devetnaestoga stoljeća, ali i današnje patrijarhalne kulture. Socijalistički subjekt nametao se kao klasni ideološki konstrukt sa podlogom ideologije internacionalizma, a ženska razlika se briše zarad takvoga subjekta. Zbog toga je jednakost koju je socijalizam propagirao bila često samo deklarativna, što je i vidljivo kod, naprimjer, ukidanja Antifašističkog pokreta žena sa deamgoškim objašnjenjima¹⁵ primjerenim tadašnjoj ideologiji. «Komunistički patrijarhat» je zbog različitih stavova u određenim razdobljima prema ženskome rodu ili ženskim udrugama, moguće podijeliti u nekoliko razdoblja, pri čemu prvo predstavlja doba tijekom i poslije završetka rata kada su žene dobile prava glasa, a njihove zasluge za oslobođenje omogućile kakvu – takvu afirmiranost. Ovakav stav će se promijeniti krajem pedesetih godina zarad jačanja patrijarhata što se može tumačiti i kao (donekle zakašnjelo?) praćenje trenda za očuvanje rase u nekim europskim državama.¹⁶ Možda je najbolju ocjenu patrijarhalne kulture u vrijeme socijalizma dala Blaženka Despot u djelu *Žensko pitanje i socijalističko upravljanje* (1987), jedinstvenom djelu na prostoru bivše Jugoslavije koje se bavilo filozofijskim promišljanjem feminizma. U svojem ženskom/drugačijem čitanju Hegelove i Marxove filozofije, ona primjećuje i neke socijalističke obrasce po kojima bi žena trebala biti subjektom, no taj subjekt ima samo svoju formu, njegova suština zastaje pred stereotipnom zadaćom obnavljanja vrste. Gordana Bosanac u tekstu o Blaženki Despot kaže da je izuzetnost njezina čitanja «u odabiru tamne strane: prirode žene. (...) Naime, ona polazi manje poznatim, neuobičajenim i, zapravo, do nje neprohodnim metodološkim putem, a to je uopće odabir filozofijskog diskursa kao poprišta predmeta koji se zove ‘žensko pitanje’. Jer, mnogo više i radije rabljeno sredstvo niza feminističkih autora i autorica prije i poslije nje bira ono što bismo nazvali fenomenologijom nepravde spram žene, u što svakako spadaju i pokušaji uguravanja žene u zbiljnost umskoga svijeta, pokušaji dokazivanja da je žena dio svijeta, da je subjekt, da ima prava, dokazivanje i pokazivanje (uz nužno prokazivanje!) svekolike dubine povijesnih nepravdi i tlačenja koje ona trpi itd.»¹⁷

¹⁴ Đurđa Knežević, „Mi“ nasuprot „Ja“ ili problem političkog identiteta u feminističkom, odnosno ženskom „pokretu“ u Hrvatskoj, *Kruh i ruže* br. 1, proljeće 1994.

¹⁵ Odluka da se ukine Antifašistički front (osnovan 1942 godine u vrijeme ratnih zbivanja kada su žene dobile i pravo glasa) donijeta je 1956. godine s objašnjenjem da je nepotrebno u jednoj socijalističkoj zemlji imati posebne ženske organizacije.

¹⁶ U Rusiji je pobačaj „već od 1932, od Kijevskog kongresa, (...) ocrnjen. Počelo se govoriti o očuvanju rase. Godine 1944, legalni abortus je ukinut, a pomaganje ženi u pobačaju kažnjavalo se sa 2 godine robije.“ (Elisabeth Badinter, *Jedno je drugo*, fusnota, 166.str.)

¹⁷ Gordana Bosanac, Blaženka Despot – prva žena koja se bavila filozofijskim promišljanjem feminizma u nas; Kako Blaženka Despot razobličava Hegelovu filozofiju slobode kao povijest jednog tlačenja, *Kruh i ruže*, br. 16, Zagreb, 2003., www.zinfo.hr

Razdoblje relativnog slabljenja (ne i mijenjanja patrijarhalnoga koda) u bivšoj Jugoslaviji desit će se krajem sedamdesetih godina kada se na Zapadu zbivaju ozbiljni feministički projekti.¹⁸ Prije ponovnog oživljavanja nekih patrijarhalnih koncepata, na dijelu prostora bivše Jugoslavije, razdoblje komunizma omogućilo je ženama da dvadeset i sedam godina ranije nego što će žene u Švicarskoj glasati prvi put, dobiju pravo glasa (1942). Žene u bivšoj Jugoslaviji, niti u postjugoslavenskim državama, se nisu morale, kao većina žena na Zapadu, boriti za legaliziranje pobačaja ili protiv diskriminiranja u školovanju i pri zapošljavanju (D.Ugrešić) ili, pak, za izjednačavanje plaće sa svojim muškim kolegama. „Jedna od vrućih tema bio je sužen izbor ženskih tampona na (komunističkom) jugoslavenskom tržištu“¹⁹ ili, pak, nedovoljan izbor krzna i kože po koje su i žene i muškarci „morali“ ići u shopping kako bi nabavili „luksuz“, koji im „režim“ nije omogućavao. Sve do ponovnog jačanja patrijarhata, žene su u bivšem „komunističkom režimu“ živjele u utopijskoj jednakosti sa muškarcima i ni slutile nisu da se bratstvo i jedinstvo može konvertirati u etničku/vjersku mržnju jedne skupine prema drugoj.

Ponovno jačanje patrijarhata na prostoru bivše Jugoslavije desilo se početkom osamdesetih godina, a karakteriziraju ga ponovni zahtjevi za uvećanjem obitelji i antiabortističke kampanje. Ovaj period se može promatrati i kao posljednja faza «komunističkog patrijarhata» u vrijeme kojeg su žene čak i u urbanim sredinama ostajale bez statusa zaposlene i emancipirane žene, kako u svojem tekstu (Ne)predstavljivost ženskog u simboličkoj ekonomiji: Žene, nacija i rat nakon 1989. godine navodi Rada Iveković.

Nacionalistička vlast započela je, kako kaže ona, antiabortističkim programom, odnosno „u Srbiji Rezolucija za populacijsku obnovu bila je prijedlog zakona u 1991. godine. U Hrvatskoj Koncept demografske i moralne obnove Hrvatske bio je službeni dokument, napisan od reakcionarnog popa kao uputstvo za vladu.»²⁰ Te tihe, gotovo nevidljive promjene statusa žene u

¹⁸ Pokušaj feminističkog ograničavanja već započinje početkom sedamdesetih godina kada je «grupa od četiri žene (...) organizovala prvi feministički skup u Jugoslaviji 1972. godine. (Sonja Liht i Slobodan Drakulić, Kada je ime za mirovnjaka bilo žena: rat i rod u bivšoj Jugoslaviji)

Drugi, mnogo značajniji skup desio se 1978., tj. prva ženska konferencija u tadašnjoj Jugoslaviji. Ova konferencija naišla je na snažno suprotstavljanje Saveza komunista i tadašnje zvanične organizacije žena – Konferencije za društvenu aktivnost žena, koja je djelomice naslijedila Antifašistički front žena. Na međunarodnom skupu pored žena iz bivše Jugoslavije učestvovala su i žene iz nekih zapadnih zemalja. Jugoslavenske feministkinje će 1979. formirati svoju prvu organizaciju, Žena i društvo, koja je bila dio udruženja Društvo sociologa Hrvatske. Ovo je bio jedan od načina na koji su tadašnje feministkinje mogle da legaliziraju svoj rad i tek osnovani pokret. Prve članice ove organizacije bile su Vesna Pusić, Vesna Kolarić i Vesna Kesić, koje će kasnije biti aktivne u antiratnim i pokretima za ljudska prava u Hrvatskoj. Kao i međunarodni feministički skup održan u Beogradu 1978., i Žena i društvo se suočila sa osudama prije svega od strane režimske Konferencije za društvenu aktivnost žena. Ma kako se tadašnji komunistički režim borio protiv ovakvih ženskih i feminističkih aktivnosti, ipak, je u tadašnjoj Jugoslaviji bilo dozvoljeno organiziranje ovakvih aktivnosti i grupa, dok su druge komunističke zemlje, poput Rusije, naprimjer, strogo priječile i spomen riječi feminizam.

¹⁹ Dubravka Ugrešić, Nikog nema doma, Beograd, Fabrika knjiga, 2005., 211.str.

²⁰ Kocept demografske i moralne obnove Hrvatske, Ante Baković, prema «Novom Vjesniku», Zagreb 17. 2. 1992, s.17 B, U: Rada Iveković, (Ne)predstavljivost ženskog u simboličkoj ekonomiji: Žene, nacija i rat nakon 1989. godine, u: Žene, slike, izmišljaji, priredila Branka Arsić, Beograd, Centar za ženske studije, 2000.,20.str.

bivšoj državi su ponovo uzdigne muškaraca i njegovu sposobnost da djeluje u pogledu stvaranja «novog» društveno-političkog poretka. Ženski lobi krajem osamdesetih godina uspijevao se koliko – toliko oduprijeti muškocentričnim vizijama ženskoga života koji se po zamislima tadašnjih političara trebao odvijati u prostoru doma i poboljšati natalnu kartu svake, tada, ugrožene nacije. Antiabortistički programi u bivšoj državi, osim što su prouzročili stvaranje velikog broja ženskih udruga²¹, posebice u Srbiji, potakli su i na osnivanje nekih novih političkih stranaka. Žene su zauzele prostor doma i nisu ometale muškarce u njihovim nakanama da kreiraju novi društveni sustav koji će omogućiti nestanak nekih komunističkih zabluda, ali i to da žene postanu target group novog poretka. Ovakva strategija više nije imala veze sa trendom u zapadnim zemljama u kojima se već na sveučilišta uvode ženske studije ili studije roda. Umjesto studiranja i istraživanja pozicije rodova u tadašnjoj/im kulturi/ma, degradacija, destrukcija i nesputano izražena mizoginija obilježavaju razdoblje devedesetih godina, odnosno vrijeme kada se većina europskih zemalja ujedinjuje u svojoj različitosti. Masovnost nasilja nad ženama ima nekoliko objašnjenja kojima se bave književnice, teroetičarke²²,

²¹ Tako je 1990. godine u Beogradu osnovan Ženski lobi, a jedna od prvih aktivnosti odnosila se na zahtjev da srpski parlament «odbaci predlog novog porodičnog zakona». Također je upućen i zahtjev za osnivanjem Ministarstva za žene, kako bi vlada i tadašnji parlament obratili pažnju na zbivanja koja su se ticala ženskih prava i ponovnog vraćanja žene u prostor privatnog. Kampanja je nailazila na mnoga protivljenja, a nije bilo nimalo lako ubijediti nijednog poslanika da u parlamentu zastupa ženske prijedloge, tako da je on bio odbačen. Odbacivanje prijedloga koji bi potpomogli bolji status žena snažno je potaknula žene da se još više zalažu za svoja prava. Stoga su žene osnovale i Ženski parlament u Beogradu 8. marta 1991. godine da bi se dodatno oduprle politici koja je ženi čak oduzimala dotadašnja deklarativna prava. «U njemu su se udružile žene iz raznih organizacija i političkih stranaka, pošto su smatrale da je od suštinske važnosti stvaranje jednog ženskog foruma koji će predstavljati njihove temeljne interese, pošto u srpskom parlamentu, kao i u većini novoizabranih parlamenata, žene skoro uopšte nisu bile zastupljene. Ženski parlament je bio odgovor na činjenicu da parlamentarni život u čitavom regionu predstavlja legitimisanje koncepta muške demokratije.»

(Sonja Liht i Slobodan Drakulić, Kada je ime za mirovnjaka bilo žena: rat i rod u bivšoj Jugoslaviji, Ženske studije br 7, www.zenskestudie.edu.yu)

Ni ovo neće biti dovoljno da se pravac nacionalističke politike promijeni ili da se izbjegnu najveći ratni sukobi na prostoru bivše Jugoslavije. Premda su zahtjevi žena, odnosno majki, za bezuvjetnim puštanjem njihovih sinova iz redova tadašnje vojske bili izuzetno glasni, na njih će neki tadašnji političari odgovoriti samo lažnim uvjerenjima o skorom završetku svih sukoba. Iako su feministički lobiji pružali snažan otpor novome valu patrijarhalne kulture, čije je osnovno obilježje bilo razaranje jedne cijele kulture, masovnim antiratnim protestima, jedino Slovenija nije usvojila antiabortistički program. Mizoginija će tako u narednom periodu obilježiti odnos kulture spram žena i ženskih pitanja, a tome je doprinijelo ignoriranje ženskih zahtjeva na političkom planu.

²² Pored narastajućeg nacionalizma krajem osamdesetih godina, te gubitka društvenog statusa, još se jedna činjenica po mišljenju Catherine MacKinnon pojavljuje kao predskazanje kasnijih rodnih zločina na prostoru bivše Jugoslavije. Ona je analizirala silovanja na prostoru Bosne, prvenstveno ističući «ulogu pornografije u bivšoj Jugoslaviji», za koju uočava da je «bila uobičajenija nego u drugim socijalističkim zemljama – Jugoslavija je prije rata, konkretno, bila zasićena pornografijom osobito nakon pada komunizma.» To je, po njezinu mišljenju, proizvelo drugačiji odnos muškoga roda prema ženskome tijelu, što se manifestiralo tijekom ratnih sukoba iz devedestih godina. (Sara Meszaros: Balkanski barbarogenij: Problem etniciteta u analizama rata na području bivše Jugoslavije, Diskrepancija, svezak 6, broj 10, rujna, 2005, www.dikrepancija.org) Ovakvo istraživanje se može dovesti i u vezu i sa brojnim filmskim ostvarenjima u bivšoj državi, gdje su ženski likovi prečesto bili izloženi nasilju i maltretiranju. Ženske su uloge odgovarale stereotipima u kojima „moćni“ muški subjekt različitim metodama marginalizira žensku ulogu u obitelji ili društvu, o čemu ona od srama nikada neće moći govoriti. «Žene su u tim filmovima grubo silovane (omiljeni kadar: ženska dojka poklopljena dlakavom muškom rukom), pljuskane (omiljeni kadar: muška ruka na ženskom obrazu), prebijane, maltretirane na različite načine.» (Dubravka Ugrešić, Mi smo dečki, Ženske studije, br. 4, www.zenskestudie.edu.yu)

ali niti jedno nije dovoljno uvjerljivo da shvatimo zašto su ženske sobe²³ bile mjesta gdje su vojnici ispoljavali svoje (ratno/seksualno) nezadovoljstvo i koristili ženska tijela da prenose poruke drugoj strani u sukobu. Epilog priče o šticeњу „ugroženih“ nacija došao je s nacionalističkim idejama koje su potpuno razorile, navodno kužni, socijalistički društveni poredak koji je imao kakav – takav sluh za zaštitu ženskih (majčinskih) prava.²⁴ Žrtve takvih priča nemoguće je izraziti pukim brojevima, jer nije više riječ samo o onima koji su zbog rata pretrpjeli neki oblik nasilja ili izгона, odnosno ideologija isključivanja svih onih koji iskaču iz jednogumnih kolektiva, nastavljena je i u „miru“. Društvenu stvarnost danas kreiraju nacionalističke ideje čija je osnovna „priroda da pojedinca stavi u jednu homogenu skupinu, njegov narod“, što „vodi ka gušenju svakog individualizma u politici i bezuslovnoj podršci vladi i državi“.²⁵ Nacionalizmi su, odnosno glavni zagovornici ideologije isključivanja, na prostoru bivše Jugoslavije vrlo brzo postali saveznicima (Ž.Papić), što je dodatno oslabilo i osiromašilo sve druge koji/e ne podržavaju takav diskurs. Iako nacionalizam ne razlikuje muški i ženski rod/spol, već poznaje isključivo razliku između onih koji ga podupiru ili mu se opiru, ipak se čini da je u takvom ozračju posljednje razdoblje patrijarhata dvostruko kodirano u smislu da se naizgled osjeća potpuni trijumf svih onih mizoginih obrazaca Otta Weininegera, o kojima je govorila Nirman Moranjak u svojem tekstu Mizoginija – korijeni društvene patologije²⁶, s tim da ni neka vrsta individualnoga otpora nije potpuno nestala. Nju, u ovom slučaju, otjelotvoruje implementiranje feminističkih obrazaca na sveučilištima i visokim školama, naprimjer ili, pak, populariziranje onih književnih, kritičkih, filmskih ili sličnih uradaka u kojima autori/ce razobličavaju tradicijske obrasce i doprinose slabljenju njihove dominantnosti. Mizoginija je danas u novonastalim kulturama osnažena i religijskim diskursom, iako različitim od onog iz srednjeg vijeka i osmanske vlasti,²⁷ ipak, dovoljno uticajnim da patrijarhalne koncepte održava stabilnim i kolektivno prihvatljivim. Je li današnju „slabu“ feminističku svijest prouzročilo mišljenje kako je feminizam u ondašnjoj državi bio „nepotreban“, pa je postjugoslavenskim feministkinjama ostalo „tek nekoliko“ tema o „ženskom identitetu, spolnosti,

²³ Slavenka Drakulić, Kao da me nema, Feral Tribune, Split, 2001.

²⁴ Premda je Ustav SFRJ iz 1974. godine, kao i Ustav iz 1988. sa ugrađenim Amandmanima, pisan u duhu komunističke ideologije i suhoparnog falogocentrizma, ipak član 188. Ustava iz 1974. godine navodi da «majka i dete uživaju posebnu društvenu zaštitu» (Ustav SFRJ, 1974.). Riječ je o esencijalnom, ali i diskriminirajućem odnosu prema (ostalim) ženama (koje nisu majke), jer se u drugačijem kontekstu žene doslovno ne spominju u ovom Ustavu. Treba imati na umu da su do kraja osamdesetih godina žene u bivšoj Jugoslaviji mogle ostvarivati (apstraktna) prava sukladno ondašnjem društvenom i političkom uređenju.

²⁵ Žarko Papić, Bosna i Balkan, mogućnosti i uslovi oporavka, Forum Bosna/e, Sarajevo, br.17/02;

²⁶ Nirman Moranjak Bamburać, Mizoginija – korijeni društvene patologije, Zeničke sveske, Zenica, juli, 2005.

²⁷ U vrijeme srednjega vijeka religijski diskurs određivao je ponašanje pripadnika tadašnjih državnih zajednica. U tom smislu su neka religijska pravila postajala opća, čak su i zakoni kreirani prema određenim religijskim obrascima i svi oni koji ih nisu poštivali suočavali su se sa određenim posljedicama. Religijski diskurs danas nije tako monolitan kao što je to bio u doba srednjovjekovnih država, niti je postao zakonom, ali je u zagovaranju ugroženosti ili zaštite nacija odigrao važnu ulogu. U suvremenoj patrijarhalnoj kulturi religija služi ideologiji, a religijski diskurs je način da političke vođe pridobiju i zadrže pozicije moći.

seksizmu, i seksističkoj reprezentaciji ženskoga roda u medijima, ženskom tijelu i njegovom jeziku“? (D.Ugrešić) Mediji su danas pretrpani seksističkim porukama koje dobro prodaju određene proizvode, a ženske udruge koje se „bore“ za prava marginaliziranih (ne samo žena) šutnjom odobravaju takvo stanje. Predizborne kampanje (kakva je netom završena u Bosni i Hercegovini), razni politički istupi (kakav je, naprimjer, istup zagrebačkoga gradonačelnika Milana Bandića o tome da žene vole „zločeste dečke, a ne šonje“) obiluju mizoginim porukama u kojima su žene, ali i svi drugi opresirani u vladajućoj kulturi, *bića drugoga reda*. Navikavanje na seksizam i mizoginijske obrasce u novonastalim društvima, ne samo muškaraca, već i žena, o čemu „slikovito“ govori Dubravka Ugrešić u svojem osvrtu na „balkanske dečke“, tj. skupine Homo balcanicus u centrima „novih“ kultura, predstavlja ozbiljan problem koji izlazi iz uskog okvira feminističkog kritiziranja. Današnja kultura je od deklarativne politike prema pravima rodova u bivšoj Jugoslaviji, dosegla stanje u kojem različite fobije metastaziraju u najgori oblik zloćudne bolesti, bez nade da će se uskoro pojaviti magični lijek koji će nas spasiti od sasvim izvjesne smrti. Nikako ne treba zaboraviti da zapadna feministička borba nikada nije bila deklarativna niti su rezultati takve borbe deklarativni, već su snažno utjecali na mijenjanje patrijarhata koji je danas evoluirao u postpatrijarhat u kojem žene na Zapadu lakše ostvaruju prava nego li je to bilo s početka prošloga stoljeća. Ponovno oživljavanje herojskoga diskursa (za koji smo mislili da je, barem u književnosti, „nestao“), odnosno „junaka herojskoga iskustva koji je paradigmatični nosilac i zastupnik nacionalne ideologije“,²⁸ odražava mišljenje onih kojima nacionalni (a često i vjerski) interesi bivaju imopostirani iznad državnih institucija u kojima obavljaju neke od dužnosti. Zbog toga se žene (i muškarci) danas suočavaju sa najapsurdnijim preprekama u povijesti ovoga prostora, pa se majke (i očevi) moraju javno izboriti da njihovu djecu u vrtićima u Sarajevu posjeti Djeda Mraz, koji je već godinama na listi najnepoželjnih novogodišnjih posjetitelja ove „multietnične“ zajednice. Srozavanje moralnih i etičkih principa postalo je jednom od temeljnih oznaka postjugoslavenskih društava, a transponirano je i na odnos prema *drugoj/om* u patrijarhalnoj kulturi. U novonastalom poretku lakše se prihvaćaju rasisti, silovatelji, ratni zločinci u obiteljima nego homoseksualnost, a divljački napadi na učesnike Queer festivala (u Sarajevu) su „prirodna“ „obrana“ „ljudske“ vrste od bolesti koje nam Zapad šalje. Svojom šutnjom spram nasilja, bosanskohercegovačka ženska scena udaljila se od koncepata feminističke teorije iz sedamdesetih godina, kada su unutar feminističkih istraživanja utemeljene osnove za borbu protiv diskriminacije svih marginaliziranih skupina. U tranzicijskom razdoblju „žene danas u neusporedivo većem broju redovito posjećuju crkvu i gledaju „demokratske“ televizijske programe u kojima sveprisutni religiozni oci – katolički, pravoslavni i muslimanski – jarnosno zahtijevaju zabranu abortusa,

²⁸ Enver Kazaz, Bošnjački roman XX vijeka, Naklada Zoro, Sarajevo, 2004. 42.str.

a neki drugi javni mislioci zagovaraju legalizaciju prostitucije“, a „trafficking, lokalna mafija, prostitucija, pornografija, pronevjere, kriminal, tajkunizacija, finansijske malverzacije, tiho iščeznuće radničkih prava i radničkih sindikata, smanjenje socijalnih i zdravstvenih prava, vjeronauk u školama (...) korumpirano sudstvo i opća korupcija postali su dio nove, demokratske svakodnevnice.“²⁹ Vjerujem da ovo nisu ciljevi tranzicije, a ako, pak, za neke i jesu, nije li vrijeme da se postkomunistički/e intelektualac/ke konačno probudi/e?!

²⁹ Dubravka Ugrešić, *Nikog nema doma*, Beograd, Fabrika knjiga, 2005., 211.str.

LITERATURA:

- Dubravka Ugrešić, *Nikog nema doma*, Beograd, Fabrika knjiga, 2005;
- Elisabeth Badinter, *Jedno je drugo* Svjetlost Sarajevo, 1988, prijevod Gojko Vrtunić;
- Žarko Papić, *Bosna i Balkan, mogućnosti i uslovi oporavka*, Forum Bosna/e, Sarajevo, br.17/02;
- Joe Magezis, *Ženske studije*, Sarajevo, Magistrat, 2001;
- Slavenka Drakulić, *Kao da me nema*, Feral Tribune, Split, 2001;
- Žene, slike, izmišljaji*, priredila Branka Arsić, Beograd, Centar za ženske studije, 2000;
- Enver Kazaz, *Bošnjački roman XX vijeka*, Naklada Zoro, Sarajevo, 2004;
- Nirman Moranjak Bamburać, *Mizoginija – korijeni društvene patologije*, Zeničke sveske, Zenica, juli, 2005;
- Dubravka Ugrešić, *Mi smo dečki*, *Ženske studije*, br. 4, www.zenskestudie.edu.yu;
- Ustav SFRJ iz 1974., Ustav SFRJ iz 1988.;
- Sara Meszaros: *Balkanski barbarogenij: Problem etniciteta u analizama rata na području bivše Jugoslavije*, Diskrepancija, svezak 6, broj 10, rujan, 2005, www.dikrepancija.org
- Sonja Liht i Slobodan Drakulić, *Kada je ime za mirovnjaka bilo žena: rat i rod u bivšoj Jugoslaviji*, *Ženske studije* br. 7, www.zenskestudie.edu.yu;
- Đurđa Knežević, „Mi“ nasuprot „Ja“ ili problem političkog identiteta u feminističkom, odonso ženskom „pokretu“ u Hrvatskoj, *Kruh i ruže* br. 1, proljeće 1994.;
- Gordana Bosanac, Blaženka Despot – prva žena koja se bavila filozofijskim promišljanjem feminizma u nas; *Kako Blaženka Despot razobličava Hegelovu filozofiju slobode kao povijest jednog tlačenja*, *Kruh i ruže*, br. 16, Zagreb, 2003., www.zinfo.hr;
- Anđelka Milić* Žensko pitanje u Srbiji u XIX i XX veku, Neda Božinović: *Žensko pitanje u Srbiji u XIX i XX veku*, *Ženske studije*, br. 5/6;
- Jugoslavija: Klasna borba–kriza i rat*, www.p072.ezboard.com/fzajednicafrm;

Predrag Vuković¹, Drago Cvijanović², Perica Gligić³

EKOLOGIJA KAO FAKTOR JAČANJA TURISTIČKE KONKURENTNOSTI RURALNIH PODRUČJA SRBIJE⁴

SAŽETAK

Zagađenje životne sredine, sve veća otuđenost ljudi od prirodnog ambijenta, standardizacija i uniformnost koju pruža savremeni način života uticali su da u poslednje vreme veliki broj ljudi iskazuje interesovanje za povratak prirodi i zdravom načinu života. Veliki broj različitih prirodno-geografskih celina, očuvan ekosistem, kao i veliki broj različitih aktivnosti koje se mogu obavljati u prirodi, su osnov na kome se može planirati bogata turistička vanpansionska ponuda. Stavljajući u funkciju turizma kao mogućeg pokretača privrednog razvoja nameće pitanja dali su, i u kojoj meri mogu biti ova područja turistički konkurentna? Ili radija je da ukaže na velike potencijale razvoja ruralnog turizma u Srbiji i pravce njegovog daljeg održivog turističkog razvoja, sa akcentom na onim elementima na kojima ona mogu postati konkurentna, kako na evropskom, tako i svetskom turističkom tržištu.

Ključne reči: turizam, održivi razvoj, konkurentnost, ruralno područje

Predrag Vuković, Drago Cvijanović, Perica Gligić

ECOLOGY AS A FACTOR OF RECRUITMENT TOURIST COMPETITIVENESS IN RURAL AREAS OF SERBIA

ABSTRACT

Polluted environment, ever growing alienation from nature, standardization and uniformity of the modern living, are all the reasons why recently more and more people are interested in return to nature and healthy way of life. Vast number of various natural and geographical areas and preserved eco-system in them and also vast number of different activities which can be done in nature is base for future planning of extra tourist services in these areas. To put tourism as a factor of potential economic development include questions such as

¹ **Predrag Vuković**, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, Volgina 15. 11060 Beograd, Srbija, e-mail: office@mail.iep.bg.ac.yu ; predrag_v@mail.iep.bg.ac.yu tel: +381 (0) 11 2972 – 858

² **Dr. Sc. Drago Cvijanović**, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, Volgina 15. 11060 Beograd, Srbija, e-mail: office@mail.iep.bg.ac.yu ; drago_c@mail.iep.bg.ac.yu , tel: +381 (0) 11 2972

³ **Perica Gligić**, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka, Fakultet za primjenjenu ekonomiju, Odjeljenje Bijeljina. Miloša Crnjanskog 1, 76300 Bijeljina, anjagligic@yahoo.com, tel. +387 55 213 352,

⁴ Rad predstavlja deo istraživanja na projektu „Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj u funkciji priključenja Republike Srbije u Evropsku uniju – 149007“, Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije,

are these areas and in which amount are these areas touristic competitive? The aim of this paper work is to show huge potentials of tourist development in Serbia and also ways of its sustainable tourist development. The point is on elements which are these areas potentially competitive on European and world tourist market.

Key words: *tourism, sustainable development, competitiveness, rural area.*

UVOD

Pojam konkurentnosti se najčešće spominje kada se vrši ocena položaja jedne zemlje u međunarodnoj podeli rada. Položaj se smatra utoliko povoljnijim ukoliko je jače izražena sposobnost date zemlje da proizvodi i razmenjuje svoje proizvode i usluge na način koji obezbeđuje rast životnog standarda stanovništva te zemlje.

Povremena analiza konkurentnosti i upoznavanje menadžera sa rezultatima ovakve analize bi trebalo da ima višestruke pozitivne efekte: To su

- 1) na ovaj način se stvara takmičarska atmosfera;
- 2) utiče se na sve oblike racionalizacije u poslovanju;
- 3) postoji mogućnost da se neke greške otklone dok su još procesu pripreme;
- 4) na ovaj način veći broj proizvoda je pre faze realizacije na višem stepenu konkurentnosti;
- 5) ujedno i država je na ovaj način u povoljnijoj poziciji u međunarodnoj razmeni proizvoda, odnosno usluga.

Istraživanja konkurentnosti turističke destinacije danas ukazuju da je došlo do velikih promena u faktorima koji opredeljuju njenu strukturu. Posledice promena su da oni koji su odgovorni za menadžment destinacije vrše njegovu operacionalizaciju u skladu sa procesom neprestanog širenja pravila i principa na kojima ona počiva. Upravo današnji trenutak govori da se prešlo sa tzv. koncepta masovnog turizma, na nove vidove turizma, gde ruralni turizam predstavlja samo jedan u širokoj lepezi različitih vidova turizma. Obzirom na bogatstvo različitih resursa koje Srbija ima na ruralnim područjima, opravdano se očekuje da oni budu stavljeni u funkciju budućeg razvoja turizma. Utoliko je i aktuelno pitanje konkurentnosti ovih potencijalnih turističkih destinacija.

OSNOVE ZA RAZVOJ ODRŽIVOG TURIZMA U SRBIJI

Ubrzani naučno tehničko - tehnološki progres koji je bio imanentan svim industrijskim revolucijama, doveo je do enormnog korišćenja svih prirodnih resursa. Raspoloživost resursa, kao i generalno svih faktora proizvodnje, imajući u vidu takav model ubrzanog razvoja, su se vremenom rapidno umanjivali. To je uslovalo da se početkom sedamdesetih godina prošlog veka pravci daljeg postizanja privrednog rasta i razvoja, njihovog očuvanja, traže u drugim sferama, a naročito u sferi informatike.

Sam model ubrzanog industriskog razvoja iscrpeo je osnovne generičke snage i faktore, i doveo do ozbiljnog narušavanja prirodnog ambijenta, jednom rečju ekološkog zagađenja. Pojam održivog razvoja se pojavio početkom osamdesetih godina dvadesetog veka i imao je u vidu uspostavljanje pozitivnih odnosa između ljudskih potreba za boljim kvalitetom života, privrednim razvojem i narušenom životnom sredinom.

Tih godina usvojen je i dokument „*World Conservation Strategy*“ od strane „*Međunarodne unije za zaštitu prirode*“, koji je formulisao koncept *održivog razvoja*. Vremenom se u dokumentima koji su usvajani u godinama koje su sledile, i sve većeg interesovanja zbog čestih ekoloških problema (incidenata), prvobitna definicija održivog razvoja dopunjavala i proširivala. Tako da danas postoji čitav niz usvojenih dokumenata na različitim konferencijama i skupovima koji sa bave ovim pitanjem.

Kada je reč konkretno o *održivom turističkom razvoju*, on bi morao da prepoznaje prava i potrebe domaćina, uvažava njihove resurse (prirodne i društvene, antropogene), životni stil, kulturu kao i pravo da isti utiču na sudbinu lokalnih resursa, turističkih ali i svih ostalih.

U Srbiji je trenutno 6,59 % tzv. zaštićena teritorija, a do 2010. godine je planirano da se zaštititi još 3,41 % teritorije⁵. Srbija u celini gledano kao turistička destinacija ima u većoj meri očuvan prirodni ambijent. O tome svedoči pet nacionalnih parkova koji svojim, prirodnim i antropogenim vrednostima predstavljaju njene posebne dragulje. To su: Fruška gora, Đerdap, Kopaonik, Tara i Šarplanina.

Brojnim aktima u Srbiji je regulisan odnos prema zaštiti životne sredine. Svakako u prvom redu među naj značajnije spada **Zakon o zaštiti životne sredine**⁶, ali i brojna pod zakonska akta kao što su na primer, **Uredba o zaštiti**

⁵ Подаци Завода за заштиту природе Србије.

⁶ Службени гласник РС“ бр.135 /2004

prirodnih retkosti⁷, ili **Uredba o stavljanju pod kontrolu korišćenja prometa divlje flore i faune⁸** kao i brojna druga pod zakonska akta koja direktno regulišu odnos prema životnoj sredini.

Sa aspekta turizma i njegove uloge u očuvanju i zaštiti životne sredine u prvom redu kao najvažniji pravni akt se ističe **Zakon o turizmu⁹**, a potom i brojna pod zakonska akta koja prate ovaj važan dokument.

Detaljan pregled zaštićene prirodne baštine Srbije prikazan je u tabeli.

Tabela 1. Zaštićena prirodna baština u Republici Srbiji

	SR SRBIJA	Centralna Srbija	AP Vojvodina	AP Kosovo i Metohija
Ukupno	1 106			
Nacionalni parkovi-ukupno	5	3	1	1
Parkovi prirode- ukupno	14	4	9	1
Predeli-ukupno	17	14	2	1
Predeo izuzetnih odlika	11	8	2	1
Rezervati-ukupno	73	45	21	7
Specijalni rezervat prirode	15	4	11	-
Opšti rezervat prirode	1	1	-	-
Spomenici prirode-ukupno	312	192	85	35
Spomenik prirode botaničkog karaktera	257	152	83	22
Spomenik prirode geološkog i hidrološkog karaktera	55	40	2	13
Područja od kulturnog i istorijskog značaja-ukupno	43	32	6	5
Ukupno zaštićenih prirodnih dobara	464			
Prirodne retkosti biljne vrste - ukupno	215			
Prirodne retkosti životinjske vrste-ukupno	427			

Izvor: Zavod za zaštitu prirode Srbije – www.natureprotection.org.yu

⁷ Службени гласник РС“ бр. 50/93

⁸ Службени гласник РС“ бр 31/2005 и 45/2005

⁹ Службени гласник Републике Србије 45/2005

UTICAJ EKOLOGIJE NA KONKURENTNOST

Srbija je bila odsutna dugo sa turističkog tržišta zbog poznatih događanja iz devedesetih godina. Tokom ovog vremena na turističkom tržištu su se desile brojne promene koje su stavile kao prioritetan cilj njenu reintegraciju u okvire savremenih turističkih tokova. Karakteristika modernog turističkog restrukturiranja je ugradnja efikasne ekološke komponente u turistički proizvod i njegovu promociju, tretirajući je kao veoma značajnu kariku za ostvarenje konkurentske pozicije i uslov za privlačenje turističke tražnje. Tim više, ovo je prioritetan cilj u procesu reintegracije u savremene turističke tokove i osnov za jačanje njene konkurentnosti.

Trenutno se na svetskom turističkom tržištu nudi više od 150 nacionalnih turističkih proizvoda¹⁰. Podatak, po sebi, govori o snazi konkurentske borbe. Zaključak je, svakako, da sistem kvaliteta, a pre svega ekološki kvalitet, jeste jedan od ključnih faktora na kome mora da se insistira kako bi se dostigla, a potom i očuvala konkurentnost i izvršilo uspešno pozicioniranje. Imajući upravo u vidu ekološki kvalitet, a pre svega očuvanost prirodnog ambijenta, moguće je obezbediti i bolju: tržišnu poziciju, dugoročnu razvojnu održivost i veću profitabilnost. Sa druge strane, polazeći od turističke tražnje, a imajući u vidu marketing koncept kao bazičnu poslovnu funkciju svih privrednih subjekata, mora doći do usaglašavanja želje za podmirjenjem turističkih potreba i očuvanja životne sredine.

Primena svih načela održivog turizma u primarni fokus stavlja pitanja:

- razumevanja vrednosti i snage uticaja velikog broja faktora na životno okruženje;
- čuvanje, zaštitu, i unapređenje kvaliteta postojećih prirodnih, kulturno-istorijskih i drugih resursa;
- potenciranje planskog regionalnog aspekta razvoja;
- uspostavljanje rigoroznih standarda za izgradnju turističke infrastrukture;
- dobar balans ekonomskih, socijalnih, ekoloških i drugih ciljeva.

Uspešna implementacija ekoloških komponenti (zaštita okoline, davanje prednosti onim proizvodima koji su organizovani u skladu sa ekološkim standardima itd.) u budućem sprovođenju marketing aktivnosti u turizmu je osnova na kojoj će se trajno graditi konkurentnost u ruralnim područjima. Razvoj turizma treba da ističe ekološke, zdravstvene, rekreativne vrednosti i specifičnosti receptivnog prostora. U svemu tome tržište Evropske unije imaće dominantnu poziciju u okviru razvojnih parametara.

¹⁰ Према подацима светске туристичке организације – www.tourism-org.com

Strukturalna raznolikost, ekološka utemeljenost, otvorenost, prilagodljivost, dinamičnost, prostornost, komplementarnost i integralnost su zahtevi koji se moraju ispuniti kako bi se izvršilo kvalitativno markiranje turističkog proizvoda. Na ovaj način bi se dugoročno obezbedila funkcionalnost u pogledu zadovoljenja potreba različitih segmenata turističke tražnje i izvršilo jačanje konkurentnosti na svim tržištima uz proces permanentnog inoviranja.

POTREBA ZA JAČANJEM VANPANSIJSKE PONUDE

U poslednjoj deceniji dvadesetog veka je sve više na značaju dobio tzv. turizam posebnih interesovanja. Razlog za ovo treba tražiti u činjenici da savremeni turista teži da pobjegne od uniformnosti koje nude standardizovane posete određenim destinacijama i tzv. *resort*-ima. Zahtevi turističke tražnje su usmereni na to da se teži da se pored uobičajene pansijske ponude, programi boravka na određenoj destinaciji oplemene i novim distinktivnim vanpansijskim sadržajima. Upravo na tim distinkcijama turističke ponude se i u novije vreme razvija konkurentna borba među brojnim destinacijama.

Reč je o onim destinacijama koji imaju karakter direktne konkurencije obzirom na težnju da se u većem broju privuku turisti istog segmenta turističke tražnje. Gledano u prošlost ove destinacije su imale karakter supstituta, obzirom na sadržaje koje su tada nudile. Ovim je jasno stavljeno do znanja menadžerima destinacija, da program boravka u destinaciji predstavlja okosnicu uspešnog pozicioniranja na savremenom turističkom tržištu i suštinu savremene konkurentne borbe za svakog novog turistu.

Eko turizam je noviji pojam koji delimično liči na marketinšku akciju, a delimično ima uporište u ponašanju turista koji sebe smatraju tzv. eko-turistima. Naime, reč je obliku turizma u kome učestvuju ekološko svesni pojedinci i/ili grupe, koji svojim delovanjem na okolnu pokušavaju smanjiti negativne efekte koje stvara tzv. masovni turizam. Na ovom talasu razvio se čitav pokret, koji u literaturi se može naći sa nazivima „humani“, „odgovoran“, jednom rečju alternativni turizam. Danas se svi ovi nazivi sumarno obuhvataju pod jedinstvenim nazivom „održivi turizam“.

Karakteristika eko-turizama je da mnogi regioni žele da iskoristite svoju industrijsku nerazvijenost kako bi na svoje područje privukle one turiste koji vole netaknuta prirodna područja. Valja naglasiti da je za dolazak segmenta takve turističke tražnje neophodna „*kakva-takva*“ infrastruktura, koju mnogi regioni, valja i to naglasiti, još uvek nemaju. Ovim se jasno ukazuje na put kojim ova područja mogu postati konkurentna na turističkom tržištu.

Nasleđene negativne privredne karakteristike koje ima Srbija (preciznije proces industrijalizacije nije bio zastupljen u velikoj meri) su uticale da se sačuva prirodni faktor, što je stvorilo povoljne uslove da se danas slobodno može govoriti o dobrim uslovima za održivi turistički razvoj. Ovo možemo potkrepiti činjenicom da više od 80% teritorije Republike Srbije su tzv. ruralna područja i da na ovim područjima prema propisu iz 2002. godine živi 43,6% ukupnog broja stanovnika. Imajući u vidu veličinu teritorije i broj stanovnika koji žive na ovim područjima, tim više i razvoj eko-turizma bi ih uposlio, a imajući u vidu i činjenicu da turizam ima multiplikovan efekat na ukupan privredni život, pozitivni rezultati bi se veoma brzo uočili.

ELEMENTI TURISTIČKE PONUDE RURALNIH PODRUČJA

Zahvaljujući prirodnim, ekoliškim i ambijentalnim karakteristikama, različite ruralne sredine su veoma zanimljiv i perspektivan prostor za razvoj turizma. Adekvatno izgrađene kuće za odmor u prirodi koju odlikuje mir i tišina, su prave *oaze* za ljude iz visoko urbanizovanih, industriskih centara.

U prošlosti razvoju ovog vida turizma je davana samo deklarativna podrška, ali se od skora krenulo sa oživljavanjem nekih ideja. Izgradnja etno sela kao što su na primer u Sirogojnu na Zlatiboru ili Drvengrad na Mokroj gori, zatim tipskih salaša (salaši 84 i 137, koji su u toku 2004. godine u cilju promovisanja Srbije kao „tranzitne destinacije“ na putu ka „Olimpijskoj Atini“ podignuti i predstavljaju prave dragulje Vojvodine), zatim brojnih etno domaćinstava kojih je svakim danom sve više ili ribarskih etno sela koja se planski grade na Drini, Savi, Dunavu, Moravi su samo neki od sve prisutnijih sadržaja koje nudi boravak u ruralnim područjima.

Brojna sela širom Srbije su osnov za dalje planiranje, naročito imajući u vidu trendove na zapadu tzv. „povratak korenima“, koncept „zdrave hrane“, stari običaji i zanati, sve veća popularnost tipičnih etno sadržaja – muzika, folklor, naivno slikarstvo itd. U tom smislu kao sastavni deo turističke ponude sve češće se promoviše lokalno, regionalno i nacionalno. Posmatrano sa tog aspekta, jača i uloga seoskih domaćinstava.

Ovo je i u skladu sa činjenicom da je krajem prošle decenije kao akt političkog opredeljenja promovisan model ruralnog razvoja (CAP) koji pretpostavlja multifunkcionalnu prirodu evropske poljoprivrede i njenu razvojnu ulogu u privredi i društvu u celini. Poljoprivreda kao primarna privredna grana ima dalekosežne interese za komplementarnu saradnju sa svim sektorima privrede. Dakle i sa turizmom.

Koncept održivog razvoja zasnovanog na prirodnim resursima, demografskoj strukturi koja je, valja istaći, na području Srbije narušena depopulacijom, bogatstvu njene multietničnosti i definisanom tržištu njegovim ciljnim grupama, su osnov i garancija uspeha u ovom vidu turizma.

Neki od vanpansionskih sadržaja kojima se može obogatiti boravak na ovim područjima su

1. Upoznavanje turista sa **tradicijom i običajima** naroda i narodnosti, naročito na područjima gde je multietničnost zastupljena i čini bogatstvo lokalnih zajednica, što pruža širinu za kreativnost u pravljenju različitih aktivnosti i programa boravka;
2. **Gastronomija**, odnosno proizvodnja lokalnih specijaliteta kao i pripremanje „zdrave hrane“ ili organska proizvodnja hrane, što je oficijelni naziv. Koncept je vrlo popularan u visoko urbanizovanim zmljama poslednjih godina i može biti sadržaj ugostiteljskih, ali i drugih manifestacija sa kulinarskim sadržajima;
3. Upoznavanje sa **folklorom i igrama** svih naroda i narodnosti. U skladu sa predhodnim kao logičan korak je i organizacija brojnih manifestacija koje bi mogle da ispunjavaju kulturni program tokom čitave godine različitih ruralnih sredina;
4. Upoznavanje sa **starim zanatima i alatima**. Jedna od karakteristika savremenog turističkog tržišta je da su unikatni proizvodi visoko cenjeni i da današnji turista teži da pobegne od uniformnosti koje mu nudi globalizacija. Kroz dugu istoriju razvoja ljudskog društva mnogi zanati i alati koji su igrali važnu ulogu u seoskim domaćinstvima, su nažalost već odavno zaboravljeni i napušteni. Gotovo da u svakoj sredini se mogu još uvek pronaći ljudi koji su vični njima, a koji bi ukoliko bi imali ekonomski interes, iste mogli da prezentuju turistima iz visoko urbanizovanih industrijskih zemalja gde su oni odavno zaboravljeni i napušteni.
5. **Narodna radinost** - Bogatstvo multietničnosti stvara i bogatstvo i raznolikost narodnih radinosti koje mogu delovati dosta egzotično. Skoro svaki ruralni kraj se može pohvaliti nekim svojim tipičnim proizvodom koji nastaje kao delo vrednih ruku meštana toga kraja. Narodna radinost je privilegija žitelja različitih ruralnih sredina, koji u takve proizvode ulažu svoje vreme, umešnost i smisao za lepo. Danas u svetu su nadaleko čuveni brendovani proizvodi kao što su na primer «Pirotski ćilim» ili vuneni proizvodi žena sa Tare, Zlatibora, Kopaonika čime se potvrđuje da ono što je lokalno može postati i svetsko.
6. **Kulturne i sportske priredbe**, Kao što su na primer priredbe u čast poljoprivrednih proizvoda („Vršački dani vina“ ili „Karlovačka berba“) zatim „kuposijada“ u Futogu, „slaninijada“ u Kačarevu ili tipične manifestacije, kao što je „Sabor u Guči“ ili manifestacije tipične za neku seosku sredinu, kao što su na primer „borbe gusaka“ u Mokrinu i sl. su samo neke od brojnih manifestacija koje svake godine privlače sve više turista.

Svi ovi sadržaji su bazirani na tipičnim etno motivima koji što su više autentični, utoliko mogu postati i atraktivniji za turiste i time osnažiti konkurentnost ovi područja.

ZAKLJUČAK

Program boravka turista u prirodi i na selu nemože se prepustiti stihiji i lokalnoj snalažljivosti njihovih žitelja. Ona mora biti ozbiljan predmet analize ukoliko se očekuju razvoj i efekti od ovog vida turizma. Jačanje turističke ponude na ruralnim područjima koje je postalo imanentno nakon devedesetih je pojačalo rivalitet među destinacijama. Utoliko i kvalitet pružanja usluga je, kako to mnoga istraživanja potvrđuju, jedan od presudnih faktora koje turisti imenuju kada daju ocenu o boravku u nekoj turističkoj destinaciji. Ovo se mora imati u vidu kako bi se ojačala konkurentska pozicija ovih mini destinacija. Upravo u tome leži šansa za punu kreativnost koje imaju meštani ovih sredina. Važnu ulogu u unapređenju nekih od pomenutih sadržaja mogao bi da odigra privatni sektor odnosno mali biznis. Pravljenje parcijalnih turističkih programa zaslužuje podršku, naročito fiskalnu ali i podršku u plasmanu, jer bi oni mogli da relativno brzo obogate vanpasionisku turističku ponudu i doprinesu naporima da se kroz nju efikasno predstave i tržišno valorizuju resursi kojima raspolažu ova područja. Na ovaj način bi mogle da se obezbede i osnove za dopunsku zaposlenost u privatnom sektoru bez značajnih inicijalnih ulaganja, što je opšti društveni interes, a u ova područja ubrzano počnu da se razvijaju.

LITERATURA

- Vuković Predrag, Simonović Zoran, Hamović Vladana „*Održivi turizam u funkciji razvoja ruralnih područja Vojvodine*“ časopis „*Ekonomika*“, Niš 2005 godine
- Vuković Predrag, Cević Nataša, Cvijanović Drago, *Održivi turistički razvoj ruralnih područja Srbije*, časopis „*Ekonomika poljoprivrede*“, Beograd 2007. godine
- Vuković Predrag, Marija M. Nikolić „*Seoska ženska populacija kao oslonac multifunkcionalnog razvoja ruralnih područja*“. Tematski zbornik – Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd 2004.
- Ognjen Bakić „*Marketing u turizmu*“, Ekonomski fakultet – Beograd 2003. godine
- Unković Slobodan, Bojan Zečević, „*Ekonomika turizma*“ Ekonomski fakultet – Beograd 2005. godine
- www.natureprotection.org.yu
- www.tourism-org.com

*Ferhat Čejvanović, Kadrija Hodžić, Črtomir Rozman,
Silvana Manasievska-Simić¹*

MJERE PODRŠKE POLJOPRIVREDNOM I RURALNOM RAZVOJU U BOSNI I HERCEGOVINI-SLUČAJ BRČKO DISTRIKTA BOSNE I HERCEGOVINE

SAŽETAK

Dosadašnja politika ruralnog razvitka u Brčko distriktu BiH, za analizirano razdoblje 2002-2006. godina, općenito se može ocijeniti da nije bila jasno definirana i pokazuje značajnu nekonzistentnost i izraženu neujednačenost, i u kvalitativnom i kvantitativnom pogledu, u pristupu rješavanja ove važne i složene problematike. Prema tome, osnovni cilj ovog rada je sagledati i analizirati mjere potpore poljoprivrednom i ruralnom razvitku u Brčko distriktu BiH, kao i dati smjernice za unapređenje mjera potpore navedenom sektoru. U razdoblju 2002-2006. godina, prisutna su visoka variranja u udjelu proračuna za ruralni razvitak u ukupnom proračunu za poljoprivredu i ruralni razvitak, i kreću se od 32,63% (u 2002. godini) do svega 2,86% (u 2006. godini). Osim što su u apsolutnim vrijednostima iznosi za ruralni razvitak skromni, ono što je posebno nepovoljno jeste činjenica da relativna izdvajanja za ruralni razvitak imaju tendenciju izrazitog smanjivanja, što je u potpunoj suprotnosti sa načelima, pristupom i filozofijom razmišljanja u zemljama EU, pa i u zemljama okruženja gdje je ova tendencija upravo obrnuta.

***Ključne riječi:** Ruralni razvitak, mjere potpore, proračun, Brčko distrikt Bosne i Hercegovine*

¹ Dr. Sc. Ferhat Čejvanović, Vlada Brčko distrikta BiH, Bulavar mira 1., 76120 Brčko, BiH (e-mail: ferhat.cejvanovic@bdcentral.net)

Dr. Sc. Kadrija Hodžić, Ekonomski fakultet sveučilišta Tuzla, Univerzitetska 8, 7500 Tuzla, BiH

Dr. Sc. Črtomir Rozman, Fakulteta za kmetijstvo in biosistemske vede Maribor, Univerza v Mariboru, Vrbavska 30 Maribor, Slovenija

Dr. Sc. Silvana Manasievska-Simić, Fakultet za zemljodjelski nauki i hrana Skopje, Makedonija, P. fah 297 1000 Skopje, Makedonija

SUPPORT MEASURES FOR THE AGRICULTURAL AND RURAL DEVELOPMENT IN BOSNIA AND HERZEGOVINA-THE CASE BRČKO DISTRICT OF BOSNIA AND HERZEGOVINA

ABSTRACT

The rural development policy in Brčko district in the observed period 2002-2006 was not completely defined and was somewhat inconsistent. In this paper, an attempt is made to evaluate support measures for agriculture and rural development in Brčko district. In the 2002-2006 period there have been high variations in the agricultural (rural development) support budget shares, from 32,63 % in 2002 to 2,86 % in 2006. The rapid decrease in agricultural and rural developments public funds is the opposite of practices conducted elsewhere in Europe.

Key words: *rural development, budget, support measuresm Brcko district of Bosnia and Herzegovina*

UVOD

U postojećim političkim i ekonomskim prilikama BiH, uz neodgovarajuću institucionalnu infrastrukturu na nivou države i oskudne poticajne mjere na svim nivoima administrativno-teritorijalne strukturiranosti zemlje, tržišne reforme poljoprivrede nailaze na ozbiljne probleme i zastoje, i shodno tome zapriječeno je poduzetništvo poljoprivrednog sektora. BiH bilježi trend usporavanja ekonomskog rasta, čiji je uzrok, «sporiji napredak strukturalnih reformi», a najveći neuspjeh u ovim reformama je upravo reforma u poljoprivrednom sektoru, budući da u ovim reformama nije riješen problem ustroja poljoprivrednog gospodarstva. Bosanskohercegovačka poljoprivredna gazdinstva su malena i rascjepkana u brojne parcele. Problem je produbljen i samim činom privatizacije, jer su u mnogim slučajevima nakon privatizacije ostali neriješeni imovinsko-pravni odnosi, što znači da nije izvršena dosljedna individualizacija svojinskih prava, koja je trebala rezultirati identifikacijom privatnih vlasnika i uspostavljanjem korporativnog upravljanja. «Uvođenje» tržišta u nepripremljeni poljoprivredni sektor proširilo je trajanje tranzicijske recesije, čiji su faktori slijedeći:² prvo, nizak nivo prihoda koji smanjuje lokalnu potražnju i ulaganja, pa je oskudan kapital za proširenja postojećih i osnivanje novih preduzeća. Drugo, izražene su jake migracije mlađih ljudi iz ruralnih u urbana područja pa se smanjuje kadrovski poljoprivredni potencijal. I treće, saobraćajna infrastruktura je «općenito loša, neprikladna i zastarjela, što otežava pristup tržištima i povezanost s urbanim područjem. Usto, lokalni proizvođači hrane nisu dovoljno svjesni

² F. Čejvanović, Č. Rozman, op. isto, str. 169.

mogućnosti koje prerađivači nude, niti su u dovoljnoj mjeri organizirani kako bi svoje proizvode mogli prodavati velikim kupcima. Većina lokalnih proizvođača djelimično proizvodi za svoje potrebe, a djelimično za potrebe tržišta, prodajući svoje proizvode usko lokalnom krugu tržišta.

Dakle, umnogome je zakazala tranzicija poljoprivrede u BiH, s obzirom da smo daleko od moderne poljoprivredne djelatnosti zasnovane na efikasnosti, konkurentnosti, intenzivnosti i tržišnosti. Određeni nivoi institucionalne organiziranosti državnog organizma (entiteti, pojedini kantoni i opštine) sprovode odgovarajuće aktivnosti (zakoni o obrtu, zakoni o poduzetništvu, lokalni poticaji). Međutim, etnički podijeljena privreda, teško ostvarivanje svojinskih prava, destimulativna fiskalna politika i nedostatak državnih poticaja poljoprivrednom poduzetništvu govore o zapriječenim ekonomskim slobodama i nepoduzetničkoj klimi u poljoprivrednom sektoru BiH.

Zbog niske institucionalne sposobnosti, izostanka podrške domaćoj proizvodnji i autonomnosti fiskalne politike koja je izvučena iz konteksta uticaja na vanjskotrgovinsku razmjenu zemlje i zaštita domaće proizvodnje, BiH je, i pored zaključenih ugovora o slobodnoj trgovini i raspoloživih preferencijala u trgovini, izložena velikim barijerama u pristupu većini svojih ciljnih tržišta, posebno u oblasti hrane i poljoprivrednih proizvoda.

U BiH treba sigurnost u zaštiti domaće proizvodnje, odnosno blokirati uvoz loše robe iz drugih zemalja. Potrebno je uvesti anti-damping mjere, odnosno uvesti dodatnu carinu na damping. Mora se dokazati postojanje dampinga i postojanje štete za domaću proizvodnju. Treba uvesti mjere protiv prekomjernog uvoza, ako to šteti proizvodnji.

Kako je poljoprivreda, ne samo među najslabijim sektorskim karikama Bosne i Hercegovine, već i unutar samog poljoprivrednog sektora unutar Bosne i Hercegovine, to preстоји hitna promjena «pogleda» na svijet poljoprivrede, uz artikuliranje načina na koji se interesi i potrebe regije uklapaju u Strategiju integriranja BiH u EU. Ako se to ne desi, poljoprivreda BiH će ne samo ostati tamo gdje jeste, nego će i zakočiti sektorsko poljoprivredno prilagođavanje Bosne i Hercegovine uopće. Za početak, suglasni smo sa zaključkom Izvještaja o procjeni potreba u oblastima koje se odnose na trgovinu EUTPP-a,³ vlasti bi trebale, s jedne strane, planirati da se okonča reforma vlasništva nad zemljom, ubrza transformacija individualnih farmi-domaćinstava u komercijalne farme, podrži kapitalizacija sektora, te upravlja šumama na održiv način, a s druge kapacitirati Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa za provođenje CEFTE i otvoriti komunikacijski kanal sa poslovnom zajednicom kako bi se pomoglo bh kompanijama da ostvare punu korist od Sporazuma CEFTA.

³ Op. isto, str. 20.

MJERE PODRŠKE ZA BRČKO DISTRIKT BiH

Osnovne odlike Brčko distrikt BiH

Brčko distrikt BiH, s površinom od 493 km² i oko 85.000 stanovnika može se prema OECD klasifikaciji svrstati kao regija na prijelazu između ruralnih i urbanih područja budući da gustoća naseljenosti iznosi 151 stanovnika po km². Od ukupno 59 naselja Brčko distrikta, 49 naselja je ruralnog karaktera. To je prostor koji čini 95% ukupne teritorije distrikta (471,41 km²) i u kojem živi 55% ukupne populacije (41.473 stanovnika). Od toga: 18 naselja ima manje od 50 stanovnika po km², 22 naselja su s gustoćom od 50-100 stanovnika po km² i 9 naselja sa 100-150 stanovnika po km². Samo 10 naselja ima karakter urbanih, od čega su tri naselja uključujući i grad Brčko sa više od 300 stanovnika po km². Za područje Brčko distrikta BiH, kada je riječ o stanju ruralne populacije, važi ista ocjena kao za cjelokupni teritorij BiH. To znači da se najveći dio siromaštva i nezaposlenosti upravo nalazi u ovim dijelovima Distrikta i da je poljoprivreda najznačajnija, a vrlo često i jedina privredna djelatnost, kojom se ostvaruju prihodi obiteljskog gospodarstva.

Materijal i metode

Istraživanje je provedeno u sklopu internog projekta „Izrada strategije poljoprivrede, prehrane i ruralnog razvitka u Brčko distriktu BiH za razdoblje 2008-2013. godina“, prilikom čega je provedeno istraživanje i prikupljanje podataka. Podaci su sekundarno prikupljeni iz Ureda za statistiku i Odjela za poljoprivredu Vlade Brčko distrikta BiH. Obrada podataka provedena je standardnim statističkim postupcima.

Rezultati i rasprava

Važno mjesto u konceptu održivog razvitka poljoprivrede, ima politika ruralnog razvitka. U budućem razdoblju, potrebno je nastaviti potporu razvoju seoskih sredina i znatno povećati visinu ulaganja u najvažnije programe koji će biti usklađeni sa principima EU.

Politika poljoprivrednog i ruralnog razvitka treba da se temelji na tri najvažnije osovine ruralnog razvitka a to su: podizanje konkurentnosti, kroz različite vidove podrške primarnoj poljoprivredi i prerađivačkoj industriji; bolje upravljanje resursima životne sredine; stvaranje preduvjeta za podizanje životnog standarda ruralnog stanovništva i širenje ekonomskih aktivnosti u ruralnim sredinama.

Tablica 1. Struktura proračuna za poljoprivredu i ruralni razvitak Brčko distrikta, za razdoblje 2002.-2006. (u 000 KM)

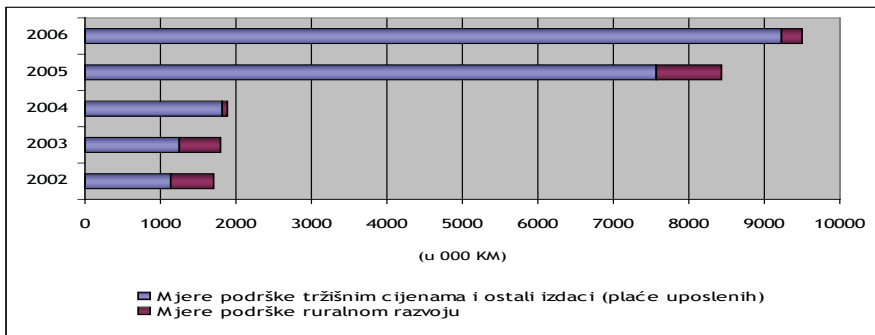
Vrsta mjera podrške	2002	2003	2004	2005	2006
Mjere podrške tržišnim cijenama i ostali izdaci (plaće uposlenih)	1.143,0	1.259,0	1.829,4	7.562,5	9.227,4
Mjere podrške ruralnom razvitku	553,5	528,2	58,54	874,4	271,4
Ukupno	1.696,5	1.787,1	1.887,9	8.437,0	9.498,8
	Struktura u % (Ukupno = 100)				
Mjere podrške tržišnim cijenama i ostali izdaci (plaće uposlenih)	63,37	70,45	96,90	89,64	97,14
Mjere podrške ruralnom razvitku	32,63	29,55	3,10	10,36	2,86
Ukupno	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Izvor: Odjel za poljoprivredu Brčko Distrikta BiH

Sagledavajući situaciju cjelokupnog sektora poljoprivrede i ruralnog razvitka, može se konstatirati da postoji nedostatak strateških opredjeljenja za rješavanje ove problematike i pratećih dokumenata za njihovo dosljedno sprovođenje. U tablici 1. je prilazana struktura proračuna za poljoprivredu i ruralni razvitak Brčko distrikta BiH, i vidljivo je da iz dijela proračuna za razvitak poljoprivrede i ruralnog razvitka najveći dio koji se odnosi na ruralni razvitak izdvajan je za potporu poljoprivrednim proizvodnjama u cilju podizanja konkurentnosti poljoprivrednih proizvođača.

Na slici 1. prikazane su mjere potpore poljoprivrednom i ruralnom razvitku u razdoblju 2002-2006-godina. Može se primjetiti da su potpore poljoprivrednom i ruralnom razvitku uvećane 2005. i 2006. godine. Međutim, ono što je nepovoljno jeste da je potpora ruralnom razvitku na maloj razini. Mjere podrške odnosile su se na razvitak voćarstva (podizanje novih voćnjaka), razvoj povrtlarstva (podizanje plastenika) i razvitak stočarstva (nabavka rasplodnih junica, krmča i nazimica, umatičenje krmača). U okviru istih mjera,

u razdoblju 2005-2006. godina, značajna sredstva su izdvojena za nabavku poljoprivredne mehanizacije.



Slika 1. Učešće mjera potpore ruralnom razvoju u ukupnom proračunu poljoprivrede u Brčko Distriktu BiH, za razdoblje 2002-2006.

U tablici 2. prikazana je struktura mjera i iznos novčanih izdvajanja potpore ruralnom razvoju u Brčko idstriktu BiH.

Tablica 2. Struktura izdvajanja za ruralni razvitak Brčko Distrikta BiH, u razdoblju 2002-2006. (u 000 KM)

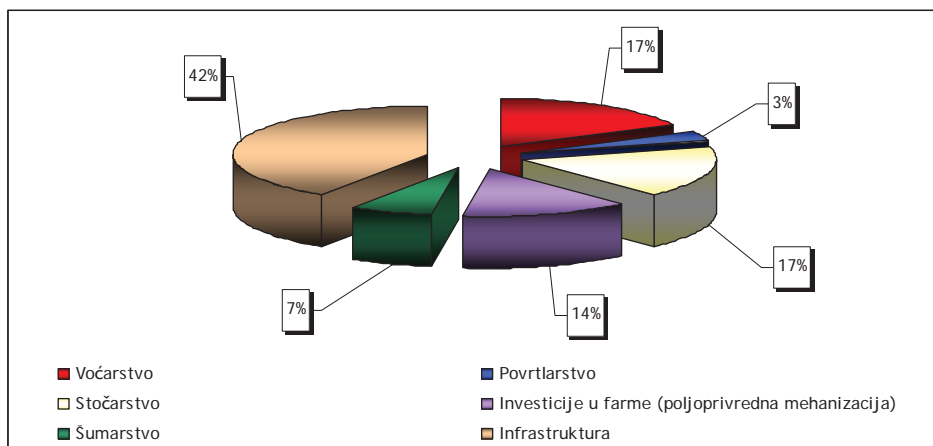
Vrsta podrške	2002	2003	2004	2005	2006	Ukupno 2002-2006	Prosjek 2002-2006
Poljoprivredna proizvodnja							
- Voćarstvo	524,1	157,6	-	69,1	15,7	766,4	153,3
- Povrtlarstvo	29,4	50,0	8,8	48,7	10,3	147,3	29,5
- Stočarstvo	-	320,6	49,7	203,4	178,2	751,89	150,4
Investicije u gospodarstva (poljoprivredna mehanizacija)	-	-	-	553,3	67,3	620,5	124,1
Šumarstvo						308,9	61,8
Infrastruktura						1.794,1	358,8
Ukupno						4.389,1	877,8
Učešće u ukupnom proračunu						0,46	

Napomena: Ukupni proračun Brčko Distrikata BiH za razdoblje 2002-2006. godina, iznosio je 961,2 milijuna KM.

Izvor: Odjel za poljoprivredu Brčko Distrikta BiH

Struktura potpore mjerama za ruralni razvitak potvrđuje ranije iznesenu konstataciju o nekonzistentnosti politike ruralnog razvitka Brčko distrikta BiH u razdoblju 2002-2006. godina. Prisutna su variranja u potpori pojedinim poljoprivrednim proizvodnjama uz povremeno potpuno njihovo izostajanje.

Na slici 2. prikazane su pojedinačne mjere potpore ruralnom razvitku u Brčko distriktu BiH, za razdoblje 2002-2006. godina.



Slika 2. Učešće pojedinačnih mjera ruralnog razvitka Brčko Distrikta BiH u ukupnim sredstvima za ruralni razvitak za razdoblje 2002.-2006.

U razdoblju 2002-2006. godina, ukupna izdvajanja za ruralni razvitak Brčko distrikta BiH iznosila su 4,4 milijuna KM⁴ ili 0,9 miliona KM na godišnjoj razini. Uzme li se u obzir da su ova izdvajanja činila tek 0,46% ukupnog proračuna Brčko distrikta BiH, jasno je da se radi o skromnim i nedostatnim sredstvima koji bi mogli učiniti neki značajniji napredak u rješavanju složene problematike ruralnih prajela Brčko Distrikta BiH.

⁴Uključujući i izdvajanja iz drugih dijelova budžeta (dio koji se odnosi na infrastrukturu)

ZAKLJUČAK

Postojeći sustav potpore poljoprivredne proizvodnje Brčko distrikta BiH, nije dovoljno okrenut razvojnim ciljevima poljoprivrede i neophodnim strukturnim promjenama u ruralnoj ekonomiji. Pored izravne potpore trebalo bi povećati investicijsku potporu, koja je preduvjet razvitka produktivnosti i učinkovitosti pa tako i konkurentosti poljoprivrednog sektora svake zemlje. Poticanje kapitalnih investicija omogućava identifikaciju razvojno i komercijalno orijentiranih poljoprivrednih gospodarstava, povećanje njihovih proizvodnih kapaciteta, omogućava primjenu novih tehnologija, usvajanje novih znanja, standarda i sl.

Prema tome, poseban naglasak u investicijskoj politici trebalo bi da se stavi i na razvitak različitih formi udruživanja poljoprivrednih proizvođača (npr., prednost u dobijanju poticaja za investicije imala bi udruge ili zadruge, točnije oni investicijski projekti koji su ekonomski značajni i opravdani za korištenje kod većeg broja poljoprivrednih proizvođača). Osim financijske i investicijske potpore, razvitak udruga poljoprivrednih proizvođača morala bi pratiti i savjetodavna i logistička potpora Vlade Brčko distrikta BiH. Poticaji ruralnom razvitku su ograničeni na unapređenje konkurentnosti poljoprivrednih gospodarstava. Očekuje se da se kroz Strategiju razvoja poljoprivrede i prehrambene industrije BiH za razdoblje 2008-2013. godina, kao i Strategiju poljoprivrede, prehrane i ruralnog razvoja Brčko distrikta BiH za razdoblje 2008.-2013. godina, usklade politika potpore ruralnom razvitku sa odgovarajućom u EU i osiguraju primjenu mjera iz preostalih osovina potpore: poboljšanja stanja životne sredine i seoskih predjela i diversifikacije ruralne ekonomije i unapređenja kvaliteta življenja u ruralnim oblastima.⁵

⁵ COUNCIL REGULATION (EC) No 1698/2005 of 20 September 2005 on Support for Rural Development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD), OJ L 277, 21.10.2005, p. 14-27.

LITERATURA

- 1) Čejvanović F., Franić Ramona, Rozman Č. (2005) Transition in agriculture - review on subsidy and custom rates effects in apple production in Bosnia and Herzegovina, *Journal of central european agriculture*. [Online ed.], letn. 6, št. 3, str. 343-352.
- 2) Čejvanović F., Rozman Č., Pejović Gordana (2005) Uticaj primjenjenih mera agroekonomske politike na razvoj ruralnih područja Bosne i Hercegovine. V: Cvijanović D. (ur.). *Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj: Međunarodni naučni skup : tematski zbornik : Beograd, 08. i 09. decembra 2005. godine : International Scientific Meeting: Proceedings*. Beograd [etc.]: Institut za ekonomiku poljoprivrede [etc.], str. 197-206.
- 3) Čejvanović, F., Vasiljević, Z., Rozman, Č., Zarić, M. (2006): Measures for Support of Agricultural and Rural Development in Bosnia and Herzegovina, Proceedings of the 93th Seminar of the EAAE "Impact of Decoupling and Cross Compliance on Agriculture in the Enlarged EU", 22-23 September 2006, Czech University of Agriculture Prague, Prague, Czech Republic, pp. 18.
- 4) Čejvanović F., Vasiljević Zorica, (2006) Mjere za poticaj poljoprivrednog i ruralnog razvoja u Bosni i Hercegovini. *Ekonomika poljoprivrede, tematski broj*, Vol. LIII, br./N° TB (13-667), str. 233-241.
- 5) Hodžić K. (2007) Zakašnjelost reforme i izazovi liberalizacije bosanskohercegovačke poljoprivrede, „Tranzicija“, Tuzla-Beograd, 2007, br. 19-20.
- 6) Vasiljević Zorica, Čejvanović F., Subić J., (2007) »Agrarni budžet kao faktor razvoja Srbije« Međunarodni naučni skup »Finansije u društvu znanja i savremenoj poslovnoj praksi« Ekonomski fakultet Tuzla.
- 7) Strategija razvoja poljoprivrede, prehrane i ruralnog razvitka u Brčko distriktu BiH za razdoblje 2008-2013, (2007), Vlada Brčko distrikta BiH
- 8) Council regulation (EC) No 1698/2005 of 20 September 2005 on Support for Rural Development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD), OJ L 277, 21.10.2005, p. 14-27.

*Ion Raluca Andreea*¹, *Turek Rahoveanu Adrian*²,
*Turek Rahoveanu Magdalena*³, *Manole Victor*⁴

AREAS UNDER VINE AND PRODUCTION OF GRAPES IN ROMANIA

ABSTRACT

The paper presents an overview of the viticulture in Romania, analysing the areas under vine, in a structural approach, and the yields and the production of grapes. The data regarding the lands under vines, yields and productions of grapes have been collected from the National Institute of Statistics. The main results show that Romania has high potential for wine production; 1.3% of the agricultural areas are cultivated with vineyards, but it has structural problems. Among the 189,000 ha of vines, 48% are hybrids, which produce wines forbidden to be traded on the market. Those areas belong to small exploitations that produce for self-consumption, while bigger exploitations cultivate grafted vineyards that produce noble assortments of wine.

Key words: vine, grapes, hybrids.

Ion Raluca Andreea, Turek Rahoveanu Adrian, Turek Rahoveanu Magdalena, Manole Victor

ПОВРШИНЕ ПОД ВИНОВОМ ЛОЗОМ И ПРОИЗВОДЊА ГРОЖЂА У РУМУНИЈИ

САЖЕТАК

Рад презентује преглед производње унутар виноградарства у Румунији, анализирајући површине под виновом лозом, структуралним приступом, и приносе и производњу грожђа. Подаци који се односе на земљиште под виновом лозом, приносе грожђа и производњу вина преузети

¹ Lecturer Ion Raluca Andreea, PhD, Faculty of Agro-food and Environmental Economics, Bucharest Academy of Economic Studies, +4021 3191900, raluca.ion@eam.ase.ro

Turek Rahoveanu Adrian, PhD, Institute of Research for Agricultural Economics and Rural Development, Bucharest, Academy of Agricultural Sciences and Forest, +4021 3184357, aditurek@yahoo.com

² Turek Rahoveanu Adrian, PhD, Institute of Research for Agricultural Economics and Rural Development, Bucharest, Academy of Agricultural Sciences and Forest, +4021 3184357, aditurek@yahoo.com

³ Turek Rahoveanu Magdalena, PhD, Institute of Research for Agricultural Economics and Rural Development, Bucharest, Academy of Agricultural Sciences and Forest, +4021 3184357, mturek2003@yahoo.com

⁴ Professor Manole Victor, PhD, Faculty of Agro-food and Environmental Economics, Bucharest Academy of Economic Studies, +4021 3191900, victormanole@eam.ase.ro

су од Националног завода за статистику. Резултати показују поседује велике потенцијале у производњи вина; 1.3% пољопривредног земљишта је под виновом лозом, међутим са проблемом структуре производње. На око 189.000 ha под виновом лозом, 48% су хибриди, чије вино подлеже забрани продаје на тржишту. Те површине се умерено експлоатишу, са производима који се натурално троше на газдинствима, док већу производњу имају калемљени виноградни, који производе одличан сортимент вина.

Кључне речи: винова лоза, грожђе, хибриди.

INTRODUCTION

In Romania, vine is cultivated in specific areas dedicated to viticulture, usually located on hills. Among the 14,700,000 hectares of agricultural surface, 189,000 hectares are cultivated with vines (1.3%). Vine is important not only as a traditional activity, but in an economical approach as well. The main economical advantages are:

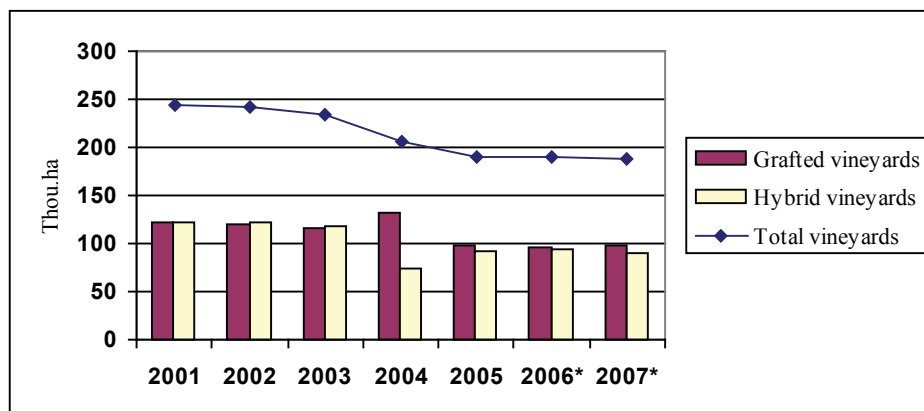
- Vine is cultivated on lands inappropriate for vegetal crop (like sandy lands);
- Wine is exported abroad;
- Viticulture enables producers to win supplementary income (for those of them who don't have agriculture as main activity).

THE AREAS UNDER VINEYARDS IN ROMANIA

Important changes have happened in those regarding the lands under vine. The areas cultivated with hybrids increased and the areas cultivated with grafted vineyards decreased (Table No.1).

**Table No. 1 - Structure of bearing vineyards in Romania, in the period 2001-2007
- Thousand ha -**

Specification	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	2007*
Total bearing vineyards, of which:	244.4	242.9	233.3	205.4	190.6	191	189
Grafted bearing vineyards	122.3	120	115.8	131.3	98.6	97	98
Hybrid bearing vineyards	122.1	122.9	117.5	74.1	92	94	91



Source: Statistic Yearbook of Romania 2007, National Institute of Statistics, 2008

* - National Institute of Statistics, Press Release no.164, 1st of April 2008

The area with bearing vineyards has been reduced since 2001 to 2007 from 244,000 ha to 189,000 ha. In a structural approach, the areas with grafted bearing vineyards are only 7000 hectares higher than hybrid ones. Grafted vines have had a fluctuant evolution: they decreased from 122,000 hectares in 2001 to 115,800 hectares in 2003, and after that, they increased in 2004 to 131,000 hectares and decreased again to 98,000. The areas cultivated with hybrids decreased from 122,000 hectares to 91,000 hectares.

The assortment of noble vine for table grapes contains, mainly: Chasselas d'oré, Muscat Hamburg, Afuz Ali, Italia, Victoria. The assortment of noble vine for white wines contains: Feteasca Regala, Feteasca Alba, Riesling Italian, Aligoté, Pinot Gris, Muscat Ottonel, Tamaioasa Romaneasca, Grasa de Cotnari, Chardonnay, Sauvignon, Traminer Roz, and for red wines: Merlot, Feteasca Neagra, Babeasca Neagra, Cabernet Sauvignon, Pinot Noir, Cadarca, Burgund Mare, Busuioaca de Bohotin and others. In the assortment of grafted vines for wine, 73.6% are for white wine and 26.4% for red ones⁵.

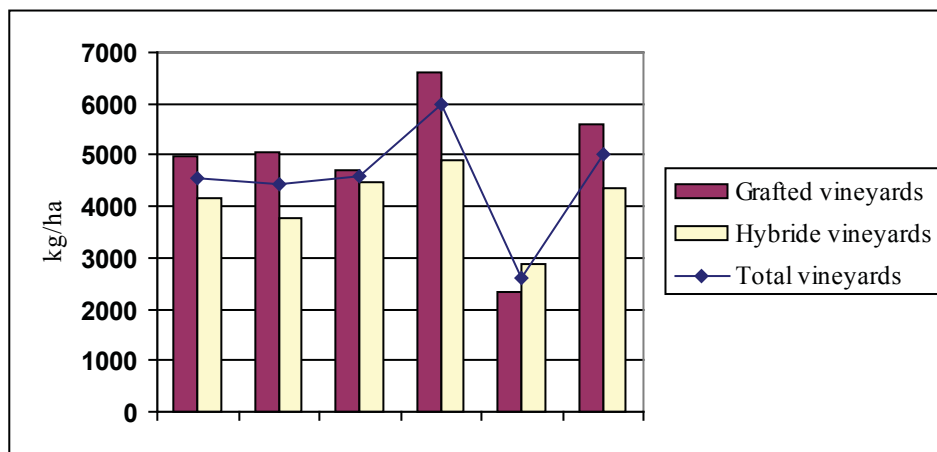
PRODUCTION OF GRAPES IN ROMANIA

Grapes' yields fluctuated in the period 2001-2007. The maximum level of yield is 5991 kilograms per hectare in 2004, and the minimum one is 2603 kilograms per hectare in 2005. Still, during this period, the average productions increased by 9.7%, from 4,568 kilograms per hectare in 2001 to 5,015 kilograms per hectare in 2006 (Table No. 2).

⁵Ministry of Agriculture and Rural Development, Press release regarding viticulture situation and wine production, 2008.

Table no.2 - Yields of grapes in Romania, in the period 2001-2006
- Kilograms/hectare -

Specification	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	Differences 2006/ 2001 (%)
Total bearing vineyards, of which:	4568	4414	4591	5991	2603	5015	9,7%
Grafted bearing vineyards	4991	5067	4711	6599	2344	5619	12,58%
Hybrid bearing vineyards	4145	3777	4473	4912	2880	4364	5,2%



Source: Statistic Yearbook of Romania 2007, National Institute of Statistics, 2008

* - Ministry of Agriculture and Rural Development

Low level of grapes' yields shows low level of using natural resources for vine in Romania. Using old technologies, especially in small size exploitations, where mechanical means do not exist, determines low yields. The main reasons of obtaining low levels of yields are: natural factors that manifest excessively: droughts, floods, spring and fall frosts, and pests' attacks and diseases. In 2005, many of these factors manifested and produced calamities for vine. Hail, shower and storms caused losses of 50% of the production, at national level⁶.

Total production of grapes may be analysed taking into account the areas cultivated with vineyards and the grapes' yields (Table no.3).

⁶ Press release Ministry of Agriculture and Rural Development, 2005.

Table no.3 - Production of grapes in Romania, in the period 2001-2007**- Thousand tons -**

Specification	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	2007*
Total bearing vineyards, of which:	1121.7	1076.7	1078	1230.4	505.8	912	881
Grafted bearing vineyards	612.8	609.8	546.8	866.7	231	502	507
Hybrid bearing vineyards	508.9	466.9	531.2	363.7	265.1	391	370

Source: Statistic Yearbook of Romania 2007, National Institute of Statistics, 2008

* - National Institute of Statistics, Press Release no.164, 1st of April 2008

In 2007, the grapes production decreased with 3.4%, and the yields decreased with 2.4% compared to 2006, which was considered a normal year for grapes production. Hybrid grapes production decreased with 5.4%, because both of reducing the areas with 3.2% and the yields with 2.3%.

Experts consider that grapes production in 2008 will be 1.1 millions tons, although 2008 was a difficult year for viticulture, because high humidity and excessive high temperature needed more sanitary treatments for vine, and for soil keeping as well⁷.

CONCLUSIONS

Romania has high natural potential for viticulture; the total area cultivated with vineyards is 189,000 hectares. The structure of vines shows large lands under hybrids – 91,000 hectares, accounting for 48% of the total area. In many cases, these areas are present in small viticulture exploitations which produce wine for self-consumption. Grafted vines are located in large viticulture units that produce wine for both domestic and external markets.

High share of hybrid vine areas creates difficulties in the process of acquis communautaire implementation. In the European Union regulations, wine resulted from hybrid vine is forbidden to be traded on the market. Thus, an important share of the wine supply is lost on domestic market. This share is replaced with quality wines coming from abroad.

We may conclude that one of the main objectives of the wine sector's strategy of development is restructuring the areas under vineyards.

⁷ Press release Ministry of Agriculture and Rural Development for AGERPRESS, 2008.

LITERATURE

1. Statistic Yearbook of Romania 2007, National Institute of Statistics, 2008.
2. Ministry of Agriculture and Rural Development, press release, 2008.
3. Ministry of Agriculture and Rural Development, press release, 2005.
4. National Institute of Statistics, Press Release no.164, 1st of April 2008.
5. Sectorial Program 6.1.3. of Ministry of Agriculture and Rural Development of Romania “Solutions for increasing efficiency on wine chain.”

Drago Cvijanović, Branko Mihailović, Zoran Simonović¹

TRANZICIJA U SRBIJI: EFEKTI I OGRANIČENJA²

SAŽETAK

Tekuće stanje privredne osnove Srbije karakteriše pre svega tehnološko-ekonomsko zaostajanje većine instaliranih kapaciteta, dominantna zastupljenost tradicionalne industrijske produkcije, prilično disperzivan izvozni asortiman koji je, uz to, u dosadašnjem periodu u značajnom stepenu bio namenjen promenljivim kupcima i plasiran na ograničenom broju destinacija, što predstavlja otežavajuću okolnost. Srbija se nalazi u centralnoj fazi tranzicije koja bi trebalo da predstavlja radikalni zaokret i pravu prekretnicu u budućem razvoju domaće ekonomije i njenih aktera. Razvoj tržišne ekonomije može se ubrzati prilivom sredstava kroz investicije u nova preduzeća, dokapitalizaciju postojećih preduzeća i konsolidaciju finansijskog sistema

Ključne reči: tranzicija, makroekonomski pokatatelji, menadžement, restrukturiranje, konkurentnost.

TRANSITION IN SERBIA: EFFECTS AND LIMITATIONS

ABSTRACT

Current state of economic base of Serbia is characterized, before all, by technological-economic retrogression of major installed capacities, dominant presence of traditional industrial production, pretty dispersive export assortment which additionally up to now was oriented to convertible buyers and placed on limited destinations and moreover represents an aggravation. Serbia is situated to the central phase of transition that should be represent radical swerve and real turning point in prospective development of domestic economy and its actors. Market economy development can be accelerate by resources influx with investments in the new enterprises, docapitalization of existent enterprises and consolidation of financial sistem.

Key words: transition, macroeconomic's indicators, management, restructuring, competitiveness.

Uvod

Naučna eksplozija je bitna karakteristika vremena u kome živimo. Do danas nezabeležen proces u nauci je posledica, izmedju ostalog i nove naučne paradigme. Nova naučna paradigma je uspostavljena krajem 60-tih godina u

¹ Prof. dr Drago Cvijanović, naučni savetnik, E-mail: drago_c@mail.iep.bg.ac.yu; Mr Branko Mihailović, istraživač-saradnik, Mr Zoran Simonović, istraživač-saradnik, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Volgina 15, 11060 Beograd, E-mail: office@mail.iep.bg.ac.yu

² Rad je deo istraživanja naučnoistraživačkog projekta (149007) "Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj u funkciji uključivanja Republike Srbije u EU" finansiranog od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije.

nekoliko prirodnih nauka simultano. Naime, u mnogim naukama konvencionalna Decartes-Newton mehanicistička predstava sveta zamenjena je koncepcijom samoorganizacije sistema u procesu tranzicije. Izučavajući termodinamičke procese nosilac Nobel-ove nagrade Prigogine je otkrio odgovarajuće “faze tranzicije” i “samorganizaciju”. U prelasku od haosa do uredjenog stanja, materija nužno prolazi kroz faze tranzicije, tj. faze donošenja odluka, birajući između različitih alternativa. Time je stvorena nova naučna paradigma, “sinergizam-teorija interakcije”³. Mogućnosti implementacije nove naučne paradigme u ekonomiji su očigledne. U savremenom poslovnom ambijentu jedino su promene konstantne. U nepredvidivom poslovnom okruženju opstaju samo ona preduzeća i privredni sistemi koji uspevaju da uspešno upravljaju promenama. Faze tranzicije se registruju i u privrednim sistemima. To se naročito odnosi na bivše socijalističke privrede Istočne i Centralne Evrope.

U ambijentu u kome postoji nesigurnost investitora, kreditora i poslovnih partnera zbog nepoštovanja ugovora i visokog moralnog hazarda, nema preduzetničkih inicijativa. Nephodno je stvoriti poslovni ambijent koji je stabilan i ujedno stimulativan za sve ekonomske učesnike koji se pridržavaju tržišnih pravila. Organizovati poslovni ambijent za preduzeće faktički znači organizovati pojedinačne institucije, njihove odnose na tržišnim principima, sve te odnose urediti u konzistentan sistem. Uslov za to je organizovati i funkcije države na moderan način, u smislu podsticajnog, razvojno usmerenog faktora privrede. Treba primetiti da je makroekonomski ambijent kompozicija koja funkcioniše u skladnim interakcijama pojedinaca i institucija. U toj celini treba da funkcionišu pojedinci sa novim pravima i obavezama, sa novim sopstvenim imidžom. Isto to važi i za sve institucije, koje uz nova pravila moraju da imaju pojedince i grupe sa jasno definisanim ulogama.

Makroekonomski indikatori Srbije u periodu tranzicije

Tranzicija u Srbiji otpočela je 2000-te godine kada su se stekli osnovni preduslovi za njeno sprovođenje. Liberalizacija trgovinskih odnosa i kapitalnog bilansa omogućila je integrisanje ekonomskog sistema Srbije u međunarodne finansijske i robne tokove. Započete promene u domenu ekonomije, iako su pod dejstvom mnogobrojnih faktora koji na njih imaju amortizaciono dejstvo, poprimile su karakter ireverzibilnih procesa. Naime, reforma ekonomskog sistema se teško može vratiti na startnu poziciju, već se pre može govoriti o njenom kolebljivom tempu i instrumentima makroekonomske politike, koji često treba da uspostave balans između dijametralno suprotstavljenih ekonomskih ciljeva.

³ Dragan, Đ. (1996), “Tranzicija privrede”, *Svojina i slobode, Institut društvenih nauka, Beograd 1996, p. 141.*

Srbija je popravila svoj rejting popevši se za 24 mesta na 68. poziciju od 175 zemalja rangiranih po uslovima poslovanja u svetu, pokazalo je istraživanje Svetske banke i Međunarodne finansijske korporacije (IFC) u izveštaju "Poslovanje 2007" (Doing business 2007). Srbija je pretekla sve republike bivše Jugoslavije, izuzev Slovenije. Iako je sprovela mnogobrojne promene, Srbija je izgubila vodeće mesto u reformama, koje je imala u prošlogodišnjem izveštaju. Svetska banka navodi da je od bitnijih izmena Srbija uvela elektronsko čuvanje podataka u carinskim poslovima, što je omogućilo elektronsko izdavanje deklaracija i skratilo proces uvoza sa 44 na 12 dana i izvoza sa 32 na 11 dana. Sprovedene reforme smanjile su Srbiji kreditni rizik i omogućile privrednicima da uzimaju zajmove mnogo lakše nego ranije. Što se tiče sigurnosti investitora, Srbija se nalazi na 60, Bosna i Hercegovina na 83, Hrvatska na 156. i Albanija na 162. mestu⁴. Međutim, ekonomski sistem Srbije karakterišu strukturni defekti koji se ogledaju, pre svega, u značajnom jazu između proizvodnje i agragatne tražnje. Naime, kao što je prikazano u tabeli 1 rast prosečnih neto zarada u Srbiji u periodu 2004-2007. godina je 3 do 4 puta veći od rasta bruto domaćeg proizvoda (GDP).

Tabela 1: Glavni makroekonomski indikatori Srbije (2004-2007 godina)

	2004	2005	2006	2007
Broj stanovnika (Popis 2002) ¹	7.463.157	7.440.769	-	-
BDP (% promene u odnosu na prethodu god.) ²	8,4	6,2	5,8	5,6
GDP per capita (nominal) USD ³	3.229	3.697	4.157	-
Nezaposlenost (% udela u aktivnom stanovništvu) ⁴	23,9	25,3	26,6	-
Proizvodjačke cene (prosek tekuće/prosek prethodne godine u %) ⁵	9,1	14,2	13,3	-
Cene na malo (prosek tekuće/prosek prethodne godine u %) ⁵	10,1	16,5	12,7	-
Prosečne neto zarade nominalno (u % u odnosu na prethodnu godinu) ⁵	22,7	23,6	24,1	-

⁴ www.siepa.sr.gov.yu/srp/news/region.htm

Javna potrošnja (procenat u odnosu na GDP) ⁶	45,3	43,1	-	-
Kamatne stope banaka na kratkor. kredite (decemb. tekuće god.) u % na godišnjem nivou ⁷	15,53	16,83	16,56	
Kamatne stope banaka na dugor. kredite (decemb. tekuće god.) u % na godišnjem nivou ⁷	9,86	8,43	10,09	
Platni bilans - u milionima USD - ⁸				
I Tekuće transakcije	-2.833	-2.252	-2.806	-
a) Saldo razmene roba i usluga	-6.456	-5.548	-5.570	-
aa) Izvoz roba i usluga	5.181	6.156	7.727	
bb) Uvoz roba i usluga	11.637	11.704	-13.297	-
b) Tekući transferi (neto transakcije sa stanovništvom)	3.370	3.290	2.890	-
c) Zvanični transferi (donacije)	475	330	205	-
II Finansijske transakcije	3.075	4.734	7.456	
a) Strane direktne investicije - neto	966	1.550	3.394	
b) Srednjoročni i dugoročni krediti - neto	1.568	2.212	3.265	-
Devizne rezerve (decembar tekuće godine) – u mil. USD ⁹	5.146	6.541	12.637	-
Spoljni dug (kraj tekuće godine) - mil. USD ⁹	14.099	15.467	19.606	-
Spoljni dug/GDP (u %) ¹⁰	63,1	63,8	71,1	-
Spoljni dug/izvoz roba i usluga (u%) ¹⁰	272,1	251,2	228,2	-

¹ Podaci Republičkog zavoda za statistiku www.statserb.sr.gov.yu

² BDP – Bruto domaći proizvod; Ekonomska kretanja u R. Srbiji u 2006. godini, saopštenje RZS Beograd, od 28.12.2006; za 2007. godinu procena World Economic and Financial Surveys: World Economic Outlook, September 2006, IMF 2006, str. 197

³ International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2006 (www.imf.org) i obračun autora;

⁴ Podaci Republičkog zavoda za statistiku (www.statserb.sr.gov.yu) i Nacionalne službe

za zapošljavanje (www.rztr.co.yu);

¹⁵ www.statserb.sr.gov.yu

¹⁶ Podaci Evropske banke za obnovu i razvoj (Transition report 2006, www.ebrd.com).

¹⁷ Statistički bilten, decembar 2006, Narodna banka Srbije, str. 44-45, 52;

¹⁸ www.nbs.yu; za 2006. godinu obuhvaćen je period januar-novembar;

¹⁹ www.nbs.yu

¹¹⁰ Za 2004. i 2005. godinu podatak Evropske banke za obnovu i razvoj (Transition report 2006, www.ebrd.com), za 2006. godinu obračun autora na osnovu GDP (nominal) od 27,5 mlrd. dolara (International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2006 (www.imf.org)).

Takva kretanja simultano prouzrokuju rast inflacije tražnje usled porasta platežne moći stanovništva, i rast troškovne inflacije, jer se povećani troškovi plata odražavaju na povećanje cena finalnih proizvoda. U takvim uslovima potrebno je uskladiti rast plata sa kretanjem GDP-a, što znači da porast produktivnosti u kompanijama treba da bude osnovno merilo rasta ličnih dohodaka.

Prema projekciji Međunarodnog monetarnog fonda nominalna vrednost GDP-a u Srbiji u 2007 godini iznosiće 30.969 milijardi USD, ili 3.699 USD *per capita*. Tokom analiziranog perioda 2005-2007 prisutan je potitivan trend rasta GDP-a (Tabela 2). Ipak, postoji problem održivosti takvog rasta.

Tabela 2: Bruto domaći proizvod u Srbiji u periodu 2005-2007

	2005	2006 ¹	2007 ²
GDP nominal mlrd. USD	24.058	27.544	30.969
GDP per capita USD ³	2.880	3.294	3.699
GDP PPP mlrd. internacionalnih dolara	44.665	47.770	51.162
GDP per capita PPP (medjunarodni dolar) ³	5.348	5.713	6.112
GDP per capita nominal USD procena autora ⁴	3.229	3.697	4.157
GDP per capita PPP (medjunarodni dolar) procena autora ⁴	5.995	6.412	6.867

¹ Procena IMF;

² Projekcija IMF;

³ GDP per capita računat je na osnovu populacije od 8,3 mil. stanovnika;

⁴ Procena autora na osnovu 7,45 mil. stanovnika;

Izvor: www.imf.org; **International Monetary Fund**, World Economic Outlook Database, September 2006.

Prema studiji o konkurentnosti privrede Srbije⁵, po indeksu tehnologije među zemljama u tranziciji Srbija se nalazi na poslednjem mestu, a tekući rast njenog

⁵ Grupa autora (2003), *Konkurentnost privrede Srbije*, Jefferson Institute, Beograd.

GDP je veći nego što bi proizašlo iz tehnološke opremljenosti naše privrede. Posledično, dosadašnji rast nije održiv bez značajnog povećanja investicija. Nedovoljno investiranja u nove proizvodne programe predstavlja i limitirajući faktor rasta izvoza, usled odsustva kvalitativnih faktora konkurentnosti (dizajn, evropske oznake kvaliteta, standardi, itd.). Takođe, nedostaje ulaganje u savremenu opremu i tehnologiju, što je dovelo do zastarele proizvodne strukture i izraubovanih kapaciteta.

Na osnovu PPP purchasing power parity – indeksa potrošačke moći, alternativnog merila dohotka koje uzima u obzir inflaciju i devizni kurs, Srbija je na 101. mestu u okviru grupe od 181 zemlje članica MMF. Izražavanjem GDP u PPP eliminišu se razlike u nivoima cena i deviznom kursu između zemalja i kalkulacija po glavi stanovnika što dopušta komparaciju ekonomski značajnih razlika između zemalja u apsolutnom iznosu (Tabela 3).

Tabela 3: Bruto domaći proizvod u 2005. godini – komparacija po izabranim zemljama

Redni broj	Zemlja	GDP (nominal) per capita (\$)	Redni broj	Zemlja	GDP (PPP) per capita (\$)
1.	Luksemburg	80.288	1.	Luksemburg	69.800
2.	Norveška	64.193	2.	Norveška	42.364
3.	Island	52.764	3.	SAD	41.399
4.	Švajcarska	50.532	4.	Irska	40.610
5.	Irska	48.604	5.	Island	35.115
35.	Slovenija	16.986	31.	Slovenija	21.808
42.	Češka	12.152	38.	Češka	18.341
45.	Madjarska	10.814	41.	Madjarska	16.823
48.	Slovačka	8.775	45.	Slovačka	16.041
49.	Hrvatska	8.675	51.	Poljska	12.994
51.	Poljska	7.946	54.	Hrvatska	12.324
73.	Rumunija	4.539	66.	Bugarska	9.223
80.	Bugarska	3.459	67.	Rumunija	8.785
87.	Srbija	2.880	78.	Makedonija	7.748
90.	Makedonija	2.810	97.	B i H	6.035
93.	Albanija	2.673	100.	Albanija	5.405
98.	B i H	2.384	101.	Srbija	5.348

Izvor: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2006; Za GDP (nominal) poredjenje u okviru 181 zemalja članica MMF.

Komparacija ekonomski značajnih razlika između zemalja, može se postići i izražavanjem GDP u jedinicama PPS - potrošačke (kupovne) moći (Tabela 4), čime se takođe, eliminišu značajne razlike u nivoima cena između zemalja i omogućava kalkulacija po glavi stanovnika.

Tabela 4: Zemlje prema visini GDP p.c. izraženo u PPS u 2005. godini

Zemlja/ekonomija	GDP per capita (USD) – 2005 (izraženo u PPS ¹)
SAD	41.399
Nemačka	30.579
Finska	31.208
Švajcarska	32.571
Danska	34.737
Holandija	30.862
Švedska	29.898
Velika Britanija	30.470
Japan	30.615
Zemlja/ekonomija	GDP per capita (USD) – 2005 (izraženo u PPS ¹)
Hong Kong	33.411
Slovenija	21.911
Hrvatska	12.158
Makedonija	7.645
Bosna i Hercegovina	6.035
Srbija i Crna Gora	5.348

¹ PPS – Purchasing Power Standards.

Izvor: Global Competitiveness Report 2006-2007, str. 60-61.

Da bi se dobio još realniji uvid formiran je uzorak zemalja za poređenje u kome se nalaze zemlje u tranziciji iz regiona⁶. U *Tabeli 5* su prikazani podaci o nivou aktivnosti u 2005. godini u odnosu na pretranzicionu 1989. Srbija (sa Crnom Gorom) je u 2005. godini bila na 56% aktivnosti iz pretranzicione 1989. godine, Hrvatska je blizu pretranzicionog nivoa (97%), dok su ostale zemlje iz uzorka prevazišle pretranzicioni nivo BDP (Slovenija 130%, Mađarska 125%, Rumunija 120%). Uočljivo je da Srbija u poređenju sa zemljama u okruženju ima najniži nivo ekonomske aktivnosti i da je još uvek daleko od nivoa iz 1989. godine.

⁶ Djurićin, D. (2006), "Tranzicija, stabilizacija, održivi razvoj: perspektiva Srbije", Savetovanje – Kopaonik 2006, p. 4.

Tabela 5: Nivo aktivnosti za odabrani uzorak zemalja

	BDP01/ BDP89	BDP02/ BDP89	BDP03/ BDP89	BDP04/ BDP89	BDP05/ BDP89
Srbija (i Crna Gora)	0,47	0,50	0,51	0,54	0,56
Mađarska	1,09	1,12	1,15	1,20	1,25
Slovenija	1,14	1,19	1,20	1,25	1,30
Hrvatska	0,85	0,88	0,91	0,93	0,97
Rumunija	0,83	0,88	0,91	1,00	1,05

Izvor: Djuričin, D., *Tranzicija, stabilizacija, održivi razvoj: perspektiva Srbije, Savetovanje- Kopaonik 2006*, str. 5.

Uzroci i ciljevi tranzicije

Krajem dvadesetog veka socijalizam kao društveno uređenje i privredni model prestao je da bude alternativa kapitalističkom privrednom modelu. Glavni uzrok njegovog urušavanja bila je neefikasnost sistema i odsustvo motivacije kod radnika. Iako su zvanične statistike prikazivale rast privredne aktivnosti koji je nekada prevazilazio stope rasta razvijenih tržišnih privreda, nije se radilo o zdravom rastu. To nije bio rast koji stvara, već rast koji uništava vrednost preduzeća. Ista situacija je bila i u našoj zemlji. Direktno državno administriranje, a zatim i samoupravljanje, odredili su našu ekonomsku istoriju posle Drugog svetskog rata. U takvom ekonomskom sistemu nije postojala jasna i direktna veza između rezultata i vrednovanja rada. Posledično, lični dohoci su se u potpunosti otuđili od stvorene vrednosti i ostvarenog uspeha. Takvo stanje vodilo je niskoj motivaciji, a ona niskoj produktivnosti. Faktičko stanje se nije priznavalo, pa je pokrenut proces „socijalizacije gubitaka”. Takav stav i odnos prema preduzećima lošeg finansijskog zdravlja imao je domino efekat na jaka preduzeća. Sumarni efekat prethodnih procesa doveo je do urušavanja socijalizma i odustajanja od tzv. „socijalističke paradigme”. Početkom 90-ih godina XX veka Srbija je, poput ostalih socijalističkih zemalja, ušla u period tranzicije. Naime, prevođenje bivših socijalističkih u tržišne ekonomije predstavlja proces tranzicije, koji kreira nov poslovni ambijent i novu institucionalnu infrastrukturu.

Za uspešan tok tranzicije neophodni su odgovarajući makroekonomski preduslovi, kao i procesi koji se vezuju za nivo preduzeća. Naime, tek privatizacija preduzeća uslovljava razvoj finansijskih tržišta, koja predstavljaju „mozak” tržišnih privreda. Naša zemlja je jedna od retkih zemalja Centralne i Istočne Evrope u kojoj je kretanje osnovnih ekonomskih pokazatelja godinama beležilo negativne trendove. Početkom 90-tih imali smo povoljnije infrastrukturne uslove u odnosu

na druge bivše socijalističke zemlje. Međutim, danas, u odnosu na iste zemlje, daleko zaostajemo. Ukratko, nalazimo se u stanju ekonomskog haosa. Stanje ekonomskog haosa je zapravo stanje u društvenim i ekonomskim strukturama nastalo raspadom socijalističkog sistema. Zbivanja u socijalističkim zemljama su jedno od retkih razdoblja u istoriji koja mogu da posluže kao potvrda teorije haosa⁷. Suština tranzicije je u prevođenju privrede iz zone neefikasnosti u zonu efikasnog tržišnog poslovanja. Do rasta efikasnosti dolazi zbog činjenice da je vlasničko upravljanje efikasnije od ne vlasničkog. Takođe, privatno preduzetništvo je efikasnije od posredovanog preduzetništva. Tranzicija je neophodna da bi se došlo do kompatibilnosti sa relevantnim tržišnim privredama. Osnovni proces izgradnje integralne tržišne privrede je privatizacija. Međutim, ona je potreban, ali ne dovoljan uslov. Neophodan je razvoj finansijskih tržišta, kao i postupna i razumna deregulacija.

Otpočinjanje procesa tranzicije povezano je sa nizom negativnih efekata kao što su pad zaposlenosti i pad proizvodnje, uz istovremeni rast cena (tranziciona stagflacija). Međutim, iskustvo pokazuje da je tranziciona stagflacija savladana mnogo pre nego što su kompetentne procene predviđale⁸. Štaviše, predviđa se posttranzicioni bum na bazi pada poreskog opterećenja (Češka), priliva stranog kapitala (Mađarska) ili uravnoteženog platnog bilansa (Poljska). Zanimljivo je da u zemljama koje su tranzicioni lideri (npr. Mađarska i Poljska) nije došlo do revizije ostvarenih rezultata privatizacije. U našoj zemlji, osim što je najavljena revizija privatizacije, ne postoji opšti konsenzus o fundamentalnim pitanjima uređenja privrede i društva, što otežava ionako mukotrpan put reformi.

Nakon desetogodišnjih reformi, zemlje Centralne i Istočne Evrope, u periodu 2001 - 2003 godina, ostvaruju pozitivne stope rasta realnog bruto domaćeg proizvoda (prosečna stopa rasta GDP-a je 4,4%), uz stabilnost cena (Glavni makroekonomski pokazatelji za zemlje Centralne i Istočne Evrope prikazani su u tabeli 6).

⁷ Vukotić, V. (1993), "Ekonomija i kaos", 25. jubilarno savetovanje, SEJ, Beograd, p. 65.

⁸ Summers, L. (1992), "The next decade in Central and Eastern Europes", in Ch. Clague and G. Rausser (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Cambridge MA, Blackwell, pp. 25-35.

Tabela 6. Glavni makroekonomski pokazatelji za zemlje Centralne i Istočne Evrope⁹

Zemlja	Realni GDP			Potrošačke cene			Stopa nezaposlenosti			Budžetski deficit			Platnobilansni deficit		
	Promene prema preth. god. (%)						U %			U % GDP					
	01	02	03	01	02	03	01	02	03	01	02	03	01	02	03
Estonija	6.5	6.0	4.7	5.6	3.6	1.3	11.7	9.5	10.1	0.2	1.3	0.4	-6.0	-12.2	-15.2
Letonija	7.9	6.1	7.5	2.5	2.0	2.9	12.9	12.6	10.5	-1.6	-3.0	-2.9	-9.6	-7.6	-8.6
Litvanija	6.5	6.8	8.9	1.3	0.4	1.2	16.1	13.5	12.7	-1.9	-1.7	-2.4	-4.8	-5.3	-5.7
Poljska	1.0	1.3	3.7	5.3	1.9	0.0	18.5	19.8	19.2	-3.5	-3.8	-4.1	-2.9	-2.6	-2.9
Slovačka	3.8	4.4	4.2	7.0	3.3	8.6	19.4	18.7	17.1	-5.4	-7.2	-5.0	-8.4	-8.0	-3.8
Slovenija	2.9	2.9	2.3	8.6	7.5	5.6	5.8	6.1	6.5	-2.5	-2.4	-2.0	0.2	1.4	0.5
Češka	3.1	2.0	2.9	4.5	1.4	0.1	8.0	7.3	7.8	-5.0	-6.7	-7.6	-5.4	-6.0	-6.6
Madarska	3.8	3.5	2.9	9.1	5.2	4.7	5.6	5.6	5.8	-4.1	-9.2	-4.8	-3.4	-4.0	-6.2
EU-15	1.7	1.1	0.8	2.2	2.1	2.0	7.4	7.7	8.0	-0.9	-1.9	-2.7	0.3	1.0	0.5

Istraživanja konsultanata MMF-a¹⁰ ukazuju da su zemlje koje su kombinovale makroekonomsku stabilizaciju sa obimnim strukturnim reformama bile uspešnije u savladavanju pada proizvodnje u početnim fazama tranzicije, kao i dostizanju značajnog rasta proizvodnje u narednom periodu. Takođe, prema istom izvoru, ove dve komponente strategije su podjednako značajne za uspešnost tranzicije. Mere makroekonomske stabilizacije moraju biti obezbeđene pre nego što se krene sa reformama na nivou preduzeća i reformama u finansijskom sektoru. U Srbiji je makroekonomska stabilnost privrede, uz oživljavanje privrednog rasta, još uvek neostvarljiv cilj, a razvoj tržišne privrede, kao osnovnog »proizvoda« tranzicije, kod nas se sveo samo na usko tržište roba i usluga. Prema statističkim podacima stopa nezaposlenosti je oko 30%, a spoljnotrgovinski deficit je blizu polovine realnog GDP-a, te je vidljivo da dosta kasnimo za zemljama Centralne i Istočne Evrope.

Iskustva zemalja u tranziciji, a pre svega tzv. tranzicionih lidera, imaju veliki značaj za vođenje transformacije preduzeća u Srbiji. Analizom odvijanja tranzicija u tim zemljama, odnosno rezultata određenih rešenja, mogla bi se izbeći ili barem ublažiti lutanja i nepovoljni efekti koje proces tranzicije i inauguracija promena neminovno donosi sa sobom. Na početku tranzicije pitanje privatizacije se nametnulo kao centralno. Očekivanja su bila da će privatizacija biti pokretač svih promena, te da će dovesti do brzog poboljšanja poslovanja preduzeća. Koristeći različite modele i tehnike, većina zemalja u tranziciji je već ostvarila krupne pomake u privatizaciji (velika privatizacija je završena u 10, a mala u gotovo

⁹ European Central Bank; National Statistics; DIW Berlin calculations, 2004.

¹⁰ World Economic Outlook, "Focus on Transition Economies", International Monetary Fund, September 2000, pp. 166-167.

svim zemljama Centralne i Istočne Evrope) i stvorena je nova bitno izmenjena struktura vlasnika, koju čine sledeće kategorije¹¹:

- država, i to kao neposredni 100% vlasnik, te 100% vlasnik ili suvlasnik korporativizovanog preduzeća (direktno ili preko svojih fondova),
- »disperzirani« outsajderi,
- insajderi (radnici i menadžeri),
- menadžeri,
- radnici,
- banke (i druge finansijske institucije),
- osiguravajuća društva,
- investicioni fondovi,
- strani investitori,
- »blokholderi« (manji broj pojedinaca i/ili firmi).

Analizirajući različite osnovne modele privatizacije i njihov uticaj na ključne ekonomske i druge performanse preduzeća tokom tranzicije, konsultanti Svetske banke su došli do zaključaka, koji se mogu sublimirano prikazati na sledeći način:

Tabela 7. Ocena efekata različitih osnovnih modela privatizacije

Efekti	Metod		
	Prodaja outsajderima	Prodaja (podela) insajderima	Masovna (vaučerska) privatizacija
Bolje upravljanje preduzećem	+	-	?
Bolji pristup izvorima kapitala	+	-	?
Porast prihoda države	+	-	-
Brzina sprovođenja	-	+	+
Pravednost	-	?	+

Nijedan od prezentiranih osnovnih modela nije bez nedostataka. Pri tome, konsultanti su ocenili da metod prodaje outsajderima možda ima najmanje nedostataka i to pre svega kad je u pitanju unapređenje performansi poslovanja preduzećem (a što je u velikoj meri inicirano formiranjem nove, odgovarajuće strukture vlasnika). Analizom uticaja novih vlasnika na proces restrukturiranja preduzeća tokom tranzicije na osnovu sprovedenih empirijskih istraživanja¹² mogli bi se izvesti sledeći globalni zaključci:

1. Najveću efektivnost u preduzimanju procesa restrukturiranja pokazuju strani investitori, investicioni fondovi i „blokholderi”. Sa druge strane,

¹¹ Djankov, S. (2000), “Enterprise Restructuring in Transition: A Quantative Survey”, World Bank Working Paper, pp. 32-33.

¹² Djankov, S. (2000), “Enterprise Restructuring in Transition: A Quantative Survey”, World Bank Working Paper, p. 33.

najveću inertnost u preduzimanju promena pokazuje država, a zatim disperzirani outsajderi, te radnici;

2. Iznenađujuća je činjenica da se država, kao suvlasnik delimično privatizovanog ili korporatizovanog preduzeća, pokazala kao znatno uspešnija u procesu restrukturiranja nego insajderi, radnici ili disperzirani outsajderi, ostvarajući performanse na nivo restrukturiranja izvedenog od strane banaka ili menadžera;
3. Strani investitori su se pokazali kao veoma uspešni vlasnici, sa ogromnim pozitivnim efektima na rast produktivnosti, obima proizvodnje, investicija u preduzeće i sl. Donekle iznenađenje predstavlja i činjenica da su zapaženi i pozitivni efekti na porast zaposlenosti u dužem periodu. Naime, preuzimanje preduzeća od strane inostranih investitora je, po pravilu, dovelo do značajne redukcije broja zaposlenih. Međutim, nakon sprovedenih promena, investicionih ulaganja i osposobljavanja preduzeća za konkurentno poslovanje na svetskom tržištu, zapaža se tendencija porasta zaposlenih i u ovim preduzećima;
4. Insajderska privatizacija u većini zemalja u tranziciji nije pokazala značajnije pozitivne efekte na poslovanje. Međutim, i tu su iskustva veoma različita, tako da veliki broj firmi iz Slovenije, koje su privatizovane od strane radnika i menadžera, pokazuju vidan (mada spori) napredak u pogledu restrukturiranja poslovanja;
5. Iskustva zemalja u tranziciji upućuju na zaključak da brzina, pa i efektivnost procesa restrukturiranja, u velikoj meri zavisi od strukture vlasnika, mada su iskustva različita i značajno variraju od preduzeća do preduzeća, i od zemlje do zemlje, ipak, generalno gledano, koncentracija vlasništva i posebno uvođenje stranih investitora ima snažan pozitivan efekat na restrukturiranje poslovanja.

ZAKLJUČAK

Jedna od glavnih potreba tranzicije je sagledavanje vizije privrednog sistema kome se teži, kao i izbor modela privatizacije koji vodi ostvarenju te vizije. Dosadašnje iskustvo pokazuje da su najbolje rezultate postigle privrede koje su se u izboru modela privatizacije oslonile na model preuzimanja od strane zaposlenih, kao i modele prodaje strateškim partnerima. Primena prethodno navedenih modela vodi preduzetničkom i liberalnom kapitalizmu. Na kraju, može se reći da tranzicija mora da rezultira sledećim efektima:

- dominantno učešće privatne svojine u privrednoj strukturi;
- razvijena i aktivna finansijska tržišta, koja predstavljaju „mozak” tržišnih privreda;
- prevazilaženje „tranzicionog šoka”, koji je neminovni pratilac reformi;
- rast štednje i investicija;
- uspostavljanje čvrstog budžetskog ograničenja na nivou države i nivou preduzeća i banaka;
- stabilnost cena i kursa;
- eksplicitan i modifikovan poreski sistem.

Izvori:

Global Competitiveness Report 2006-2007.

Grupa autora (2003), Konkurentnost privrede Srbije, Jefferson Institute, Beograd.

Djankov, S. (2000), „Enterprise Restructuring in Transition: A Quantative Survey“, World Bank Working Paper.

Djuričin, D. (1996), „Tranzicija privrede“, Svojina i slobode, Institut društvenih nauka, Beograd.

Djuričin, D. (2006), „Tranzicija, stabilizacija, održivi razvoj: perspektiva Srbije“, Savetovanje – Kopaonik 2006.

European Central Bank; National Statistics; DIW Berlin calculations, 2004.

International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2006.

Summers, L. (1992), “The next decade in Central and Eastern Europes”, in Ch. Clague and G. Rausser (eds.), The Emergence of Market Economies in Eastern Europe, Cambridge MA, Blackwell.

Vukotić, V. (1993), “Ekonomija i kaos”, 25. jubilarno savetovanje, SEJ, Beograd.

World Economic Outlook, “Focus on Transition Economies”, International Monetary Fund, September 2000.

www.siepa.sr.gov.yu/srp/news/region.htm

www.statserb.sr.gov.yu

www.imf.org

www.rztr.co.yu

www.ebrd.com

www.nbs.yu

Cariša Bešić¹, Dejan Đorđević²

RAZVOJ KORPORATIVNOG PREDUZETNIŠTVA KAO PREDUSLOVA ZA UNAPREĐIVANJE KONKURENTNOSTI PREDUZEĆA

SAŽETAK

Autori u ovom radu analiziraju neophodnost primene savremenog koncepta preduzetništva u organizacijama u funkciji ostvarivanja ciljeva poslovne izrsnosti. Preduzetničko ponašanje jeste način razmišljanja, opredeljen kreativnim pristupom poslovanju, koji sve više poprima oblik korporativnog preduzetništva. Suština je u prihvatanju rizika i promena zasnovanim na inovativnom delovanju, koje stvaraju uslove za razvoj poslovnih subjekata i privrede u celini. Model za unapređenje kvaliteta poslovanja domaćih preduzeća po osnovu primene koncepta korporativnog preduzetništva podrazumeva sledeće elemente: zadovoljenje zahteva korisnika, procesni pristup upravljanju organizacijom, kao i stalno unapređenje poslovanja.

***Ključne reči:** korporativno preduzetništvo, kvalitet, konkurentnost, poslovna izvrsnost, znanje, zadovoljstvo korisnika.*

Cariša Bešić, Dejan Đorđević

THE DEVELOPMENT OF CORPORATIVE ENTREPRENEUR AS A PRECONDITION FOR IMPROVEMENT OF COMPANY'S COMPETITIVENESS

ABSTRACT

The authors have analyzed in this thesis the necessity to apply modern entrepreneurship concept in organizations aimed at attaining business excellence goals. Entrepreneurship behavior is in fact a way of thinking, determined by creative business approach, which increasingly assumes a form of corporate entrepreneurship. The essence is in accepting the risk and change based on innovative operation, which creates conditions for development of companies and economy in whole. The model for improving domestic company business quality by implementing a corporate entrepreneurship concept implies the following elements: meeting customer needs, process approach to organization management, continuous business improvement.

¹ Dr sc. Cariša Bešić, docent, Tehnički fakultet, Čačak.

² Dr. sc. Dejan Đorđević, vanredni profesor, Tehnički fakultet Mihajlo Pupin, Zrenjanin.

Key words: corporate entrepreneurship, quality, competitiveness, business excellence, knowledge, customer satisfaction.

1. SAVREMENE TENDENCIJE U RAZVOJU PREDUZETNIŠTVA

U savremenoj privredi osnova uspešnog poslovanja, pogotovu u globalnim okvirima, jeste stvaranje povoljne klime u organizaciji koja forsira preduzetničko ponašanje, inovativnost i fleksibilnost. Prema savremenim shvatanjima preduzetnik više ne mora da bude pojedinac, koji je vlasnik biznisa. Preduzetnik može biti i pojedinac koji je zaposlen kod poslodavca, ali da poseduje osobine koje su karakteristične za preduzetničko ponašanje. Prema Drakeru, (1, str. 122), poslovima u organizaciji se bez obzira na veličinu mora upravljati na preduzetnički način, da bi preduzeće postalo preduzetnička organizacija. Sve više preduzeća, bez obzira na veličinu, finansijsku snagu i svojinske odnose, počinje da se ponaša preduzetnički, usvajajući osnovne postulate preduzetničkog poslovanja i koristeći preduzetnički menadžment.

Preduzetničko ponašanje u savremenoj organizaciji se ne povezuje isključivo za jedno lice i njegove sposobnosti i iskustvo, već se sve više oslanja na timski rad. U tom smislu razvijen je model korporativnog preduzetništva, koji potencira timski rad, čiji su članovi motivisani da rade na postizanju uspeha i prihvatanju rizika. Preduzetništvo danas podrazumeva kontinualni kreativni proces, čiji je osnovni cilj implementiranje inovacija u organizaciju u funkciji uspešnog poslovanja i rešavanja problema potrošača i društva. Odnos prema potrošaču postaje značajan faktor pored kvaliteta proizvoda. Savremena organizacija mora svoje poslovanje da bazira na preduzetničkom konceptu ponašanja, koji potencira strategijski pristup baziran na prihvatanju rizika, kreativnosti, inovaciji i odgovornosti svakog pojedinca za poslovanje organizacije. Ovde se posebni akcent stavlja na inovatorstvu, zbog činjenice da se naše društvo zasniva na znanju.

Velika preduzeća moraju da podstiču preduzetništvo da bi prebrodila teškoće sa kojima se suočavaju dok uče kako da rade sa partnerima ili saveznicima. Velika preduzeća u svojoj organizacionoj strukturi stvaraju jedinicu koja se ponaša potpuno drugačije od ostatka organizacije. Draker smatra da veličina nije prepreka za uspeh u domenu preduzetništva i inovacija, (2, str. 173). Veliki sistemi su tokom vremena razvili modele preduzetničkog ponašanja i razvoja preduzetničke klime, koji su omogućili da budu konkurentni sa preduzećima srednje veličine. Zapravo, najmanja preduzeća (mikro i mala preduzeća) su ujedno i najmanje inovativna, zbog činjenice da posluju u uslovima resursnog siromaštva – opšti nedostatak kadrova, finansijskih sredstava, opreme i najviše znanja.

Veličina sama po sebi nije prepreka za preduzetništvo. Konvencionalna poslovna logika greši samo u jednoj činjenici, a to je da su preduzetničko ponašanje i inovacije nešto što je spontano, prirodno i apsolutno kreativno. Suština je u tome da preduzetništvo u savremenim uslovima poslovanja nije „urođena karakteristika” niti rezultat „prirodnih kreativnih procesa”.

Draker, (3, str. 82) smatra da svaka velika kompanija mora da bude u stanju da istovremeno radi tri bitne stvari – da unapređuje, da proširuje i da inovira. Draker naglašava da on još uvek ne poznaje takvu kompaniju, ali da postoji veliki broj kompanija koje rade na tome. Današnjim poslovnim svetom vladaju visokoobrazovani menadžeri - radnici znanja – koji znanje primenjuju na znanje i brinu se o stalnom unapređenju produktivnosti poslovanja, koje je zasnovano na stalnom unapređenju produktivnosti znanja. Umesto poslovnog lidera sa preduzetničkom vizijom, u velikim korporacijama dominiraju menadžeri koji rade u timovima. Preduzetništvo je rad, trud, napor. Preduzeća moraju svesno i organizovano da primenjuju preduzetnički koncept i da se preduzetnički ponašaju, kao i da svesno kreću u proces inoviranja. Da bi postojeće preduzeće bilo sposobno da sistemski preduzima inovacije ono mora da stvori odgovarajuću organizacionu strukturu koja zaposlenima dozvoljava da se preduzetnički ponašaju. Preduzeće mora da uspostavi takav sistem veza i odnosa koji će omogućiti fokusiranje na preduzetničko ponašanje. U savremenom poslovanju preduzetništvo je pre pitanje ponašanja organizacije i definisanja poslovne politike i primene odgovarajuće poslovne prakse, a manje pitanje ličnosti. Preduzeće koje želi upeh u turbulentnom i kompleksnom poslovnom okruženju mora da u organizacionu strukturu ugradi preduzetnički menadžment, odnosno preduzetnički način rukovođenja. Ono mora da usvoji takvu poslovnu politiku koja će organizaciju stvoriti sposobnom za inovacije. Pitanje primene korporativnog preduzetništva je od izuzetne važnosti za preduzeća koja dolaze iz zemalja u tranziciji. Zaokruživanje procesa tranzicije, odnosno izmena ekonomske strukture društva – privatizacija, tržišno privređivanje, liberalizacija ekonomskih odnosa sa inostranstvom, itd, predstavlja osnovni preduslov uspešnog uključivanja u međunarodne ekonomske tokove. Proces tranzicije treba da omogući da se ekonomski subjekti u zemlji u tranziciji osposobe za samostalni tržišni nastup, za zdravu konkurentsku borbu i za poslovanje u međunarodnim okvirima. Ovo podrazumeva značajne promene kako u organizacionoj strukturi poslovnog subjekta, tako i u načinu razmišljanja rukovodstva i zaposlenih u organizacijama. Ključna uloga u ovom procesu se nalazi na izvršnom rukovodstvu i domaćim vlasnicima kapitala, koji treba da uspostave zdrave tržišne osnove poslovanja, bazirane na stalnom unapređivanju znanja svih zaposlenih i produktivnosti rada.

Da bi se omogućio nesmetani ekonomski razvoj, neophodno je da se na svim nivoima prihvati model preduzetničkog ponašanja. Sve poslovne organizacije koje posluju u tranzicionim ekonomijama, treba da stvore po osnovu primene preduzetničkog ponašanja preduslove za uspešnu tržišnu borbu u uslovima

globalnog tržišta. Tisen, Andrisen i Depre (4, str. 109), smatraju da mi živimo u periodu tranzicije – tranzicija od poslednjih dana industrijske ekonomije ka prvim danima ekonomije znanja. Pomeramo se od automatizovanog pokreta ka automatizovanom znanju. Sektor usluga postaje glavna tačka na koju je usmerena naša pažnja. Zapošljavanje u toj oblasti raste, dok u svakoj drugoj opada. Ukoliko uzmemo u obzir i napred iznesene stavove, pitanje primene korporativnog preduzetništva u tranzicionim ekonomijama još više dobija na značaju.

Primena koncepta korporativnog preduzetništva treba da omogući formiranje uslova za uspešniji tržišni nastup i za postizanje konkurentske sposobnosti preduzeća iz tranzicionih ekonomija. Osnovni pokretač ovih aktivnosti mora da bude unapređivanje produktivnosti znanja izvršnog rukovodstva, kao i unapređivanje znanja svih zaposlenih u organizaciji. Uspešno poslovanje u 21. veku zavisice od odnosa preduzeća prema narastajućoj potrebi za znanjem i primenom najnovijih tehnoloških dostignuća u upravljanju preduzećem, kao i od sposobnosti za transfer informacija ka ciljnoj grupi potrošača i kupaca na najbrži, najrazumljiviji i najefikasniji način.

2. ISTRAŽIVANJE KORPORATIVNOG PREDUZETNIŠTVA U PREDUZEĆIMA NATRŽIŠTU REPUBLIKE SRBIJE

Istraživanje primene koncepta korporativnog preduzetništva izvršeno je u periodu od maja 2007. godine do oktobra 2007. godine na teritoriji Republike Srbije, s ciljem da se dobije mišljenje rukovodilaca preduzeća. Istraživanje se baziralo na analizi stavova rukovodilaca preduzeća. Uzorak istraživanja je projektovan na veličinu od 50 jedinica. Na osnovu odgovora rukovodilaca preduzeća (uglavnom srednja i velika preduzeća), na postavljena pitanja u anketi dolazi se do osnovnih pretpostavki koje kreativno utiču na proces u savremenoj ekonomiji i menadžmentu, (5). Analizirani rukovodioci su zaposleni u organizacijama koje se prema veličini mogu podeliti u tri grupe: u malim organizacijama (do 50 zaposlenih), radi 34% ispitanika, u srednjim organizacijama (do 250 zaposlenih), radi 30% ispitanika, u velikim organizacijama (preko 250 zaposlenih), radi 36% ispitanika. Ono što se odmah može uočiti jeste da struktura analiziranih rukovodioca i organizacija prema veličini ne odgovara strukturi u privredi, a razlog za ovo se nalazi u činjenici da se u analizi pokušalo da se obuhvati što veći broj srednjih i velikih preduzeća, zbog same svrhe istraživanja – analize primene korporativnog preduzetništva. U odnosu na vlasničku strukturu, analizirani rukovodioci rade u sledećim organizacijama: privatno vlasništvo – 54%, državno vlasništvo – 42%, društveno vlasništvo – 4%.

Slično, kao i kod prethodne karakteristike, državna preduzeća učestvuju više u strukturi uzorka, nego što je to u privredi, a razlog za ovo je taj što su velika preduzeća još uvek uglavnom u državnom vlasništvu. Što se tiče oblasti poslovanja, analizirane organizacije posluju u sledećim oblastima: industrija – 8%, energetika – 6%, građevinarstvo – 8%, saobraćaj i telekomunikacije – 34%, trgovina – 26%, finansije – 2%, obrazovanje – 2%, ostale usluge 14%.

Najveći broj ispitanika, njih 54,35% smatra da se njihova organizacija ne može okarakterisati kao preduzetnička, dok 45,65% smatra suprotno. Kada se radi o oceni nivoa inovativnosti organizacije, ispitanici imaju sledeće mišljenje: visok nivo inovativnosti – 14,29%, zadovoljavajući nivo inovativnosti – 51%, prosečan nivo inovativnosti – 24,49%, nizak nivo inovativnosti – 10,22%. Kao glavne faktore unapređivanja poslovanja analizirani rukovodioci ističu sledeće:

1. unapređenje kvaliteta poslovanja – 22,5%,
2. povećanje produktivnosti poslovanja – 20,3%,
3. preduzetničko ponašanje – 16,54%,
4. usavršavanje zaposlenih – 15%,
5. usavršavanje tehničko-tehnološke osnove poslovanja – 8,27%,
6. povećanje produktivnosti znanja – 7,5%,
7. razvoj integrisanih menadžment sistema – 7,5%
8. internacionalizacija poslovanja domaćih preduzeća – 2,34%.

Kao neophodne elemente za razvoj konkurentske sposobnosti preduzeća, analizirani rukovodioci uočavaju:

1. permanentno usavršavanje znanja rukovodstva i zaposlenih – 20,74%,
2. standardizacija kvaliteta poslovanja – 20%,
3. razvoj preduzetničke kulture u poslovnom okruženju – 17%,
4. ulaganje u razvoj nacionalnih brendova – 14,8%,
5. razvoj koncepta korporativnog preduzetništva organizacije – 8,88%,
6. kupovina savremenih tehnoloških rešenja – 8,15%,
7. formiranje klastera – 5,93%,
8. kreiranje strateških alijansi – 4,5%.

Kao glavne prepreke u razvoju konkurentnosti preduzeća analizirani rukovodioci navode:

1. nedostatak znanja – 24,8%,
2. zastarela oprema i tehnologija – 24,1%,
3. neadekvatna upotreba savremenih metoda i tehnika menadžmenta – 16,54%,
4. nedovoljno podsticajni poslovni ambijent – 8,27%,

5. nedostatak finansijskog kapitala – 8,27%,
6. nedostatak resursa – 7,5%,
7. neadekvatna primena preduzetničkog ponašanja – 7,5%,
8. poslovanje koje se ne zasniva na međunarodnim upravljačkim standardima – 3%.

Najveći broj ispitanika, njih 75%, navelo je činjenicu da njihova organizacija nema implementiran sistem upravljanja kvalitetom prema zahtevima međunarodne serije standarda ISO 9000. Organizacije koje imaju uveden sistem upravljanja kvalitetom to su uradile: pre više od 24 meseca – 76,93%, pre 24 meseca – 7,69%, pre 12 meseci – 7,69%, pre 6 meseci – 7,69%. Od organizacija koje su uvele upravljanje sistemom kvaliteta prema zahtevima međunarodnih standarda samo 37,5% razvija integrisane menadžment sisteme, dok 62,5% ne razvija integrisane menadžment sisteme. Najveći broj ispitanika, njih 56,52% je izjavilo da su zaposleni iz njihove organizacije bili na usavršavanju u proteklih godinu dana, dok je 43,48 izjavilo suprotno.

Kao oblasti usavršavanja zaposlenih navode se:

1. kvalitet – 31,8%,
2. upravljanje informacionim istemima – 15,9%,
3. upravljanje tehničkim sistemima – 15,9%,
4. upravljanje ljudskim resursima – 11,4%,
5. marketing – 9,1%,
6. razvoj – 6,9%,
7. preduzetništvo – 4,54%,
8. benčmarketing – 4,54%,

Najveći broj rukovodilaca, njih 69,57%, nije bio na usavršavanju u poslednjih godinu dana, dok je 30,43% bilo na usavršavanju. Kao oblasti usavršavanja rukovodioci su naveli:

1. preduzetništvo – 31,6%,
2. kvalitet – 15,8%,
3. marketing – 10,5%,
4. upravljanje ljudskim resursima – 10,5%,
5. razvoj – 10,5%,
6. benčmarketing – 5,3%,
7. razvoj – 5,3%.

3. KORPORATIVNO PREDUZETNIŠTVO I UNAPREĐIVANJE POSLOVANJA

Unapređivanje poslovanja preduzeća mora da se zasniva na primeni menadžment tehnika koje podržavaju konkurentnost, inovativnost i fleksibilnost, kao i na interventnom unapređivanju znanja zaposlenih u njima, a posebno izvršnog rukovodstva. Preduzeća iz zemalja u tranziciji, bez obzira na njihovu trenutnu tržišnu poziciju i finansijsku snagu, potrebno je preprojektovati i definisati osnovne postulate poslovanja na novim, efikasnijim osnovama.

Tisen, Andrisen i Depre smatraju da su organizacije u stalnim promenama ali sada, kada se pojavila nova upravljačka paradigma, kada prelazimo iz industrijske u ekonomiju znanja, vidimo da više nije stvar samo finog, tihog, podešavanja. To je jednostavno nova igra i sve kompanije su ponovo na startnoj liniji, (4, str. 160).

Model za unapređenje kvaliteta poslovanja preduzeća po osnovu primene koncepta korporativnog preduzetništva podrazumeva sledeće elemente:

- zadovoljenje zahteva korisnika,*
- procesni pristup upravljanju organizacijom,*
- stalno unapređenje poslovanja.*

Savremeno poslovanje mora početi od potrošača, odnosno korisnika. Kupci, potrošači i korisnici usluga, koji se svi objedinjuju zajedničkim terminom korisnici, predstavljaju početnu i završnu tačku bilo koje tržišne aktivnosti. Svi poslovni procesi u organizaciji treba da se fokusiraju na povećanje vrednosti za korisnike, po osnovu realizovanih proizvoda i usluga. Porter smatra (6, str. 22), da konkurentska prednost u suštini nastaje iz vrednosti koju je firma u stanju da stvori za svoje kupce, a koja prevazilazi troškove njenog stvaranja. Vrednost je ono što su kupci voljni da plate, a izuzetna vrednost proističe iz ponude nižih cena od konkurentske za podjednaku korist, ili iz jedinstvene koristi koja u velikoj meri neutrališe višu cenu.

Procesni pristup predstavlja osnovni postulat modela. Procesni pristup podrazumeva upravljanje na bazi procesa – pojedinačne aktivnosti se ne posmatraju već skupovi aktivnosti koji čine proces. Proces se onda objedinjavaju u mega proces – polazi se od potrebe da se prvo sagleda celina organizacije. Stalno unapređenje poslovanja predstavlja osnovu za postizanje poslovne izvrsnosti. Proces stalnog unapređenja zasniva se na činjeničnom pristupu odlučivanju. U tom smislu, najbitnije je prikupiti podatke koje treba analizirati da bi se na osnovu njih mogle formirati informacije koje se uključuju kao inputi u narednu fazu procesa planiranja u ciklusu upravljanja organizacijom. Model kontinualnog poboljšanja podrazumeva i merenje performansi. Faze kontinualnog poboljšanja su: uočavanje problema, dijagnoza problema, plan poboljšanja, primena plana,

proces monitoringa, (7). Ovako postavljeni model uzima u obzir i specifičnosti domaćeg poslovnog ambijenta, koji podrazumeva definisanje pravaca za savlađivanje prepreka u postizanju konkurentnosti domaćih preduzeća, kao i razvoj onih elemenata koji omogućuju unapređenje konkurentnosti.

Sa odvijanjem procesa tranzicije, znanje će sve više biti faktor opredeljujućeg značaja za razvoj preduzetništva u ekonomijama u tranziciji. Kao jedna od mogućih varijanti unapređenja preduzetništva javlja se i proces obrazovanja iz oblasti preduzetništva. Ovde se misli na obrazovanje stručnjaka i rukovodilaca preduzeća, bez obira na karakter svojine, a iz razloga identičnosti principa preduzetničkog poslovanja. Osnovni zadatak obrazovanja za preduzetništvo jeste sticanje znanja koja su neophodna da bi se uspešno rukovodilo poslovanjem i/ili preduzećem, a u cilju povećanja produktivnosti kako rada tako i znanja. Krajnji cilj jeste poslovno opismenjavanje za adekvatno upravljanje poslovanjem.

Prema nekim shvatanjima (4, str. 160), smatra se da su *danās bitna tri pravila* u poslovanju:

1. *Najpametnija kompanija pobeđuje,*
2. *Biti najpametnija kompanija, znači imati najpametnije ljude,*
3. *Da bi imao najpametnije ljude, nemoj prestati da učiš.*

Ova tri pravila mogu i da se sažmu u jedno – upravljanje pametnim procesima kreiranja znanja unutar pametne organizacije je način da se pobeđi konkurencija.

Obrazovanje za preduzetništvo mora da stvori uslove i klimu koja će omogućiti da se novostečeno znanje primeni na rad i znanje (akcenat nije samo na tome šta da se radi već i kako da se radi). U tom smislu, ukupan rezultat obrazovanja za preduzetništvo mora biti preduzetnik i menadžer, na koga se može primeniti u svetu opšteprihvaćena definicija: „onaj koji je odgovoran za primenu i praktičnu izvođačku stranu znanja”. Obrazovanje za preduzetništvo uključuje u sebe i:

1. *Sticanje znanja i razvijanje sposobnosti za stvaralaštvo, za rešavanje problema, razvijanje preduzetničkog stila i preduzetništva kod mladih i odraslih, u formalnom smislu obrazovanja,*
2. *Podizanje nivoa znanja i sposobnosti za vođenje biznisa kod postojećih preduzetnika i rukovodilaca (finansijsko i pravno poslovanje, informatika, menadžment, marketing, poslovno komuniciranje),*
3. *Osposobljavanje nezaposlenih i tehnološkog viška za pokretanje sopstvenog biznisa, (8, str. 260).*

Posebna pažnja se mora posvetiti implementiranju novih pristupa upravljanju, kako u koncepcijskom, tako i u organizacionom smislu. Prema

Drakeru, (9, str. 30), delotvornost je navika, tj. skup utvrđenih postupaka, a postupke je uvek moguće naučiti. Ovde se posebno misli na šire prihvatanje novog modela marketinga, opredeljenog tehnološkim razvojem, a u komunikacionoj komponenti marketinga predstavljenog kroz model integrisanog marketinga komuniciranja, zatim razvoj integrisanih menadžment sistema baziranih na standardima upravljanja kvalitetom, primenu tehnika benčmarkinga i reinženjeringa, itd.

Koncept reinženjeringa je posebno zanimljiv za primenu kod preduzeća zemalja u tranziciji jer se bazira na potpunom redefinisaju svih poslovnih procesa u preduzeću u funkciji kreiranja konkurentske sposobnosti i stvaranja uslova za rast i razvoj preduzeća. Preprojektovanje organizacije mora se bazirati na tržišnoj, organizacionoj, tehnološkoj i vlasničkoj transformaciji, pri čemu je vlasnička transformacija domaćih preduzeća osnov za uspešnu realizaciju integralnog koncepta.

4. ZAKLJUČAK

Ekonomija preduzetništva predstavlja realnost u globalnoj privredi, gde se broj konkurenata svakim danom povećava. Nacionalna privreda, koja podržava preduzetnički duh, stvara uslove za povećanje produktivnosti kroz investiranje u individualnu sposobnost pojedinca u društvu, kao i svake firme, bez obzira na oblik organizacije i karakter vlasništva. Najbitniji pravci delovanja u funkciji razvoja preduzetničke ekonomije su: ograničiti delovanje birokratskog aparata, stvaranje jednakih uslovi privređivanja za sve, uspostaviti preduzetničku klimu na nivou privrede.

Osnovni zadatak savremene organizacije jeste odgovornost za produktivnost, prevashodno znanja, a ona je osnovni preduslov za unapređivanje kvaliteta poslovanja preduzeća i tržišni uspeh. Jedan od svakako najznačajnijih problema ekonomija u tranziciji, koji u dobroj meri uslovljava loš tržišni nastup preduzeća na međunarodnom tržištu, svakako je neadekvatna upotreba znanja, pri čemu se prevashodno misli na znanja koja su potrebna za efikasno upravljanje preduzećem. Poslovanje preduzeća iz zemalja u tranziciji mora da se zasniva na primeni menadžment tehnika koje podržavaju konkurentnost, inovativnost i fleksibilnost, kao i na interventnom unapređivanju znanja zaposlenih u njima, a posebno izvršnog rukovodstva. Primena koncepta korporativnog preduzetništva u preduzećima treba da omogući formiranje uslova za uspešniji tržišni nastup i za postizanje konkurentske sposobnosti domaćih preduzeća. Osnovni pokretač ovih aktivnosti mora da bude znanje.

LITERATURA

1. Drucker Peter, Moj pogled na menadžment, Adižes, Novi Sad, 2003.
2. Drucker Peter, Inovacije i preduzetništvo, PS Grmeč-Privredni Pregled, Beograd, 1996.
3. Drucker Peter, Upravljanje u novom društvu, Adižes, Novi Sad, 2005.
4. Tisen R., Andrisen D., Depre F.L., Dividenda znanja, Adižes, Novi Sad, 2006.
5. Petrović Nenad, Primena koncepta korporativnog preduzetništva u funkciji unapređenja konkurentnosti domaćih preduzeća, TF Mihajlo Pupin, Zrenjanin, 2008.
6. Porter Majkl, Konkurentna prednost, Asee, Novi Sad, 2007.
7. Measuring success in workforce, development programs, Simply Better, 2001., www.simplybetter.org.
8. Sajfert Z., Bešić C., Petrović N., Uloga korporativnog preduzetništva u procesu unapređenja kvaliteta poslovanja domaćih preduzeća, zbornik radova Međunarodne konvencije kvaliteta "Kvalitetom ka evropskim i svetskim intergacijama", Beograd, 27-29. maj 2008., JUSK, Beograd, str. 259-260.
9. Drucker Peter, Veština delotovrnog direktora, Adižes, Novi Sad, 2006.

Rifet Đogić¹

SISTEM RAČUNOVODSTVENOG (FINANSIJSKOG) MJERENJA PERFORMANSI PREDUZEĆA U FUNKCIJI KVALITETNOG UPRAVLJANJA

SAŽETAK

Upravljanje preduzećima u savremenim uslovima poslovanja podrazumijeva determinisa-nje adekvatnog sistema mjerenja finansijskih i drugih performansi. Mjerenjem performansi preduzeća spoznajemo koliko smo bili efektivni i efikasni. Sistem mjerenja performansi (finansijskih i nefinansijskih) povezuje strategiju preduzeća sa tekućim poslovanjem, pruža relevantne informacije o ostvarivanju ciljeva u okviru konkurentskih strategija i ukazuje na područja gdje su neophodna poboljšanja. Izbor sistema merenja performansi za konkretno preduzeće predstavlja vrlo složen postupak, jer izabrani način mjerenja najčešće izražava jedan aspekt pojave koja je obično više-dimenzionalna. Uslijed toga sistem mjerenja performansi postaje kompleksan mehanizam povezan sa korporativnom strategijom i obuhvata načine internog i eksternog mjerenja, kako finansijskih tako i nefinansijskih performansi, i eksplicitno ističe odnose i međuzavisnosti između različitih načina mjerenja. U ovom radu orijentisaćemo se na računovodstveno (finansijsko) mjerenje performansi i njihovu ulogu u procesu upravljanja preduzećem.

***Ključne riječi:** sistem mjerenja performansi, strategije, ciljevi, aktivnosti, balanced scorecard.*

Rifet Đogić

ACCOUNTING (FINANCIAL) PERFORMANCE MEASUREMENT SYSTEM OF COMPANIES IN FUNCTION OF QUALITY MANAGEMENT

ABSTRACT

Managing companies in modern business conditions implies determine an adequate system of measuring financial and other performance. Measuring of company's performance we realize how we were effective and efficient. Performance measurement system (financial and nonfinancial) connects

¹ Dr. sc. Rifet Đogić, docent na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Zenici.

company strategy with ongoing operations, provides relevant information about the achievement of objectives in the framework of competitive strategy and indicates areas where improvements are necessary. Choice of performance measurement system for company is a very complicated process, because the elected way of measuring most often expresses an aspect of the appearance that is usually multidimensional. As a result, the performance measurement system becomes a complex mechanism associated with the corporate strategy ways to include ways of internal and external measurements, as well as financial and nonfinancial performance, and explicitly emphasizes relationships and interdependency between different ways of measuring. In this work we will focus to the accounting (financial) performance measurement and their role in the management of the company.

Key words: *performance measurement system, strategy, goals, activity, balanced scorecard.*

UVODNA RAZMATRANJA

Svaka profitabilna organizacija (preduzeće) se osniva u cilju generisanja profita. Mena-džment u takvoj organizaciji je pozvan da obezbijedi efektivnost i efikasnost iste. Efektivnost organizacije znači raditi pravu stvar (tj. baviti se pravim biznisom, proizvoditi i nuditi tržištu pravi proizvod ili uslugu koju tržište prihvata), a efikasnost organizacije znači raditi pravu stvar na pravi način (tj. proizvoditi i tržištu nuditi pravi proizvod ili uslugu uz što manje input-e po jedinici output-a). U tržišnim uslovima je moguće opstati, rasti i razvijati se samo ako ste uspeli da vam organizacija bude efektivna i efikasna. Naravno, za tako nešto je potreban kvalitetan menadžment koji se u savremenim globalnim uslovima poslovanja smatra ključnim organizacionim resursom.

Da bi menadžment efektivno i efikasno upravljao svojim preduzećem, nužno je da razvije adekvatan sistem mjerenja finansijskih i drugih performansi. Iako su sve funkcije menadžmenta (planiranje, organizovanje, zapošljavanje, vođenje i kontrola) važne, ipak prva i posljednja funkcija (planiranje i kontrola) predstavljaju ključnu osnovu za izgradnju adekvatnog sistema mjerenja performansi preduzeća.

Planiranje predstavlja pripremu i donošenje odluka. To je analitički proces koji započinje pripremom odluka, a završava donošenjem odluka. Planske odluke iniciraju konkretne akcije koje treba da dovedu do realizacije definisanih ciljeva.

Kontrola se može definisati kao praćenje aktivnosti i procesa kako bi se utvrdilo da li se radi po planu akcije i da li se u primjeni planskih odluka javljaju odstupanja u odnosu na planirane ciljeve. Kontrole nema bez planiranja a planske odluke imaju malu šansu na uspjeh bez kontinu-elnog praćenja njihove primjene.

Dakle, menadžeri koriste planove kao standarde poslovanja koji su im neophodni za kontrolisanje poslovanja preduzeća upoređivanjem onoga šta se desilo sa onim šta je trebalo da se desi. Mjerenjem performansi preduzeća spoznajemo koliko smo bili efektivni (tj. da li smo se bavili pravim biznisom) i efikasni (da li smo se bavili pravim biznisom na pravi način).

U teoriji i praksi je identifikovano mnogo sistema mjerenja performansi preduzeća. Među-tim, izbor pravog sistema merenja performansi za konkretno preduzeće je vrlo složen, kreativan i odgovoran posao menadžmenta.

U ovom radu orijentisaćemo se na računovodstveno (finansijsko) mjerenje performansi i njihovu ulogu u procesu upravljanja preduzećem. Načini računovodstvenog (finansijskog) mjere-nja performansi preduzeća su tradicionalno bili osnovni instrument kvantitativnog mjerenja performansi. Međutim, u protekle dvije decenije poklonjena je velika pažnja razvoju i upotrebi nefinansijskih načina mjerenja performansi preduzeća, koji se mogu koristiti za izvještavanje o performansama i za motivisanje i nagrađivanje. Na višim nivoima organizacione strukture, uprkos tome što se računovodstvenom (finansijskom) načinu mjerenja performansi poklanja dosta pažnje, sve više se uvažava činjenica da postoje i drugi načini efikasnog uravljanja preduzećem a koji se finansijskim načinima mjerenja ne mogu adekvatno obuhvatiti. Načini ili metodi mjerenja performansi preduzeća neračunovodstvenim (nefinansijskim) putem su prošli kroz značajan razvoj što je dovelo do relativnog zanemarivanja usavršenih računovodstvenih metoda.

Radi boljeg upoznavanja sistema računovodstvenog (finansijskog) mjerenja performansi preduzeća potrebno je upoznati se sa finansijskom funkcijom kao „glavnom aortom“ svake profi-tabilne organizacije. Stoga, u nastavku ćemo prvo dati kraći osvrt na pojam, značaj, karakteristike i ciljeve finansijske funkcije, zatim ćemo ukazati na značaj i ciljeve finansijskog menadžmenta, odnosno upravljanja finansijskim resursima. Ovo je potrebno iz razloga što je računovodstveno-finansijska funkcija pozvana da menadžmentu preduzeća pruža kvalitetne i blagovremene informacije a koje su podloga za formulisanje ciljeva preduzeća, kreiranje i implementaciju adekvatne poslovne strategije kojom trebaju da se ostvare ciljevi, kao i kontrole ostvarenja postavljenih ciljeva. Naravno, ovdje nas interesuje kontrola ostvarenja postavljenih ciljeva a koju postizemo mjerenjem performansi preduzeća.

1. POJAM, ZNAČAJ, KARAKTERISTIKE I CILJEVI FINANSIJSKE FUNKCIJE

Tržišni način privređivanja zasniva se na robnonovčanjoj razmjeni između proizvođača. Zato se otpočinjanje, održavanje i razvoj poslovanja preduzeća obezbjeđuje pomoću novca kao sredstva razmjene i mjere vrijednosti proizvoda. Iz toga proističe i uloga finansijske funkcije, koja obuhvata aktivnosti u vezi sa pribavljanjem i raspolaganjem novcem.

Imajući u vidu činjenicu da je za osnivanje i normalno funkcionisanje preduzeća potrebno finansirati nabavku opreme, materijala, ljudskih resursa i drugih input-a, kao i obezbijediti uredno priticanje prihoda po osnovu prodatih proizvoda, to je u sistemu poslovnih funkcija odavno afirmisana finansijska funkcija sa prepoznatljivim setom ciljeva i korpusom aktivnosti. Radi se o funkciji koja svoje ciljeve izvodi iz nastojanja da stvara i održava finansijsku snagu preduzeća, odnosno da omogući trajnu sposobnost: a) plaćanja, b) finansiranja, c) investiranja, d) uvećavanja imovine vlasnika, i e) zadovoljavanja finansijskih interesa ostalih učesnika u preduzeću.² Finansijska funkcija ima katalizatorsku ulogu u stvaranju vrijednosti omogućavajući rast uz ravnotežu prikupljenih i alociranih sredstava.

Pošto se finansijska funkcija brine o finansijskim aspektima poslovanja preduzeća, ona je pozvana da razumije ciljeve i strukturu djelatnosti preduzeća, kao i strategijske fokuse i opcije generalne strategije i strategije poslovnih jedinica i ostalih funkcija preduzeća. U tom smislu, od finansijske funkcije se očekuje da, respektujući načela i pravila finansiranja, u saradnji sa ostalim poslovnim funkcijama:³

- osigura kvalitetno i blagovremeno finansiranje rasta i razvoja preduzeća,
- stvara, jača i čuva dobar finansijski ugled (kreditni bonitet) preduzeća,
- maksimalno iskoristi povoljne trendove konjunktura, a naročito na tržištu kapitala i novca,
- minimizira negativne utjecaje dekonjunktura i monetarnih poremećaja, i
- minimizira finansijske rizike u poslovanju preduzeća.

Kao takva, finansijska funkcija figurira kao: prozor u svijet tržišta kapitala i novca, projektant strategije finansiranja, zatim kao test i katalizator razvojnih planova preduzeća i, shodno tome, kao čuvar finansijske snage preduzeća. Finansijska funkcija svoju ulogu ostvaruje kroz slijedeće aktivnosti:

- pribavljanje novca i kapitala,
- ulaganje novca i kapitala,

² Više o tome vidjeti u knjizi Rodić J.: *Poslovne finansije i procjena vrijednosti preduzeća*, Ekonomika, Beograd, 1993.

³ Đogić, R.: *Osnovi savremenog menadžmenta*, „Štamparija Fojnica“ d.o.o Fojnica, 2007, str.297

- oblikovanje strukture kapitala sa stanovišta vlasništva,
- usklađivanje rokova imobilizacije sredstava,
- naplatu potraživanja,
- prodaju potraživanja i hartija od vrijednosti,
- plaćanje obaveza,
- otkup dugova i kupovina hartija od vrijednosti,
- osiguranje imovine,
- kontrolu novčanih dokumenata i
- nadzor racionalnosti korištenja sredstava.

Pošto aktivnosti finansijske funkcije tangiraju i sve druge poslovne funkcije, ona se u tzv. lancu vrijednosti tretira kao aktivnost za podršku i svrstava u ukupnu upravljačku infrastrukturu. Od nje se takođe očekuje da, poznavajući finansijske potrebe i kritične faktore uspjeha svih drugih funkcija, relativizira konflikte među njima. Tako na primjer, insistiranje marketinga na liberalnim kreditnim uslovima, držanju zaliha da bi se kupci mogli zadovoljiti u svakom trenutku, zatim sopstvenim kanalima prodaje, promociji i sl., ili pak zahtjevi proizvodnje za investicijama u fiksne kapacitete i alternativu proizvoditi umjesto kupovati, imaju i svoju finansijsku dimenziju koju takođe treba uzeti u obzir. Slično je i sa insistiranjem istraživačko-razvojne funkcije koja traži dugoročna ulaganja i slobodu trošenja bez planiranog nivoa rentabiliteta, ili kada je u pitanju kadrovska funkcija sa svojim insistiranjima na određenim materijalnim i nematerijalnim davanjima, a što usložnjava ostvarivanje načela i pravila finansijske funkcije.

Dinamičnost tržišta kapitala, razvoja investicionih alternativa, kao i stanje cash flow-a preduzeća, relativiziraju finansijski položaj i postojeću finansijsku strukturu preduzeća, što ima za posljedicu složeni postupak usklađivanja investicionih namjera i izvora za njihovo finansiranje. Pored toga, procesi prestrukturiranja preduzeća takođe značajno usložnjavaju materiju finansijskog planiranja. Naime, osim pojedinih vidova merdžera i akvizicija, procesi prestrukturiranja mogu uključivati i operacije kao što su:⁴

- *divestment* - smanjivanje aktive u cilju poboljšanja zdravlja i vrijednosti preduzeća i time sprečavanja pada vrijednosti dionica,
- *sell-off* - prodaja dijela preduzeća u cilju pribavljanja gotovine,
- *spin-off*- formiranje novih preduzeća uz zadržavanje vlasništva nad njima i/ili podjela preduzeća na niz novih posebnih entiteta u cilju poboljšanja pozicije na tržištu dionica,
- *management buy out* - otkup dionica od strane menadžmenta i zaposlenih u preduzeću,

⁴ Samuels J. M., F. M. Wilkes and R. E. Brayshaw: *Management of Company Finance*, Chapman and Hall, 1990, str. 653-656.

- going private - otkup dionica od strane određenih grupa i time njihovo povlačenje sa tržišta i prestanak statusa javnog preduzeća,
- share repurchase - ponovni otkup sopstvenih dionica,
- reverse takeover - otkup preduzeća putem razmjene dionica, i sl

Finansijska funkcija u sklopu istraživačko-kreativne faze planiranja finansijskih izvora treba raditi kako na privlačenju potencijalnih investitora (individualni kupci dionica, banke, druga preduzeća, finansijski fondovi i sl.), tako i na procjeni mogućnosti preduzeća da pribavljena sredstva racionalno koristi, odnosno oplodi. Prvi problem, očigledno je povezan sa istraživanjem finansijskog tržišta, zatim zakonskih i drugih uslova njegovog funkcionisanja, kao i promovisa-njem boniteta preduzeća, dok se drugo pitanje odnosi na temeljno istraživanje investicionih alternativa i mogućnosti preduzeća da te finansijske izvore profitonosno uposli.

Kombinovanje eksternih i internih izvora finansiranja obično uključuje strategijsko rasuđivanje, budući da se kroz izbor načina finansiranja može utjecati i na efikasnost pojedinih strategija rasta. Pri tome su tri glavne opasnosti da se na ovom području pogriješi: a) da se premalo investira, b) da se prekomjerno investira i c) da se investira u pogrešne projekte.

Pošto na obim finansijskih izvora u planskom periodu utiče karakter rješenja sadržanih u planu proizvodnje i nabavke, to je značajno da se prije definitivne izrade plana razvoja finansijskih izvora, sagleda finansijska strana pojedinih rješenja. U tom pogledu su karakteristična dva problema koja su često prisutna kod izrade srednjoročnog plana proizvodnje i nabavke, a to su dileme: a) proizvoditi ili kupovati b) kupovati ili iznajmljivati. Usvojeno rješenje može značajno da modifikuje finansijske potrebe, te ocjena alternativa mora se bazirati na saradnji proizvodne, nabavne i finansijske funkcije.

Za definisanje postojeće finansijske situacije u preduzeću interesantne su bilansne pozicije koje pokazuju: neto likvidna sredstva, tekuću aktivu, fiksnu aktivu, dugovanja i sopstvenu imovinu. Izbor finansijskih ciljeva se vrši na bazi strategijskih opredjeljenja i stanja atraktivnosti pojedinih izvora finansiranja. Radi se o potrebi definisanja finansijske situacije koja se želi postići tokom i na kraju planskog perioda. Kada je riječ o finansijskim ciljevima kao što su: rentabilnost, likvidnost, solventnost i poželjni koeficijent odnosa pozajmljenih i sopstvenih izvora, treba imati u vidu činjenicu da oni mogu da budu u konfliktu. Tako, rentabilnost može da bude u konfliktu sa likvidnošću u smislu da preduzeće, preferirajući likvidnost, smanjuje investicionu aktivnost i time istovremeno gubi šanse za ostvarivanje veće dobiti i obrnuto. Ako preduzeće prekomjerno investira, to može da ima negativan utjecaj na likvidnost. Isto tako, preferiranje povoljnijeg odno-sa pozajmljenih i sopstvenih izvora pogoršava solventnost,

tj. sposobnost preduzeća da blagovremeno izvrši svoje finansijske obaveze. Konačno, prekomjerno zaduživanje može da bude u konfliktu sa rentabilnošću jer može da poskupi troškove kapitala.

Uključivanje strategijskih faktora odnosi se na izbor relevantnih parametara na bazi kojih će se usmjeravati finansiranje i privlačiti pojedini spoljni izvori finansiranja. Otuda su interesantni pokazatelji, kao što su: odnos dugovanja prema investicijama, rok povraćaja investicija i željeni obim sopstvene imovine.

Dakle, definitivno usaglašavanje finansijskih potreba i strukture finansijskih izvora, mora se bazirati na uvažavanju planiranih finansijskih ciljeva i prihvaćenih strategijskih opredjeljenja rasta preduzeća. Pri tome, programiranje pribavljanja finansijskih sredstava mora da bude usklađeno sa dinamikom investiranja i anticipiranim deblokiranjem sredstava, odnosno finansijskim oživljavanjem završenih razvojnih projekata.

2. ZNAČAJ I CILJEVI FINANSIJSKOG MENADŽMENTA

Tekuće i razvojno poslovanje preduzeća podrazumijeva usklađenost finansijskih potreba i izvora na premisama ostvarivanja dovoljne visine profita. Imajući to u vidu, može se reći da područje finansijskog menadžmenta predstavlja nužnu kariku u ukupnom strategijskom upravljanju preduzećem. Zadaci finansijskog menadžmenta bi bili slijedeći:⁵

- utvrditi ciljeve, identifikovati investicione alternative,
- utvrditi potrebnu strukturu i visinu finansijskih sredstava,
- identifikovati i ocijeniti izvore finansiranja,
- definisati poželjnu finansijsku strukturu preduzeća,
- anticipirati i napraviti plan odliva i priliva finansijskih sredstava i sl.

Upravljanje finansijama se svodi na upravljanje tzv. kritičnim faktorima uspjeha a oni su: gotovinski tok i održiva stopa rasta.

Gotovinski tok (cash flow) predstavlja krvotok preduzeća. Da bi poslovni proces uspješno funkcionisao, potrebna je određena količina gotovine. Za preduzeće višak gotovine govori da preduzeće neadekvatno koristi svoje mogućnosti, odnosno, da je u pitanju nedovoljan nivo kapitalizacije, dok manjak gotovine govori da preduzeće nije u stanju da odgovori svojim obavezama, odnosno, da se nalazi u krizi likvidnosti. Nivo potrebne gotovine nije stalna veličina i on varira sa promjenama u poslovnom ciklusu. Postoji konflikt između kratkog i dugog roka u ostvarivanju finansijskih ciljeva a koji se na primjeru gotovinskog toka

⁵ Đogić, R.: op.cit. pod.1, str.299

najslikovitije očituje. Naime, preduzeće investira u kratkom roku ostvarujući deficit gotovine da bi se efekti investiranja javili u dugom roku u obliku suficita gotovine. Zarađivačka snaga preduzeća predstavlja mogućnost za anuliranje kratkoročnih i dugoročnih deficita gotovine. Deficiti gotovine anuliraju se emisijom finansijske pasive (kredita, kreditnih i vlasničkih hartija od vrijednosti).

Finansijsko upravljanje (finansijski menadžment) je proces koji se sastoji od nekoliko faza:

- predviđanje rezultata kako bi se izbjegla iznenađenja i razumijela veza između sadašnjih odluka i njihovih budućih posljedica (predviđanje);
- analiza izvodljivosti pojedinih investicionih i finansijskih alternativa, sagledavanje njihove posljedice na ukupno poslovanje i izbor odgovarajućih odluka (planiranje);
- primjena finansijskih i investicionih odluka na konkretne poslovne procese (organizovanje);
- mjerenje rezultata i njihovo poređenje sa utvrđenim ciljevima (mjerilima mogućnosti ili pokazateljima uspješnosti poslovanja).

Primarna faza upravljanja finansijskim je faza finansijskog planiranja koje je neophodno zbog toga što su odluke o investicijama (ili alokaciji sredstava) kao i o načinu njihovog finansiranja, složene, neizvjesne i međusobno uslovljene i što zahtijeva visok nivo anticipacije i koordinacije. Glavni rezultat finansijskog planiranja je finansijski plan (budžet). Finansijski plan sadrži projekcije glavnih finansijskih izvještaja kao što su bilans stanja, bilans uspjeha, kapitalni bilans i izvještaj o gotovinskim tokovima.

Finansijsko planiranje obuhvata planiranje finansiranja: a) tekuće aktivnosti, b) finansiranje rasta i c) finansiranje prestrukturiranja.

Pri tome osnovnu kontroverzu finansijskog planiranja predstavlja finansiranje rasta pošto se smatra da je rast nešto što treba maksimizirati. Ovakav sistem razmišljanja počiva na pretpostavci da je rast ukupnog prihoda (ili prodaje) osnova liderstva na tržištu i, posljedično, visokog rentabilneta. Međutim, iz finansijskog ugla rast nije uvijek dobro došao. Suština nije rast već ekonomski dodata vrijednost. Odnos između rasta i ekonomski dodate vrijednosti ne mora biti istosmjern. Rast može da dovede do stvaranja kao i do uništavanja vrijednosti. Prebrz rast, angažujući značajne resurse, može da ugrozi ne samo zdravlje i vitalitet preduzeća (padom rentabilnosti zbog krize likvidnosti), već i da dovede do likvidacije.

Dakle, ukoliko menadžment nije u stanju da izbalansira alokaciju sa prikupljanjem finansijskih sredstava, preduzeće sukcesivno ulazi u krizu

likvidnosti, nesolventnost, pad rentabiliteta i likvidaciju. Paradoksalno je da rast može biti uzrok likvidacije. Još je paradoksalnija pojava likvidacije u uslovima kada postoje objektivne mogućnosti za rentabilan rast, odnosno, tražnja za proizvodima preduzeća. Očigledno uzrok likvidacije može biti i nesklad između investicionih i finansijskih odluka.

Efikasno upravljanje finansiranjima podrazumijeva i postojanje efikasnog sistema kontrole i revizije. Kontrola ima zadatak da blagovremeno sagledava da li je ostvareno u skladu sa planiranim, a revizija ima zadatak da inovira finansijsku politiku i strategiju u slučaju da je ostvarenje u neskladu sa mogućim.

Upravljanje finansiranjima se može posmatrati: 1) u užem i 2) u širem smislu.

Upravljanje finansiranjima u užem smislu obuhvata nekoliko vrsta aktivnosti kao što su: prikupljanje sredstava, alokacija prikupljenih sredstava, usklađivanje finansijskog plana sa biznis planom i finansijsko prestrukturiranje. U pitanju su složene, neizvjesne i međuzavisne aktivnosti. Na primjer, odluka o investiranju u određenu aktivu zahtijeva finansiranje te aktive dok troškovi finansiranja utiču na investicionu odluku. Takođe, usklađivanje finansijskog plana sa biznis planom bazira na potrebi obezbjeđenja likvidnosti u slučaju smanjenog nivoa aktivnosti ili brzom korištenju investicionih mogućnosti, dok usklađivanje biznis plana sa finansijskim planom zahtijeva finansijsko prestrukturiranje koje utiče na likvidnost i moć kapitalizacije.

Upravljanje finansiranjima u širem smislu obuhvata, između ostalog, i finansiranje rasta. Da bi se to moglo učiniti, neophodno je definisati održivu stopu rasta. Održiva stopa rasta je maksimalna stopa rasta pri kojoj ukupan prihod raste bez prenapregnutog korištenja finansijskih resursa. Odnosno, u pitanju je stopa rasta pri kojoj se ostvaruje rentabilan rast (rast bez udara na likvidnost). Uz gotovinski tok, održiva stopa rasta predstavlja kritičan faktor uspjeha upravljanja finansiranjima. Ukoliko stvarna stopa rasta prevazilazi održivu stopu rasta, potrebna su određena usklađivanja koja dovode do ravnoteže.

Osnovno načelo u upravljanju finansiranjima jeste da rast iznad održive stope rasta narušava finansijsko zdravlje preduzeća. Kada je stvarna stopa rasta iznad održive stope, postavlja se ključno pitanje šta se u domenu upravljanja finansiranjima može učiniti? Prvi korak je utvrđivanje dužine trajanja te situacije. Ukoliko se predviđa da će trenutna stopa rasta pasti na nivo održive u kratkom roku, problem je operativnog karaktera i može se riješiti dodatnim zaduživanjem (kratko-ročni krediti, emisija dužničkih i vlasničkih vrijednosnih papira). Međutim, ukoliko se ne sanira u kratkom roku, problem neusklađenosti stvarne i održive stope rasta dobija strateški karakter. U tom slučaju pred preduzećem

stoje slijedeće mogućnosti: a) emisija novih dionica, b) rast finansijskog leveridža, c) promjene u politici raspodjele i d) prilagođavanje proizvodnje, a o kojima će u nastavku biti više govora.

Kada u neposrednoj budućnosti stvarna stopa rasta padne ispod održive stope rasta, preduzeće će se transformisati od korisnika tuđe gotovine u generatora sopstvene gotovine i tako postati sposobno da otplati prethodno uzete kredite i/ili servisira obaveze po osnovu dužničkih i vlasničkih vrijednosnih papira.

Dakle, preduzeća sa stopom rasta ispod održive stope rasta takođe imaju problem finansiranja samo što je on drugačije prirode. Naime, umjesto borbe za svjež novac koji bi ugasio žeđ za kapitalom, preduzeća ove grupe imaju problem nedovoljne kapitalizacije, odnosno, nedovoljno rentabilne upotrebe slobodnih sredstava. Pred ovakvim preduzećima stoje tri mogućnosti korišćenja viška gotovine:

- Prvo, slobodna sredstva se mogu vratiti dioničarima kroz dividende ili kroz otkup dionica. Značajno ograničenje u preduzimanju ovakve akcije je poreski sistem koji reinvestiranje čini atraktivnijom formom u odnosu na isplate dividendi.
- Drugo, mogućnost da se gotovina akumulira što dovodi do rasta nivoa likvidne aktive i kreditnog potencijala.
- Treće, mogućnost diversifikacije. Ukoliko nije u stanju da sopstvenim investiranjem ostvari diversifikaciju, preduzeće ide na eksterni rast preuzimanjem ili integracijom.

3. MOGUĆI NAČINI USKLAĐIVANJA STVARNE (POSTOJEĆE) I ODRŽIVE STOPE RASTA

Pošto održiva stopa rasta zajedno sa gotovinskim tokom predstavlja kritičan faktor uspjeha upravljanja finansijama, potrebno je detaljnije ukazati na moguće načine usklađivanja stvarne (postojeće) i održive stope rasta. Rekli smo da je održiva stopa rasta maksimalna stopa rasta pri kojoj ukupan prihod raste bez prenapregnutog korištenja finansijskih resursa tj. radi se o stopi rasta pri kojoj se ostvaruje rentabilan rast (rast bez udara na likvidnost). Ukoliko stvarna stopa rasta prevazilazi održivu stopu rasta, potrebna su određena usklađivanja koja dovode do ravnoteže, a kao što smo rekli to možemo učiniti na četiri načina: a) emisijom novih dionica, b) rastom finansijskog leveridža, c) promjenom u politici raspodjele i d) prilagođavanjem proizvodnje.

(a) Usklađivanje stvarne i održive stope rasta emisijom novih dionica. Emisija novih dionica ima za cilj dobijanje gotovine potrebne za finansiranje

rasta. Po pravilu se emituju prioritetne dionice (to su dionice bez prava upravljanja). Do nove emisije opštih ili običnih dionica (to su dionice sa pravom upravljanja) dolazi samo u izuzetnim situacijama, kao na primjer, kada preduzeće nije u stanju da isplati dividende prioritetnim dioničarima pa im nudi opciju konverzije njihovih prioritetnih u opšte dionice. Paralelno sa rastom dioničkog kapitala dolazi i do rasta kreditnog kapitala čime se masa sredstava potrebnih za finansiranje rasta multiplikuje. Logika multiplikacije sredstava koja je inicirana emisijom dionica je posljedica potrebe za diversifikacijom rizika. Ukoliko postoje investitori (ili dioničari) koji ulažu sredstva u određeno preduzeće, onda je rizik ulaska za kreditore manji jer preduzeće, privlačenjem investitora, povećava svoju vrijednost, što implicira povećanje sposobnosti zaduživanja jer se većom vrijednošću preduzeća može koleta-rizovati kredit.

Emisiju dionica radi prikupljanja dodatnog kapitala mogu da koriste samo preduzeća sa pravnom formom dioničkog društva (ili korporacije). Najveće mogućnosti korištenja ove strategije imaju tzv. otvorene (ili javne) korporacije, odnosno dionička društva čije dionice kotiraju na finansijskim berzama. Primjena strategije emisije novih dionica je ograničena samo na privrede u kojima je dionička kultura posljedica razvijenih finansijskih tržišta, odgovarajućih institucija (ko-misija za vrijednosne papire, finansijske berze, nezavisni revizori i dr.) i finansijskih posrednika (investicione banke, brokeri, institucionalni investitori tipa penzionih i investicionih fondova).

Iako dionički kapital ima ograničeno učešće u finansiranju preduzeća, njegov značaj prevazilazi njegovo apsolutno učešće iz razloga što on ima dvije funkcije: a) funkciju indikatora zarađivačke snage i b) funkciju indikatora likvidnosti. Ukoliko je tržište dionica određenog preduzeća aktivno, to je dobar signal investitorima (postojećim i potencijalnim dioničarima) da preduzeće predstavlja rentabilnu alternativu za investiranje slobodnih sredstava kao i signal kreditorima da je u pitanju klijent sa zadovoljavajućim nivoom likvidnosti. Rast cijena dionica na finansijskom tržištu ne znači, automatski, rast učešća dioničkog kapitala u strukturi finansiranja iz razloga što je taj rast najčešće posljedica operacija sa dionicama koje aranžira samo preduzeće. Na primjer, otkup sopstvenih dionica (share repurchase) je operacija sa dionicama koja dovodi do rasta njihove cijene.

Učešće dioničkog kapitala u finansiranju preduzeća ima svoju prirodnu granicu, a koja se ogleda u slijedećem:

- Prvo, emisija dionica je relativno skup poduhvat jer njeni troškovi u prosjeku iznose od 5-10% od vrijednosti emisije, što je obično više od troškova pozajmljivanja kapitala (uzimanje kredita ili emisija obveznica)
- Drugo, prinos po dionici (E/S - earnings per share) kao osnovno mjerilo

zarađivačke sposobnosti dioničkog kapitala može da navede na pogrešne zaključke. Obično se smatra da je za preduzeće dobro ukoliko E/S raste, odnosno, da je loše ukoliko E/S opada. U kratkom roku emisija novog kola dionica je loša stvar pošto se ista masa prinosa dijeli na veći broj dionica što znači smanjenje prinosa po dionici (E/S). Kada u dugom roku dođe do produktivne upotrebe goto-vine dobijene prodajom novog kola dionica, prinos po dionici će rasti, mada će u međuvremenu trpjeti negativne posljedice rasta broja dionica.

- Treće, u prodajnoj cijeni novog kola dionica postoji jedan dio entuzijazma menadžmenta da će sredstvima prikupljenim prodajom dodatnog kola dionica biti ostvareni bolji rezultati koji će uticati na rast cijena dionica. Taj entuzijazam stvara rezervu da su cijene dionica precijenjene naročito u slučaju ako su u prethodnom periodu bilježile rast. Ova situacija utiče na uzdržanost menadžmenta povodom novih emisija dionica.
- Četvrto, emisija novog kola dionica je povezana sa značajnom neizvjesnošću. Između objavljivanja emisije novog kola dionica i prodaje protekne 60-90 dana. Tokom tog perioda jedino što se zna to je da će preduzeće prodavati dionice, ali je neizvjesna visina njihove cijene.

(b) Usklađivanje stvarne i održive stope rasta rastom finansijskog leveridža. To je strategija finansiranja koja se bazira na rastu učešća kreditnog kapitala u odnosu na sopstveni kapital. Umjesto nove emisije, preduzeće ide na rast duga kako bi riješilo problem nedostatka sredstava za finansiranje rasta. Rast finansijskog leveridža znači rast kreditnog kapitala u odnosu na akumulaciju (ili neraspodjeljenu dobit). Obzirom da je kamata unaprijed poznata kao i da je definisano dospeljeće obaveza povodom otplate glavnice i kamata, trošak prikupljanja nedostajućih sredstava iz ovih izvora predstavlja fiksnu obavezu. Ukoliko se preduzeće nalazi u fazi ranog rasta, što znači da se očekuje ubrzanje stope rasta prodaje, finansiranje zasnovano na relativnom rastu kreditnog kapitala predstavlja polugu (leverage) za ostvarenje ciljeva dioničara pošto stopa prinosa na uložena sredstva prevazilazi vrijednost kamatne stope. Ukoliko se preduzeće nalazi na prelazu iz faze zrelosti u fazu opadanja, fiksne finansijske obaveze povodom kreditnog kapitala u uslovima pada prodaje dovode do pada rentabiliteta.

Na osnovu prethodnog može se zaključiti da se u fazi uvođenja preduzeće isključivo oslanja na sopstvene izvore finansiranja, u fazi rasta koristi efekat finansijskog leveridža, u fazi zrelosti koketira sa dioničkim kapitalom i u fazi opadanja ponovo se isključivo oslanja na sopstvene izvore.

Slično kao i u slučaju finansiranja emisijom novog kola dionica, i finansiranje na bazi kredita ima prirodnu granicu. Naime, svako preduzeće ima određen nivo kreditne sposobnosti. Kreditna sposobnost ograničava nivo finansijskog

leveridža. Šta više, ukoliko raste finansijski leveridž, rizik koji snose investitori (dioničari) i kreditori (banke) raste i, sa njim, troškovi prikupljanja dodatnih sredstava na bazi kredita. Otuda se finansiranje rasta bazira na kombinovanju sopstvenih i tuđih izvora.

(c) Usklađivanje stvarne i održive stope rasta promjenom u politici raspodjele. Politika raspodjele obuhvata raspodjelu neto dobiti (dobit poslije oporezivanja) na akumulaciju (neraspoređena dobit) i dividende. Promjene u politici raspodjele koje dovode do proširenja baze finansiranja održive stope rasta odnose se na rast akumulacije. Glavne aktivnosti u ovom pravcu su: smanjenje dividendi, odlaganje isplata dividendi i isplatu dividendi u dionicama. Za razliku od kreditora, dioničari dijele rizik poslovanja što znači da isplata dividendi nije fiksna obaveza preduzeća. Ipak odlaganje isplate dividendi ima prirodnu granicu, Naime, ukoliko preduzeće ne isplaćuje dividende, dolazi do prodaje dionica od strane njihovih vlasnika (postojećih dioničara), a to ima za posljedicu pad njihovih cijena.

Principijelno, interes dioničara za dividende varira inverzno u odnosu na investicione mogućnosti preduzeća. Ukoliko dioničari smatraju da se neraspoređena dobit može produktivno uložiti odbacujući atraktivne stope prinosa, spremni su da kratkoročno žrtvuju umjerene dividende u nadi da će ta žrtva biti kompenzirana visokim budućim dividendama. Visoke buduće dividende dovode do rasta cijena dionica, odnosno do drugog bitnog prinosa na dionički kapital, kapitalnog dobitka. Ukoliko trenutne investicione mogućnosti ne obećavaju atraktivne prinose, smanjenje dividendi neminovno dovodi do pada cijena dionica, odnosno do kapitalnog gubitka.

Na politiku raspodjele utiče i porezni sistem. Dividende kao i dobitak u kapitalu predstavljaju prinos na dionički kapital. Za razliku od kamata koje predstavljaju trošak poslovanja, prinosi na dionički kapital su predmet oporezivanja. Gledano iz poreskog ugla, dionički kapital ima mnogo nepovoljniji tretman od kreditnog kapitala. Prinos na dionički kapital tretira se kao prinos od imovine i predstavlja predmet poreza na dohodak građana. Imajući prednje u vidu, politika dividendi se mora staviti u kontekst optimizacije poreskog opterećenja.

(d) Usklađivanje stvarne i održive stope rasta prilagođavanjem proizvodnje. Pored promjena u finansijskoj strategiji, upravljanje rastom može se bazirati i na nefinansijskim mjerama. Jedna od najčešće korišćenih mjera u domenu proizvodnje je smanjenje stepena diversifikacije. Pretjeran stepen diversifikacije smanjuje vjerovatnoću ostvarenja konkurentne prednosti u svim djelatnostima koje preduzeće pokriva. Diversifikacija, posebno ona konglomeratskog tipa, smanjuje rizik gubitka na nivou matičnog preduzeća balansiranjem gubitaka u određenim zavisnim preduzećima sa dobitcima u drugim zavisnim preduzećima. Međutim, ovakva diversifikacija ne ispunjava očekivanja dioničara pošto

smanjuje prosječan rentabilitet. Iz finansijskog ugla posmatrano, menadžment preduzeća ne treba da se bavi diversifikacijom rizika kada ta mogućnost stoji na raspolaganju dioničarima kroz kupovinu dionica različitih preduzeća.

Jedna od mogućnosti finansiranja rasta na bazi održive stope rasta je prodaja diversifikovanih dijelova prodajom kontrolnog udijela i korišćenje tako dobijenih sredstava za jačanje poslovnog jezgra (business core) i/ili drugih diversifikovanih dijelova koji imaju šansu za kapitalizaciju konkurentne prednosti. Smanjenje stepena diversifikacije dvostruko utiče na rješavanje problema finansiranja održive stope rasta: 1) prvo, na ovaj način dolazi se do gotovine prodajom dijelova preduzeća koji imaju granični rentabilitet, 2) drugo, smanjuje se nerentabilan rast eliminisanjem određenih izvora rasta.

Prilagođavanje proizvodnje je karakteristično i za nediversifikovano (jednoproduktno) preduzeće. Ideja je da se eliminišu kupci koji ne plaćaju redovno ili proizvodi čiji je obrt spor. Ovakva orijentacija dovodi do rješavanja problema finansiranja održive stope rasta na tri načina: 1) prvo, ne rasipa se gotovina potrebna za finansiranje novih projekata koji treba da omoguće diversifikaciju, 2) drugo, koristi se manje aktive za isti ukupan prihod ili se ista aktiva koristi za veći ukupan prihod, 3) treće, smanjuje se nivo obrtnog kapitala pošto se eliminiše kreditiranje kupaca i finansiranje zalih proizvoda niskog koeficijenta obrta.

Dilema proizvoditi ili kupovati (make-or-buy) je poseban aspekt prilagođavanja proizvodnje ostvarenju održive stope rasta. Preduzeće može povećati održivu stopu rasta proizvodnjom u kući ili kupovinom komponentata od kooperanata. Ekstreman primjer proizvodnje van kuće je franšiza.

4. SISTEM RAČUNOVODSTVENOG (FINANSIJSKOG) MJERENJA PERFORMANSI I NJEGOVE OSNOVNE FUNKCIJE

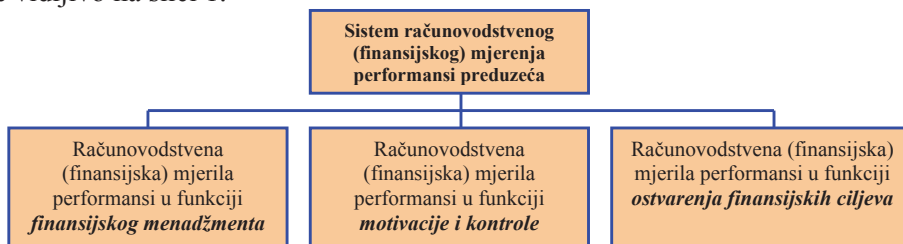
Kao što smo već rekli, efikasan finansijski menadžment je komponenta efikasnog ukupnog menadžmenta preduzeća. Prenošenje ciljeva korporacije naniže kroz organizacionu strukturu i upotreba računovodstvenih (finansijskih) mjerila koja mogu pružiti uvid u ukupan uticaj operativnih aktivnosti, predstavljaju preduslove uspješnog upravljanja performansama preduzeća. Međutim, u tu svrhu potrebna su specifičnija mjerila, u cilju potpunog razumijevanja i upravljanja «uzročnicima» performansi.

U literaturi je istaknuto stanovište da se računovodstvena (finansijska) mjerila performansi preduzeća mogu posmatrati na slijedeći način:⁶ a) finansijska

⁶ Neely, A., *Business performance measurement-theory and practice*, Cambridge University Press, Cranfield School of Management, UK, 2003, str.21.

mjerila performansi u funkciji finansijskog menadžmenta, b) finansijska mjerila performansi u funkciji ostvarenja finansijskih ciljeva preduzeća i c) finansijska mjerila performansi u funkciji motivacije i kontrole.

Dakle, sistem računovodstvenog (finansijskog) mjerenja performansi preduzeća sastoji se iz tri komponente od kojih svaka ima svoju funkciju, kao što je vidljivo na slici 1.



Slika 1. Sistem računovodstvenog (finansijskog) mjerenja performansi preduzeća

U nastavku rada opisaćemo bitne karakteristike pomenutih komponenti sistema računovodstvenog (finansijskog) mjerenja performansi preduzeća kao i njihovih funkcija, da bismo kasnije pronikli u njihovu međusobnu povezanost.

4.1. Računovodstvena (finansijska) mjerila performansi u funkciji finansijskog menadžmenta

Rekli smo da je uloga finansijske funkcije da upravlja finansijskim resursima preduzeća i da obezbijedi poštovanje finansijskih limita sa kojima se firma suočava. Neuspjeh u tome vodi do finansijskih poremećaja i konačno do finansijskog gubitka i bankrotstva. Zato su finansijsko planiranje i kontrola suštinski dio opšteg procesa upravljanja.

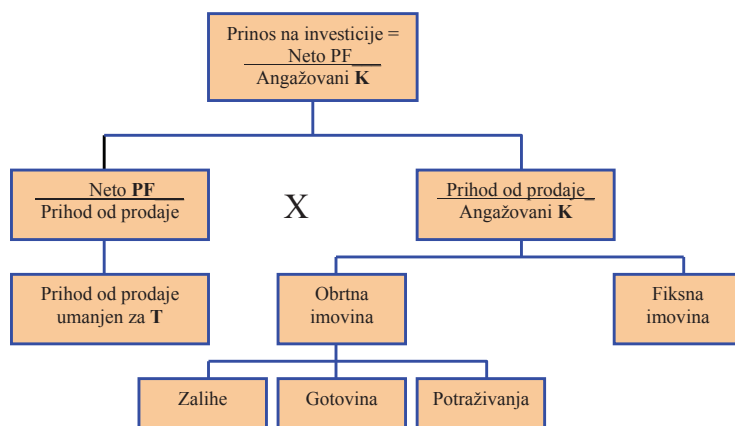
Precizno definisanje finansijskih ograničenja i načina na koji predloženi operativni planovi utiču na njih je centralni dio finansijske funkcije. Finansijski planovi sadrže finansijske planske veličine koje je neophodno ostvariti kako bi preduzeće bilo u stanju da odgovori na svoje obaveze. Finansijska kontrola se doživljava kao proces kojim se vrši monitoring planova i ostvarenih vrijednosti i predlažu neophodne korektivne akcije u slučaju otkrivanja značajnih odstupanja.

Finansijski planovi fokusiraju se uglavnom na tri glavne oblasti. Osnovno, planiranje toka gotovine je neophodno kako bi se obezbjedila gotovina potrebna za izmirenje finansijskih obaveza preduzeća. Neuspjeh u upravljanju gotovinskim

tokovima će rezultirati u tehničkoj nesolventnosti (nesposobnosti da se izmire dospjele obaveze).

Druga oblast koja zahtijeva pažnju je profitabilnost, odnosno potreba da se ostvaruju sredstva (obično iz prihoda od prodaje robe i usluga) po većoj stopi nego što se troše (u vidu ispla-ta dobavljačima, zaposlenima...). Uprkos tome što su tokom vijeka poslovnog poduhvata ukupni neto gotovinski tok – NCF i ukupni profit – PF u osnovi jednaki, to može prikriti činjenicu da na kratak rok oni mogu biti značajno različiti. Zaista, jedan od glavnih uzroka propadanja novih malih preduzeća nije taj što su neprofitabilna na duži rok, već taj što rast profitabilnih aktivnosti dovodi do manjka gotovine neophodne za finansiranje tog rasta. Glavna razlika između PF i NCF je u vremenskom periodu između trenutka plaćanja za nabavku kapitalne imovine koja će generisati prihod u budućnosti i trenutka stvarnog priliva tog prihoda koji je neophodan kao obrtni kapital. Ovo ukazuje na treće područje fokusa, na imovinu i finansiranje njene nabavke.

Generalno, područje interesovanja finansijskog menadžmenta je i sticanje finansijskih sredstava (što je povoljnije moguće) i iskorišćenost imovine za čiju nabavku su upotrebljena finansijska sredstva, kao i interakcije između tih aktivnosti. Jedinstveni i najmoćniji alat za izvješćavanje o tim pitanjima je tzv. «piramida racia», koja je prikazana na slici 2.



Slika 2. Piramida računovodstvenih racia⁷

Vrh piramide racia predstavlja sveobuhvatno mjerilo profitabilnosti koje u odnos stavlja profit i sredstva utrošena za njegovo generisanje, tzv. «prinos na angažovani kapital». Tradicionalno, taj racio se razdvaja na dva racia: profitnu

⁷ Neely, A., *Business performance measurement-theory and practice*, Cambridge University Pres, Cranfield School of Management, UK, 2003, str. 6.

stopu i stopu obrta kapitala. Jasno, prinos na angažovani kapital je jednak proizvodu ova dva izraza. Svaki od sekundarnih racia se dalje razdvaja zahvaljujući činjenici da je profit = prihod od prodaje – troškovi a da se angažovani kapital može razdvojiti na fiksni (fiksna imovina dugoročne prirode) i obrtni (tekuća imovina kratkoročne prirode).

Obzirom da fokusiraniji pristup može biti od veće koristi potrebno je sagledati svrhu izračunavanja svakog racia. Zato, ako je u središtu pažnje novčani tok, likvidnost, adekvatna su racia vezana za obrtni kapital i izračunavaju se:

- opšti racio likvidnosti, koji je jednak odnosu tekuće imovine i tekućih obaveza;
- reducirani racio likvidnosti – poznat i kao «esid-test», koji je jednak odnosu neto imovine (tekuća imovina – zalihe) i tekućih obaveza;
- poznati koeficijent obrta zaliha, (izražen u danima ili mjesecima);
- prosječan period naplate potraživanja;
- prosječan period plaćanja obaveza prema dobavljačima.

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

Na kraju, ako je poželjno razmotriti pozajmljivanje kapitala kao i njegovu upotrebu može se računati slijedeći set racia baziranih na finansijskoj strukturi. Na primer, odnos pozajmljenog (zajmovni) prema dioničarskom (sopstveni) kapitalu poznat pod nazivom koeficijent zaduženosti ili leveridž je indikator rizika povezanog sa zaradom po dionici kompanije (jer se kamata oduzima od profita prije nego što se profit raspodjeli dioničarima). Često se navodi da fiksnu imovinu treba finansirati kapitalom iz zajmova uzetih na duži period a da obrtni kapital treba da pokriva samo kratkoročne potrebe. Ipak, ovo može izgledati kao logično i provjereno pravilo, ali moramo uvidjeti da neke veoma uspješne kompanije demantuju ovo pravilo u značajnoj meri. Na primjer, većina supermarketa finansira svoje radnje (fiksnu imovinu) bez obrtnog kapitala tako što svoje zalihe pretvore u gotovinu nekoliko puta prije nego što one dospiju za plaćanje (tipičan obrt zaliha je oko tri nedjelje, dok je uobičajeni period plaćanja koji im odobri dobavljač obično 90 dana). Stoga, vrijednost ovih racia ukazuje na potencijalne rizike, ali to ne smije biti osnov za odlučivanje u vezi finansijske strategije koju namjeravamo primjeniti.

Dodajmo da ukupan prinos na investicije – ROI racio možemo izračunati na različite načine. Na primer, profit se može izraziti u obliku prije ili poslije uračunavanja kamate. Angažovani kapital se može izraziti kao ukupni angažovani kapital u poslovanju ili kao dionički kapital (kapital dioničara). Koje mjerilo je adekvatno zavisi od namjene racia. Ako je težište interesovanja efikasna upotreba finansijskih resursa firme kao cjeline, tada profit prije odbitka kamate i poreza može biti adekvatno stavljen u odnos sa ukupno angažovanim kapitalom.

Ako nas zanima upotreba dioničkog kapitala, tada profit koji je na raspolaganju za raspodjelu akcionarima (profit po odbitku kamate i poreza) podijeljen sa dioničkim kapitalom može biti značajnije mjerilo. S tim u vezi, ne postoji definitivni skup finansijskih racia za koje se može reći da mjere performanse poslovanja. Prije se može reći da se set indikatora može izvesti da bi se ocijenili različiti aspekti finansijskih performansi po različitim perspektivama. Ove indikatore koriste uglavnom finansijski profesionalci, dok akcije preduzete kao rezultat ove analize mogu biti isključivo finansijske. Jasno je da se znaci finansijskih problema mogu javiti zbog nedostataka u drugim oblastima. U tom slučaju, racia mogu finansijskom menadžeru pružiti neophodne informacije kako bi ubijedio druge menadžere u neophodnost akcija u cilju izbjegavanja finansijskih poremećaja. Međutim, primarna uloga ovog tipa mjerenja performansi je unutar finansijske funkcije i tiče se efektivnosti i efikasnosti upotrebe finansijskih resursa.

4.2. Računovodstvena (finansijska) mjerila performansi u funkciji ostvarenja finansijskih ciljeva preduzeća

Druga velika uloga računovodstvenih (finansijskih) mjerila performansi preduzeća vezana je za finansijske ciljeve poslovanja. Određenije, mjerila performansi namijenjena su potrebama eksternih provajdera kapitalom, kako zajmovnog tako i dioničkog. Na neki način, eksterni finansijski izvještaji se mogu smatrati izrazom internih mjerila i gore pomenutih racia time što pokrivaju ista tri područja: gotovinski tok, i donekle operativni profit i vrijednost imovine. Pored toga, dva težišta su takođe prisutna: performanse poslovanja (finansiranog zajmovnim i dioničarskim kapitalom) i prinos na sredstva dioničara (stopa prinosa kod dioničkog kapitala).

Međutim, daleko veća pažnja se posvećuje izvještavanju dioničara. Pravno ustrojstvo preduzeća u vlasništvu dioničara stavlja ih u poziciju krajnjih posjednika bilo koje finansijske koristi koju preduzeće može kreirati kroz svoje aktivnosti. Pozicija finansijskog rezultata (profita ili gubitka) pokazuje rezultat u obliku profita nakon odbitka svih izdataka uključujući kamate i poreze. Ovaj profit će generalno biti raspodjeljen u obliku dividendi i djelimično zadržan u preduzeću kako bi se finansirao dalji razvoj. Ako bilo koja organizacija ne uspijeva da ostvari

profit, dividende se i dalje mogu isplaćivati iz zadržanog dohotka ranijeg perioda, ali će konačno i to biti iscrpljeno i doći će do bankrotstva. U takvom slučaju, vjerovatno je da će dionice postati bezvrijedne i da će investitori izgubiti svoja ulaganja. Zbog svega toga je profit centralni indikator performansi za dioničare.

Najprisutnije mjerilo performansi je zarada po dionici, koje predstavlja ukupnu godišnju neto zaradu podijeljenu sa ukupnom vrijednošću emitovanih dionica. Rezultati budućih očekivanja su ilustrovani u vidu izračunatog racia P/E koji u odnos stavlja sadašnju cijenu dionice sa posljednjom vrijednošću zarade kompanije. Visoka vrijednost P/E ukazuje na očekivanje rasta buduće zarade a niska vrijednost ukazuje na stagnaciju ili čak opadanje.

Računovodstvena mjerila performansi su veoma ograničena kod pružanja dokaza da su stavovi investitora koji se tiču sadašnje zarade zasnovani na «činjenicama» koje mogu izdržati reviziju. Mora se pored toga priznati da su kalkulacije knjigovodstvenog profita stvar procjene koliko i činjenica. Na primjer, pozicija koja reprezentuje pad vrijednosti kapitalne imovine uslijed obezvređivanja čini veliku troškovnu stavku u knjigama kod većine kompanija. Međutim to zahtijeva procjenu očekivanog vijeka upotrebe tih sredstava i njihovu vjerovatnu rezidualnu, neotpisanu vrijednost na kraju. Jasno, to zahtijeva značajan stepen procjene i različite računovođe mogu imati različito mišljenje o iznosu profita koji se objelodanjuje. Cijelo područje «kreativnog računovodstva» ukazuje na to koliko je rastegljiva računovodstvena procjena kod vrednovanja profita kada je to od interesa direktorima i ostalim rukovodiocima.

Stoga, paradoksalno, iako se obezbjeđivanje prinosa za dioničare vidi kao ukupni cilj po-slovnog poduhvata, iskazani računovodstveni podaci o profitu su slaba zamjena za podatke o ukupnom prinosu dioničara. Postoji dosta empirijske literature koja ukazuje na relativno nizak nivo korelacije između iskazane profitabilnosti i kretanja cijena dionica. Ali, čak i u odsustvu takvog dokaza je jasno da je malo vjerovatno da je takva veza jaka. U smislu procjene performansi iz perspektive investitora, računovodstvena mjerila pružaju samo opis situacije i naknadno potvrđujući dokaz.

Čak je i dodata ekonomska vrijednost, koju ćemo detaljno razmotriti u slijedećem odjeljku, u osnovi mjerilo performanse bazirano na knjigovodstvu i od njega se ne može očekivati više nego da predstavlja nesavršenu refleksiju prinosa koje ostvaruju dioničari.

4.3. Računovodstvena (finansijska) mjerila performansi u funkciji motivisanja i kontrole

Treća velika funkcija računovodstvenih (finansijskih) mjerila performansi preduzeća odno-si se na njihovu internu upotrebu kao sredstva motivacije i kontrole aktivnosti menadžera, kako bi se oni koncentrisali na uvećanje ukupne vrijednosti biznisa ili bar vrijednosti koja će pripasti dioničarima.

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

Značajno mjerilo performansi preduzeća je i rezidualni dobitak (RI) koji se definiše kao razlika poslovnog dobitka i zahtjevanog povraćaja na uloženi kapital. Zahtjevani povraćaj na uloženi kapital dobija se primjenom zahtjevane stope povraćaja. Za razliku od ROI, ovo mjerilo se može porediti između više organizacionih jedinica, čak i sa različitim rizicima poslovanja. Organi-zaciona jedinica koja ima najveći RI najviše doprinosi vrijednosti firme.

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

Tokom 90-ih godina predstavljeno je i uspješno plasirano računovodstveno (finansijsko) mjerilo performansi preduzeća EVA - dodata ekonomska vrijednost, kao sveobuhvatno mjerilo performansi za kompanije i

za pojedine poslovne jedinice, a koje je konceptualno identično RI-u. Tvrdi se da sva druga mjerila zastupljena u praksi uključujući PF, ROI i zaradu po dionici potencijalno dovode do disfunkcionalne motivacije menadžera. Kako bi se podstakli menadžeri da se fokusiraju na kreiranje vrijednosti za dioničare (a ne na jurenje rezultata u svoju korist) zagovara se upotreba EVA, kao jedinog mjerila koje nesumnjivo omogućuje adekvatnu motivaciju.

Dodatna ekonomska vrijednost je specifičan tip obračuna rezidualnog dobitka i dobija se na slijedeći način:⁸

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

Možemo primijetiti da je, u odnosu na RI, poslovni dobitak zamijenjen dobitkom poslije oporezi-vanja, cijena kapitala je zamijenjena prosječnom cijenom kapitala, a ukupna aktiva razlikom između ukupne aktive i tekućih obaveza. Prosječna cijena kapitala (weighted-average cost of capital-WACC) je jednaka prosječnim cijenama svih dugoročnih izvora finansiranja poslije oporezivanja.

Vrijednost se stvara samo ako poslovni dobitak poslije oporezivanja premašuje cijenu uloženog kapitala. Da bi unaprijedili EVA, menadžeri moraju zaraditi više sa istim kapitalom, koristiti manje kapitala ili investirati u projekte sa visokim prinosom.

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

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

Pristup BSC ima više karakteristika koje ga čine dobrim alatom za struktuiranje spektra mjerila performansi, a one su:

- *Prvo*, on uspostavlja eksplicitnu vezu između izloženih strategija preduzeća i mjerila performansi koji se koriste za praćenje i kontrolu implementacije strategije. Ova ključna osobina jasno znači da nije

⁸ Divisional Performanse Measurement: Lecture Notes, 2002, str.3.

potreban univerzalan set mjerila performansi koji će biti adekvatan za sve organizacije u svim okolnostima (što je glavna pretpostavka kod mnogih računovodstvenih pristupa), već specifična mjerila treba razvijati za specifične okolnosti.

- Drugo, četiri glavne oblasti u kojima se razvijaju mjerila performansi (finansije, korisnici, poslovni procesi i inovacije i učenje) su u skladu sa glavnim stejkholderima organizacije.
- Treće, prisutan je jasan pokušaj da se modeliraju glavni uzročnici budućih performansi, dok svaka oblast zahtijeva da se postavi pitanje «...šta sve moramo preduzeti u cilju satisfakcije naših očekivanja?» i da se generišu adekvatni odgovori.
- Četvrto, zahtjev da se ne koriste više od četiri merila za svako područje znači fokus na «ključne faktore uspjeha». To može pomoći kod kontrole tendencija da se formira sve veći broj mjerila performansi.

Teškoće kod konstruisanja BSC ne nastaju zbog problema generisanja dovoljnog broja indikatora već zbog njihovog limitiranja i selekcije najbitnijih mjerila. U ovoj formulaciji, Balanced Scorecard koristi mjerila finansijskih performansi kako bi se osigurali zahtjevi finansije-ra, pri čemu dodata ekonomska vrijednost može adekvatno biti upotrebljena kao jedna od finansijskih mjera.

Zanimljivo, finansijski indikatori se mogu javiti u ostalim oblastima. Na primer, proporcija prihoda od prodaje novih proizvoda se koristi kao mjerilo inovacije i učenja. Jasno, mjerila izvedena iz finansijskih komponenti koriste se za ocjenu dugoročnih izgleda poslovne jedinice. Na sličan način, satisfakcija potrošača se može ocijeniti na osnovu obnovljenih ugovora, opet mjereno preko prihoda od prodaje.

4.4. Povezanost funkcija sistema računovodstvenog (finansijskog) mjerenja performansi preduzeća

Uprkos razdvajanju triju glavnih funkcija sistema računovodstvenog (finansijskog) mjerenja performansi preduzeća, uobičajeno je da pojedina mjerila budu upotrebljena za više od jedne namjene. Na primjer, ROI može biti na vrhu piramide racia finansijske efektivnosti kao glavni cilj poslovanja, ali i kao osnovna ciljna vrijednost upotrebljena da motiviše i prati operativne performanse.

Najviše obrađivana računovodstvena tehnika kojom se povezuju različite funkcije sistema računovodstvenog mjerenja performansi preduzeća je proces budžetiranja, pod kojim se podrazu-mijeva procjenjivanje budućih finansijskih potreba u cilju realizacije željenog stepena rentabilno-sti, očuvanja zadovoljavajućeg stepena likvidnosti i dostizanja predviđenog finansijskog stanja. Budžetiranjem se unaprijed daju konačna očekivanja koja predstavljaju

najbolji instrument za ocjenu performansi određenog učinka.⁹

Razlikuju se dvije glavne funkcije budžetiranja. *Prvo*, budžet se posmatra kao instrument koji finansijska služba može koristiti u cilju zadržavanja preduzeća unutar limita poslovanja. *Drugo*, mnogo je više u upotrebi kod većine kompanija kao instrument opšte menadžment kontrole. Ovdje su ciljevi iz budžeta određeni po individualnim centrima odgovornosti i njihovim menadžerima, tako da se operativne performanse mogu pratiti i kontrolisati. Agregiranjem svih budžeta centara odgovornosti dobijamo ukupan operativni cilj organizacije izražen u finansijskim ciljevima. Korišćenje istih budžeta i za finansijsko planiranje i za menadžment kontrolu često dovodi do toga da nijedna namjena nije adekvatno zadovoljena. Procjene kod finansijskog planiranja moraju biti «najbolje moguće procjene» vjerovatnih ishoda, ili čak konzervativne, zbog izbjegavanja neprijatnih posljedica iznenadne nelikvidnosti. Suprotno tome, menadžment kontrola se najbolje ostvaruje preko budžetskih procjena koje su date kao motivacioni ciljevi koji su «izazovni ali dostižni». U praksi, ti ciljevi su često nedostižni, ali služe svrsi motivisanja menadžera na maksimalne napore.

Usljed visokog nivoa neizvjesnosti sa kojim se suočava kompanija i teškoća kod preciznih procjena budućih događaja, budžet se često smatra zastarjelim i prije nastupa odnosnog perioda. Kod takvih organizacija, primarna uloga budžetiranja je finansijsko planiranje uz menadžment kontrolu potpomognutu skupom mjerila operativnih performansi, koji su po prirodi nefinansijski, eventualno obuhvaćeno BSC okvirom.

UMJESTO ZAKLJUČKA

Efektivno i efikasno upravljanje preduzećem podrazumijeva razvijanje adekvatnog sistema mjerenja finansijskih i drugih performansi. Mjerenjem performansi preduzeća spoznajemo koliko smo bili efektivni i efikasni. Planiranje i kontrola kao funkcije menadžmenta predstavljaju ključnu osnovu za izgradnju adekvatnog sistema mjerenja performansi preduzeća. Izbor pravog sistema merenja performansi za konkretno preduzeće je vrlo složen, kreativan i odgovoran posao menadžmenta.

Načini računovodstvenog (finansijskog) mjerenja performansi preduzeća su tradicionalno bili osnovni instrument kvantitativnog mjerenja performansi. Međutim, u protekle dvije decenije poklonjena je velika pažnja razvoju i upotrebi nefinansijskih načina mjerenja performansi preduzeća, koji se mogu koristiti za izvještavanje o performansama i za motivisanje i nagrađivanje.

⁹ Novičević, B.: *Upravljačko računovodstvo-budžetska kontrola*, Ekonomski fakultet, Niš, 2003., str. 18-20.

Računovodstvena (finansijska) mjerila performansi stavljaju se u funkciju finansijskog menadžmenta i ostvarenja finansijskih ciljeva preduzeća. Kada se koriste u svrhe menadžment kontrole, njihova uloga postaje još složenija obzirom da moraju da pomognu da se operativni menadžeri stalno motivišu i podstiču na usavršavanje svojih vještina u interesu cijele organizacije. Iz te perspektive, funkcija menadžment kontrole jasno zahtijeva mješavinu finansijskih i nefinansijskih mjerila i okvir za njihovo integrisanje, kao što je, na primer Balanced Scorecard.

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

LITERATURA

- [1] Collier, P.: *Accounting for managers-Interpreting accounting information for decision making*, Aston business School, Aston University, 2004.
- [2] Đogić, R.: *Osnovi savremenog menadžmenta*, „Štamparija Fojnica“ d.o.o Fojnica, 2007.
- [3] Neely, A.: *Business performance measurement-theory and practice*, Cambridge University Pres, Cranfield School of Management, UK, 2003.
- [4] Novičević, B., Antić, Lj., Stevanović, T.: *Upravljanje performansama preduzeća*, Niš, 2006.
- [5] Proctor, R.: *Managerial accounting for business decisions*, Financial Times, Prentice Hall, 2002.
- [7] Novičević, B.: *Upravljačko računovodstvo-budžetska kontrola*, Ekonomski fakultet, Niš, 2003.

RAZVOJ SISTEMA INTERNIH KONTROLA U MALOM BIZNISU

SAŽETAK

Autor istražuje razvoj poduzetništva i malog biznisa kao pokretača razvoja u Bosni i Hercegovini i probleme u vezi evidentiranja poslovnih transakcija od strane poduzetnika koji se javlja i kao vlasnik, osnivač i pokretač malog biznisa. Skromna poduzetnička znanja iz različitih znanstvenih disciplina, a posebno računovodstva u značajnoj mjeri se odražava na financijsko izvještavanje. Zakonska regulativa je veoma rigidna u pogledu sastavljanja financijskih izvještaja i podliježe određenim standardima, koje poduzetnik u dovoljnoj mjeri ne razumije, a isto tako ne razumije koje ima koristi od korektnih financijskih izvještaja u vođenju poslova i donošenju kvalitetnih strateških poslovnih odluka. Obnašajući više funkcija unutar malog biznisa, poduzetnik uspostavlja i sistem kontrole i on u principu snosi svu odgovornost za njeno funkcioniranje.

Funkcija računovodstvenog sistema u malom biznisu je zanemarena, evidentiranje i knjiženje poslovnih događaja je neadekvatno. Zanemarena je odgovornost za netačno i nekompletno financijsko izvještavanje. Mali biznisi koji većinu transakcija vrše u gotovini zahtijevaju poseban pristup i odabir kontrolnih i revizijskih procedura.

***Ključne riječi:** mali biznis, financijsko izvještavanje, sistem internih kontrola, kontrolne i revizijske procedure, standardi*

Uvodne napomene

Razvoj poduzetništva u BiH sve više zaokuplja političku i akademsku javnost. Pri tome se pojam poduzetništvo najčešće vezuje za razvoj i upravljanje malim poduzećima. Međutim, ovaj pojam se može proširiti i na velika poduzeća u kojima određeni uposlenici dobijaju poduzetničke uloge u vezi sa pokretanjem promjena, u cilju iskorištavanja povoljnih prilika i mogućnosti u i izvan organizacije. Ove činjenice govore o potrebi razlikovanja unutrašnjeg i vanjskog poduzetništva, odnosno poduzetnika. Unutrašnji poduzetnik traga za inovacijama i mogućnostima u postojećoj organizaciji poduzeća, dok eksterni te aktivnosti obavlja izvan poduzeća.

¹ Dr. sc. Hasan Mahmutović, Ekonomski institut Sarajevo Mr.sc. Edin Arnaut, Univerziteta „Apeiron“, Travnik

Prema revizijskim standardima FbiH, svako pravno lice, bez obzira na njegovu veličinu, podliježe eksternoj reviziji finansijskih izvještaja. Mali biznis je prepoznatljiv po manjem broju zaposlenih ili nižem nivou obrta, ili nižoj vrijednosti ukupnih sredstava. Jedna ili kombinacija ovih prepoznatljivosti, ujedno obavezuje i eksternog revizora da prilagodi svoj revizorski pristup okolnostima koje okružuju mali biznis.

Ugrađeni sistem interne kontrole u okviru malog biznisa umnogome će olakšati rad revizora u formiranju konačnog revizijskog izvještaja i mišljenja. Sistem interne kontrole i samom vlasniku, odnosno poduzetniku omogućava efikasno upravljanje razvojem malog biznisa. Kontrola jeste jedan od elemenata u procesu upravljanja, odnosno menadžmenta.

1. Organizovanje i upravljanje malim biznisom

Poduzetnik, kao nosilac svih aktivnosti u procesu formiranja malog biznisa, donosi odluku o njegovom pravnom obliku registriranja kod nadležnog lokalnog organa. Dosadašnja iskustva pokazuju da se poduzetnici najčešće opredjeljuju za registriranje d.o.o. – društvo sa ograničenom odgovornošću. Prema poslovnoj praksi, ovaj oblik organizovanja malog biznisa ima svojstvo pravnog lica i, prema potrebi ili zakonskim regulativama, podliježe reviziji finansijskih izvještaja.

U početnoj fazi razvoja malog biznisa poduzetnik se pojavljuje u različitim ulogama: poduzetnik, vlasnik – osnivač i menadžer. Praksa pokazuje da više uloga stopljenih u jednoj osobi ima svojih prednosti i nedostataka u procesu upravljanja biznisom.

Prednost se ističe u početnoj fazi, dok njegovim rastom to postaje kočnica daljeg razvoja.

Zbog obavljanja različitih funkcija u okviru malog biznisa, neophodno je da poduzetnik ima temeljna znanja iz različitih oblasti koja će mu olakšati upravljanje njegovim razvojem. Pored tehničkih znanja, poduzetnik treba poznavati planiranje, organizaciju, kadroviranje, vođenje i kontroliranje. U osnovi, to su elementi upravljačkog procesa. U teoriji, a još više u praksi, pojmovi upravljanje, rukovođenje i menadžment često predstavljaju sinonime sa istim značenjem. Svi ovi pojmovi imaju malu sadržajnu sličnost, ali se odlikuju i različitostima.

Zbog nerazumijevanja pojedinih pojmova u procesu donošenja upravljačkih, rukovodećih ili menadžerskih odluka od poduzetnika, to dovodi i do implikacija u poslovanju. Upravljanje poduzetnik treba da razumije kao organizacijsku funkciju i proces. Funkciju upravljanja vrši sam poduzetnik kao vlasnik, ili u rastućem malom biznisu njegovi predstavnici.

Rukovođenje označava aktivnost planiranja, organizovanja, kadroviranja, vođenja i kontrole. Uposlenim se daju upute i smjernice za obavljanje i izvršavanje radnih zadataka. Uspješnim rukovođenjem se ostvaruju planirani ciljevi malog biznisa u vidu poslovnih rezultata u zacrtanom periodu.

Menadžment se, u osnovi, što je za poduzetnika važno, treba razumijevati u trojakom značenju. To je proces maksimalnog iskorištenja i upotrebe svih raspoloživih resursa malog biznisa. Također, menadžmentom se nazivaju uprava i nadzorni odbor, ukoliko postoje u malom biznisu kao pravnom licu, ali se njime nazivaju i svi menadžeri koji su odgovorni za izvršavanje određenih zadataka.

Uspostava i organizacija sistema interne kontrole unutar malog biznisa je viša od same potrebe. U procesu upravljanja poduzetnik treba poduzimati kontrolne i korektivne akcije u svrhu izvršenja planiranih ciljeva. Sve procese i aktivnosti potrebno je kontrolisati unutar malog biznisa, pogotovu ako se radi o pravnom licu, jer to postaje i zakonska obaveza.

Oblik organizacije, veličina i funkcioniranje sistema interne kontrole zavisi od poduzetnika – vlasnika, djelatnosti i veličine malog biznisa. Funkcioniranje ovog sistema ima visok uticaj na uspjeh malog biznisa, s jedne strane, te omogućava revizoru da objektivnije izrazi svoje mišljenje u revizijskom nalazu, s druge strane.

2. Karakteristike malog biznisa

Razvijene, ali sve više i zemlje u tranziciji, podupiru razvoj malog biznisa. Pri tom se koriste različiti pristupi i metodi, što je uslovljeno od nivoa razvoja pojedinih zemalja i ukupnog odnosa prema malom biznisu. U praktičnom smislu, mali biznis ima značajan doprinos na ukupan društveno-ekonomski razvoj, koji se ogleda u sljedećem:

- pokretač razvoja,
- kreator novih radnih mjesta
- instrument u rješavanju socijalnih problema

Bez obzira na ove funkcije i značaj u društveno-ekonomskom razvoju BiH, neophodno je vršiti reviziju njegovog poslovanja. Ovo uporište se temelji i u propisima, pogotovu ako mali biznis funkcioniše kao pravno lice, gdje revizija ostaje obavezujuća kategorija. Iz ovih činjenica proističe adekvatan pristup reviziji malog biznisa, gdje svaki revizor treba poznavati njegove specifične karakteristike. One se odnose na ograničeno razdvajanje dužnosti i dominantnu ulogu poduzetnika – vlasnika malog biznisa.

3. Ograničeno razdvajanje dužnosti

Mali biznis je prepoznatljiv po malom broju zaposlenih, niskom nivou obrta i niskoj vrijednosti ukupnih sredstava. U praksi je rijedak slučaj da sa malim brojem zaposlenih i niskim nivoom ukupnih sredstava mali biznis ostvari visok obrt. Zbog ograničene ekonomske snage poduzetnik – vlasnik nije u mogućnosti angažovati sve potrebne specijaliste iz pojedinih oblasti. Uglavnom, on se fokusira na prodaju, odnosno marketing.

Međutim, funkcija računovodstva, odnosno računovodstvenog sistema je zanemarena u većini malih biznisa. Zbog toga se evidentiranje i knjiženje poslovnih događaja vrši neadekvatno i veći je rizik da su finansijski izvještaji netačni i nekompletni. U ovakvim situacijama, poduzetnik – vlasnik i menadžer malog biznisa se oslanja na pomoć revizora u pripremi računovodstvene evidencije i finansijskih izvještaja. Pri tome zanemaruje svoju odgovornost za netačno i nekompletno finansijsko izvještavanje, kojeg, u osnovi, ne može biti oslobođen.

Manji broj zaposlenih u računovodstvu malog biznisa za posljedicu ima ograničeno razdvajanje dužnosti, odnosno obaveza. Na taj način je revizoru omogućeno da se osloni na internu kontrolu u otkrivanju devijacija u poslovanju. Čest je slučaj da lice odgovorno za računovodstvenu evidenciju ima pristup sredstvima koja se lako mogu otuđiti. Zbog toga postoji veći rizik da se takve greške i slične devijacije neće otkriti.

Kada se u poslovanju malog biznisa koristi računarska tehnika, tada može doći do povećanog kontrolnog rizika. U tim situacijama dolazi do preklapanja zaduženja, gdje jedno lice uporedo obavlja više računovodstvenih funkcija.

4. Dominacija poduzetnika – vlasnika

Poduzetnik se javlja u različitim ulogama unutar malog biznisa. On je osnivač, vlasnik i menadžer, te aktivno učestvuje u njegovom upravljanju. Na ovaj način on dominira svim aspektima poslovanja, posebno u uspostavi sistema interne kontrole i izradi finansijskih izvještaja.

Ovaj pristup upravljanju i držanje sve pod kontrolom od poduzetnika, odnosno vlasnika malog biznisa ima svoje lice i naličje, prednosti i nedostatke. U situacijama kada nije uspostavljen sistem interne kontrole i nisu zadovoljene dužnosti unutar malog biznisa, onda se može reći da je to prednost ovog pristupa upravljanja. Poduzetnik – vlasnik malog biznisa potpisuje i odobrava sve transakcije u području nabavki i gotovinskih isplata, što kompenzira nedostajući sistem interne kontrole unutar malog biznisa.

Ako ne postoji sistem interne kontrole i poduzetnik ne potpisuje i odobrava transakcije, postoji veći rizik nastanja greške ili devijacije. Velika je vjerovatnoća da se takva greška u izvršenju transakcije neće otkriti.

Isto tako, kada je poduzetnik – vlasnik nosilac cijelog sistema interne kontrole koja je pod njegovim nadzorom, može doći do narušavanja propisane procedure. Tu se misli na njegov uticaj na zaposleno osoblje da naprave nezakonite isplate, što za posljedicu ima netačne iskaze u finansijskim izvještajima. To je, u osnovi, druga strana, odnosno slabost procesa upravljanja kada je poduzetnik nosilac ukupnog sistema interne kontrole.

Proizilazi da je optimalno rješenje za poduzetnika – vlasnika, i sam mali biznis, uspostaviti adekvatan računovodstveni sistem, čime bi se ostvarili dvostruki efekti. Poduzetnik bi raspolagao kvalitetnim informacijama, na temelju kojih bi donosio ispravne odluke u vezi sa daljim razvojem biznisa.

Uspostavljeni računovodstveni sistem omogućava evidentiranje svih poslovnih događaja iz izvorne dokumentacije koja je prethodno kontrolisana i odobrena. Na ovaj način se minimiziraju svi potencijalni rizici i moguće devijacije. Ugrađeni sistem inernih kontrola i pisanih procedura omogućava efikasnu i objektivnu reviziju u malom biznisu.

5. Revizijski pristup

Karakteristike malog biznisa uslovljavljavaju poseban pristup u izvođenju revizije finansijski izvještaja. Važno je da u početnoj fazi komunikacije revizora i poduzetnika budu otklonjene sve nejasnoće i ispunjeni uslovi za izvođenje procesa revizije. Samo ovakvim pristupom stvorice se pretpostavke za obavljanje revizije malog biznisa.

U suprotnom, može doći do otkaza angažmana revizora za izvođenje ovog procesa. To su one situacije u kojima revizor nema dovoljno dokaza da formira mišljenje o finansijskim izvještajima zbog neprimjerene i neadekvatne računovodstvene evidencije. U ovoakvim okolnostima može odlučiti da ne prihvati angažman, a ako ga je prihvatio, može ga otkazati ili se suzdržati od revizijskog mišljenja. Zbog toga je potrebno da se usaglase poduzetnik-vlasnik i revizor o ispunjenju uslova za izvođenje revizije malog biznisa. Nakon ispunjena početnih uslova, revizor pristupa definiranju revizijskih procedura koje će koristiti u svojim aktivnostima.

5.1. Odabir revizijskih procedura

Finansijski izvještaji malog biznisa u značajnoj mjeri utiču na samu njihovu reviziju. Zbog toga je poželjno da je obavljaju iskusni revizori koji u dovoljnoj mjeri poznaju karakteristike malog biznisa. Prije svega, treba razumjeti računovodstveni sistem, način knjiženja i obradu transakcija za procjenu njegove adekvatnosti za pripremu finansijskih izvještaja koji će biti predmet revizije. U daljnoj revizijskoj proceduri se sagledava mogućnost dobijanja pouzdanog dokaza iz računovodstvenog sistema, kao i provjere finansijskih izvještaja kojim bi se podržalao mišljenje revizora. Praktično, na tim dokazima i provjerama se temelji revizorovo mišljenje.

Kontrolni rizik u malom biznisu je velik, a, u osnovi, proističe iz njegovih karakteristika. Ograničeno razdvajanje dužnosti i veliki uticaj poduzetnika-vlasnika na računovodstvene radnike u značajnoj mjeri smanjuje efikasno funkcioniranje sistema interne kontrole. Zbog toga se dovodi u pitanje potpunost i tačnost dokumenata vezanih za prihode malog biznisa, ali i ličnih troškova vlasnika.

Sagledavajući datu situaciju, revizor vrši dalji odabir onih revizijskih procedura (dodatno testiranje detalja, analiza troškova i marže) koje će podržati njegovo mišljenje o finansijskim izvještajima. Praktično, to su suštinske revizijske procedure koje se reflektuju na objektivnost revizijskog mišljenja.

Mali biznis koji većinu transakcija vrše u gotovini zahtijevaju poseban pristup i odabir revizijskih procedura kako bi dokazi bili uvjerljivi, a minimizirao kontrolni rizik. U procesu revizije je bitno da poduzetnik-vlasnik potpiše izjavu o tačnosti i sveobuhvatnosti računovodstvene evidencije, kao i njegovu odgovornost za ispravnost finansijskih izvještaja.

5.2. Revizorov nalaz o finansijskim izvještajima u malom biznisu

U toku izvođenja procesa revizije poželjno je da poduzetnika-vlasnika revizor informiše o procijenjenom kontrolnom riziku, kao i funkcioniranju sistema interne kontrole i ažurnosti računovodstvene evidencije. U tom kontekstu, revizor može dati odgovarajuće preporuke za poboljšanje evidencija i kontrole u cilju smanjenja kontrolnog rizika.

Nakon završene revizije finansijskih dokumenata, pristupa se pisanju revizijskog izvještaja o utvrđenom stanju unutar malog biznisa. U praksi, ti izvještaji mogu biti sa izraženim, uslovnim ili neizraženim revizorovim mišljenjem. Oni su u tijesnoj vezi sa odobrenim pristupom i revizijskim procedurama kojima se

utvrđuju revizijski dokazi u pogledu tačnosti i sveobuhvatnosti računovodstvene evidencije i funkcioniranja sistema interne kontrole.

Ako revizor nije u mogućnosti da odabranim revizijskim procedurama dobije adekvatan dokaz o ispravnosti i tačnosti evidencije i funkcioniranju interne kontrole, to obično rezultira davanjem uslovnog mišljenja.

Ukoliko su ta ograničenja značajna i izražena, tada se revzor suzdržava od mišljenja.

Ukoliko odabrane i provedene revizijske procedure obezbjeđuju adekvatan dokaz i minimiziraju kontrolni rizik u pogledu tačnosti i sveobuhvatnosti evidencije, te funkcioniranja kontrola, to obično rezultira izraženim mišljenjem revizora o finansijskim izvještajima malog biznisa.

6. Zaključna razmatranja

Proces kontroliranja, kao jedna od upravljačkih funkcija, usmjerena je na mjerenje i poduzimanje korektivnih akcija u vezi sa ispravljanjem djelovanja u i oko malog biznisa, sa ciljem ostvarivanja njegovih zacrtanih planova.

U malom biznisu kontrolu najčešće obavlja sam poduzetnik i na njemu leži odgovornost izvršenja planova i procesa kontrole, s obzirom na to da je poduzetnik ujedno i menadžer u malom poduzeću. Prilikom uspostave sistema interne kontrole od poduzetnika, važno je da se objektivno definišu kritriji efikasnosti, njegovo uvjerenje i otklanjanje odstupanja od zadanih kriterija. Na ovaj način poduzetnik efikasno upravlja razvojem malog biznisa, a ujedno olakšava izvođenje procesa revizije i izražavanje objektivnog mišljenja od neovisnog revizora.

Sistem interne kontrole omogućava poduzimanje permenentnih i preventivnih akcija u cilju otklanjanja potencijalnih devijacija unutar malog biznisa. To je potrebno zato što je osjetljiv na sve promjene unutar organizacije i one koje dolaze iz vanjskog okruženja. Zbog toga je poželjno da svaki mali biznis ima ugrađen dio internih kontrola koje će upozoravati poduzetnika i njegove uposlenike o strateškim deviajcijama koje dolaze iz internog i eksternog okruženja.

Imajući u vidu da svoje aktivnosti poduzetnik usmjerava na prodaju i marketing, a manje na ostala područja poslovanja, uspostava sistema interne kontrole unutar malog biznisa ima svoju ekonomsku opravdanost. Prije svega, to se odnosi na računovodstvenu evidenciju koja je, u principu, neadekvatna ili netačna, što za posljedicu ima veći rizik pri sastavljanu finansijskih izvještaja.

Literatura

1. Grupa autora (2000) : Pokretane i vođenje malog biznisa, Ekonomski institut Sarajevo
2. Grupa autora (2001) : Mali biznis u BiH, Ekonomski institut Sarajevo
3. Grupa autora (2005) : O malom biznisu, Ekonomski institut Sarajevo
4. Jahić M. (2008) : Finansijsko računovodstvo, Međunarodni računovodstveni i revizijski standardi, Ekonomski fakultet Sarajevo
5. Grupa autora (2008) : Analiza razloga i uzroka nedovoljnog interesa domaćih i stranih investitora u procesu privatizacije sa prijedlogom mjera za poboljšanje ukupnog ambijenta za ulaganje kroz proces privatizacije u F BiH
6. Grupa autora (2008) : Analiza stanja potreba i potencijala tržišta rada sa prijedlozima Rješenja za područje Sarajevske makroregije, Ekonomski Institut Sarajevo, Posao.ba, BSB Knowledge center

Rifet Đogić¹, Safudin Čengić²

NUŽNOST ORIJENTACIJE DOMAĆIH PREDUZEĆA NA MEĐUNARODNI BIZNIS

SAŽETAK

Da bi preduzeće na tržištu opstalo, od strane menadžmenta mu je potrebno obezbijediti rast i razvoj. To je moguće ukoliko menadžment redefiniše misiju preduzeća prilagođavajući je stalno uslovima okruženja u smislu kontinuiranog podizanja njegove efektivnosti i efikasnosti. Za obezbjeđenje efektivnosti i efikasnosti u poslovanju preduzeća, menadžment je sve više prinudjen tražiti svoje šanse na tržištima izvan nacionalnog. Poslovni ljudi i firme sve više shvataju da ne mogu računati samo na domaći konkurentski prostor nego da moraju ispoljavati viziju konkurentskih odnosa i trendova u međunarodnim i svjetskim razmjerama. To znači da međunarodni biznis (biznis izvan nacionalnih granica) postaje okosnica rasta i razvoja svakog preuzeća. Nacionalno poslovno okruženje se zamjenjuje međunarodnim (globalnim) okruženjem. Globalno okruženje svojim standardima i principima poslovanja zahtijeva od menadžmenta dodatna znanja i vještine. Umjesto termina menadžment preduzeća, koji označava efektivno i efikasno upravljanje preduzećem, sve se više koristi termin internacionalni, međunarodni ili globalni menadžment koji podrazumijeva upravljanje biznisom ili drugim operacijama van nacionalne ekonomije, tj. u inostranstvu.

***Ključne riječi:** rast i razvoj preduzeća, efektivnost i efikasnost preduzeća, međunarodni biznis, globalno okruženje, strategija nastupa na globalnom tržištu.*

Rifet Đogić, Safudin Čengić

ORIENTATION NECESSITY OF DOMESTIC COMPANIES ON INTERNATIONAL BUSINESS

ABSTRACT

In order for a company to survive on market, it is necessary for management to ensure the growth and development. This is possible if the management redefine mission by constantly adapting it to the environment conditions in terms of continuous rising of its effectiveness and efficiency. To ensure effectiveness and efficiency of the enterprises operations, management is forced to seek chances in markets outside the national market. Business people and companies realize

¹ Dr. Sc. Rifet Đogić, docent na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Zenici.

² Mr. Sc. Safudin Čengić, direktor «Centrotrans-Eurolines» D.O.O Sarajevo.

that they cannot count only on the domestic competitive space, but that they must manifest the vision of competitive relations and trends in international and global scales. This means that international business (a business outside national borders) becomes the backbone of growth and development of each company. National business environment is replaced by international (global) environment. Global environment with its standards and business principles requires additional management knowledge and skills. Instead of term management of enterprises, which indicates effectively and efficiently enterprise management, more and more the term international or global management is used, which includes management of business or other operations outside of the national economy.

Key words: *enterprise growth and development, effectiveness and efficiency of enterprises, international business, global environment, emersion strategy at the global market.*

UVODNA RAZMATRANJA

Opstanak preduzeća u globalnom okruženju je jedino moguć ako se misija istog ostvaruje na efektan i efikasan način. Preduzeće je efektivno ukoliko se bavi pravim biznisom tj. ukoliko proizvodi i nudi tržištu prave proizvode i usluge koje tržište traži. Efikasnost preduzeća se ogleda u proizvodnji i nuđenju tržištu pravih proizvoda i usluga na pravi način tj. po najprihvatljivijim uslovima.

Današnje kompanije su prinuđene da posluju u globalnoj ekonomiji koja se zasniva na širokoj međuzavisnosti tržišta, poslovne konkurencije i snabdijevanja te naglašavanju ekonomskog razvoja i integracije pojedinih regiona. Globalni razvoj ispostavlja specifične zahtjeve za menadžere i pojedince koji žele da započnu svoje poslove u drugim zemljama. Globalne tendencije koje se manifestuju u sve većim promjenama na tržištu, tehnologijama, tržištu radne snage, sve više utječu na mjesto, ulogu i način odlučivanja menadžera današnjih kompanija. U savremenom okruženju događaju se različite promjene sa značajnim posljedicama na ekonomske ili socijalne i društvene perspektive pojedinih nacionalnih ekonomija i regi-onalnih organizacija i asocijacija.

Da bi menadžeri uspješno odgovorili na izazove i zahtjeve globalne ekonomije potrebno je da budu informisani, komunikativni, obrazovani, stručni u poslu kojim se bave, tolerantni i spremni da premošćuju kulturne razlike i prepreke nastale iz različitosti svijeta i shvatanja. Današnji menaderi, da bi uspješno rukovodili poslovima koji su globalnog kara-ktera, na kojima rade zaposleni različitih nacionalnih kultura, moraju upoznati razlike u nacionalnim kulturama i psihološkim profilima ljudi koji dolaze iz različitih kultura, a zatim da odaberu pravi način da ih integrišu i uključe u novi kulturni ambijent. Uključivanje kompanija u globalne ekonomske tokove motivisano je, u prvom

redu, iz slijedećih razloga:³ sticanjem većeg profita, osvajanjem novih tržišta, pribavljanjem dodatnog finansijskog kapi-tala, nižim troškovima radne snage.

Danas u svijetu postoje velike razlike u rasporedu i raspolaganju privrednim resursima, prirodnim uslovima proizvodnje, u raspodjeli i koncentraciji tehnološkog potencijala, potencijala radne snage, znanja, kapitala, sirovina, repromaterijala, finalnih i potrošnih pro-izvoda. To su izazovi za međunarodni menadžment koji najneposrednije doprinosi poveziva-nju različitih potencijala i interesa u najširim svjetskim razmjerama. On doprinosi uspješnom prevazilaženju prostornih, vremenskih, kulturnih i komunikativnih barijera na međunarodnom tržištu, bilo na podlozi koncepcije komparativnih ili pak integral-nih diferentnih prednosti. Zemlje izvoznice postižu potpuniju zaposlenost, uravnotežuju ili popravljaju trgovinski i platni bilans, podižu nivo nacionalnog proizvoda, stvaraju širu podlogu za razvoj domaćih socijalnih i infrastrukturnih programa i povećavaju sopstveni međunarodni ekonomski uticaj.

Međunarodni biznis je determinisan mnogim faktorima koji na izvjestan način stimulišu razvoj istog. Glavne globalne determinante razvoja međunarodnog biznisa su: nivo razvije-nosti i veličina domaćeg tržišta, međunarodni monetarni okvir, sistem svjetske trgovine, glo-balni mir, ekonomski rast pojedinih zemalja, razvoj komunikativne i transportne tehnologije, nastanak i razvoj multinacionalnih i globalnih preduzeća.

Da bi menadžeri svojim preduzećima obezbijedili kontinuirani rast i razvoj, isti su prinuđeni tražiti šansu za podizanje efektivnosti i efikasnosti na globalnom tržištu. Zato je važno ukazati na razloge koji tjeraju preduzeća da svoj biznis internacionalizuju. Od mnogobrojnih razloga ili pokretačkih faktora međunarodnog biznisa ističemo najznačajnije: razlozi proizvodne prirode, razlozi tržišne prirode, razlozi konkurentske prirode i razlozi finansijske prirode.

1. EKONOMSKI REGIONALIZAM – VARIJANTA EKONOMSKOG GLOBALIZMA

U stručnoj literaturi se sve češće susretamo pojmom „ekonomski regionalizam“ koji predstavlja varijantu ekonomskog globalizma. Globalno tržište je, zapravo, podijeljeno na regionalna tržišta pa tako danas u globalnoj ekonomiji imamo slijedeće ključne regije svijeta: Zapadna Evropa, SAD, Azija i Pacifik, Afrika i istočna Evropa. Evropska Unija je zvanično počela da funkcioniše 1992. godine, kada je 12 zemalja prihvatilo ideju da se uzajamno pomažu u ekonomskom razvoju tako što će sklanjati izvjesne barijere koje su ranije ograničavale njihov razvoj i trgovinu. Članice Evropske Unije otvaraju

³ Rifet Đogić: *Osnovi savremenog menadžmenta*, „Štamparija Fojnica“, D.O.O Fojnica, str. 335.

svoje granice za slobodan promet roba, usluga i radnika. U tom smislu su postigle saglasnost o eliminisanju kontrole na svojim granicama i trgovinskih barijera, uvele određene proizvodne i tehničke standarde radi ujednačavanja kvaliteta roba i usluga i unificirale finansijske propise i postupke u bankama, osiguranju, prevozu roba i dr.

Veoma interesantna regionalna ekonomska alijansa u današnjem vremenu globalne ekonomije je NAFTA koju čine SAD, Meksiko i Kanada. Ovaj aranžman ima ključnu ulogu za slobodan protok roba, usluga i investicija u određene projekte. Implementacija aranžmana o slobodnom protoku roba nije jednostavna, s obzirom na nejednake ekonomske pozicije ovih zemalja i različite interese u oblasti proizvodnje, trgovine, razvoja i sl. Otuda su prisutna razmišljanja o izvjesnom protekcionizmu, tj. zakonskoj zaštiti domaće industrije od inostrane konkurencije, posebno imajući u vidu dominaciju velikih proizvođača iz SAD. U posebnoj poziciji nalazi se Meksiko čija je ekonomija ispod standarda jedne Kanade, a posebno Amerike.

Posljednjih godina zemlje jugoistočne Azije pokazuju izvjestan rast ekonomske moći u svjetskoj ekonomiji. Nejednaka je pozicija pojedinih zemalja u ovom regionu u odnosu na svjetske ekonomske tokove kada je u pitanju proizvodnja ili trgovina. Posebnu grupu zemalja čine Japan, Kina i četiri tigra: Južna Koreja, Hong Kong, Tajvan i Singapur. U zemljama jugoistočne Azije (Malezija, Tajland, Indonezija) takođe dolazi do značajnog ekonomskog rasta. Izvjestan progres događa se i u Filipinima i Vijetnamu. Sadašnju situaciju u ovim Azijskim zemljama (izuzev Japana i Kine) karakteriše ekonomski košmar prouzrokovan finansijskom krizom. Ekonomska snaga Japana je iznad regionalnih okvira i prva je u globalnoj ekonomiji. Međutim, prevazilaženjem postojeće finansijske krize, realno je očekivati da će se ekonomije zemalja Azije, Pacifika približiti i postati veće u odnosu na ekonomije zemalja Evropske Zajednice.

Kad su u pitanju ekonomije jugoistočne Azije, značajnu ulogu u koordiniranom njihovom razvoju ima ekonomski forum – APEC. Zemlje ove regije su značajne sa stanovišta mogućnosti prodaje različitih roba visoke tehničke perfekcije, s obzirom na veličinu i različite potrebe ovih ekonomija. Članice ove regije se konstituišu kao treće globalno tržište, posebno za proizvode automobilske industrije i telekomunikacija. S druge strane, ove zemlje svoju razvojnu strategiju u odnosu na svijet ne zasnivaju na niskim troškovima rada, kao što je to slučaj sa nekim drugim zemljama, već na znanju i vještinama da se proizvedu proizvodi koji su potrebni i atraktivni za druga tržišta. Tako, na primjer, Indija ima visok ugled u svijetu u proizvodnji softvera.

U ovoj regiji Kina je najzanimljivija zemlja. Ona sa svojom populacijom predstavlja najveći tržišni potencijal, ali i ogroman proizvodni i izvozni potencijal. Ubrzan razvoj Kine i različita prirodna bogastva kojima raspolaže najavljuju

stvaranje novog privrednog džina, čiju intenzivnu ekspanziju na svjetskom tržištu treba očekivati u 21-om vijeku. Sa parolom jedna država, a dva različita sistema – jedan u Kini, a drugi u Hong Kongu, koji je pod jurisdikcijom Kine, globalna ekonomija ili novi svjetski poredak dobijaju novu globalnu strukturu. Ova daleka i po mnogo čemu zanimljiva i jedinstvena zemlja, svojom otvorenošću i dosljednošću, pobuđuje nadu u stvaranje uravnoteženog odnosa snaga u svjetskoj ekonomiji i politici.

Kad su u pitanju afričke zemlje, sa žaljenjem se može konstatovati da su iste u najtežoj ekonomskoj situaciji. Mnoge zemlje ovog kontinenta imaju najnižu stopu ekonomskog rasta sa brojnim posljedicama na život njihovih stanovnika. One nisu u mogućnosti da to stanje prevaziđu, pa im je neophodna pomoć ekonomski razvijenijih zemalja, bilo kao pomoć ili kroz određene investicije u područja gdje za to postoji interes domaćina i ulagača. Međutim, najčešće se ove zemlje označavaju kao zemlje visokog rizika, pa ih zbog toga zaobilazi inostrani kapital.

Zemlje Istočne Evrope su u tranziciji, u fazi prelaska iz jednog sistema privređivanja u drugi. Sve su napustile, ili su u fazi napuštanja koncepta planom dirigovane privrede i stvaranja uslova za razvoj tržišno orijentisane privrede i efikasnijeg poslovanja privrednih subjekata. Međutim, tempo tranzicije u njima je različit, sa različitim uspjehom i brojnim teškoćama koje ga prate. Ulazak u tranziciju, kod najvećeg broja zemalja ove regije, odvija se u uslovima postojanja neadekvatne privredne strukture, tehnološke zaostalosti, visoke zaduženosti, nezaposlenosti, inflacije, nedostatka sopstvenih finansijskih sredstava i sl. Osim toga, došlo je do raspada (secesije) pojedinih etničkih grupa, republika sa administrativnim granicama (SSSR, Jugoslavija, Čehoslovačka) što je dodatno komplikovalo aktuelnu situaciju u tim zemljama. Sve zemlje Istočne Evrope sprovode ili su završile proces privatizacije i reprivatizacije, manje ili više intenzivno, pokušavajući da što više privuku inostrani kapital ili da ojačaju preduzetničke sposobnosti pojedinih preduzeća, uvlačeći pojedince koji su često do kapitala došli na lak način, u periodu velike inflacije, putem špekulacija, ili sumnjivim poslovima sa državnim firmama. Ekonomska slika Istočne Evrope nije svijetla, štaviše ona je sumorna. Čini se da su nešto svjetlije tačke Mađarska i Poljska, s obzirom na priliv stranih investicija i rast industrijske proizvodnje. Ostale zemlje su u privrednim i finansijskim teškoćama i njihove ekonomije odlikuje veliko previranje i teškoće u stvaranju uslova za postepeno jačanje ekonomskih aktivnosti.

Zemlje Istočne Evrope po završetku tranzicije trebale bi se integrisati u evropsku porodicu država Evropsku Uniju. Na tom putu postoje brojne teškoće. Put prema Evropskoj Uniji zahtijeva sprovođenje mnogobrojnih privrednih reformi kao i potpuno otvaranje tržišta ovih ekonomija. Sa stanovišta izvozno-uvozne

perspektive, zemlje u tranziciji nisu u jednakoj poziciji pa je teško pouzdano prognozirati brzinu njihovog uklapanja u raznovrsne trgovinske institucije.

2. GLOBALNE DETERMINANTE RAZVOJA MEĐUNARODNOG BIZNISA

Menadžeri 21-og vijeka su suočeni naglim promjenama u poslovnom okruženju kojima se moraju brzo prilagoditi u cilju održanja i razvoja svoga biznisa. Te promjene se tiču:⁴ izmjene paradigme, teorije haosa, strukture radne snage i globalizacije.

Izmjena paradigme podrazumijeva nov način razmišljanja, percepcije i razumijevanja svijeta u kome živimo. Suštinski je povezana sa rapidnim promjenama proizvoda, tehnologije i menadžerskih tehnika. Šta znači rapidna promjena najbolje se vidi na primjeru proizvodnje satova. Kao što je poznato, Švajcarska je pravila najbolje satove na svijetu, držala je 65% prodaje i ostvarivala 80% profita. Promjena u načinu izrade satova (od mehaničkog u elektronski) dovela je do drastičnog pada učešća Švajcarske u prodaji satova na 10% i učešće manje od 20% u ostvarenom profitu.

Teorija haosa zasniva se na stavu da unutar velikih struktura postoji veliki nered. To znači da velike organizacije imaju teškoće u sređivanju stanja i predviđanju budućih događaja. Paradigma promjene zasniva se na činjenici da menadžerska filozofija mora da bude okrenuta ka stvaranju fluidne organizacije, adaptibilne i u stalnoj vezi, iz dana u dan, sa kupcima i okruženjem u kome radi. Ona mora, dakle, da bude okrenuta prema novom načinu razmišljanja i shvatanja interakcije dijelova i cjeline, prema poimanju svijeta sa neočekivanim tendencijama i posljedicama. Ona mora da ide ka menadžerskoj paradigmi zasnovanoj na diskontinuitetu i radikalnim promjenama.

Na prelasku u novi milenijum organizacija mora da nauči da će u njenoj strukturi zapošljeni biti novih ljudi sa različitim stilovima i vjerovanjima. Kulturne razlike biće još prisutnije, a način njihovog premošćavanja dodatno će povećati procent zaposlenih u korist žena, posebno u domenu biznisa, koje imaju različit i često superiorni stil upravljanja u odnosu na muškarce.

Globalizacija najviše utječe na menadžment. Ovaj trend ima različite ekonomske, socijalne i političke posljedice na organizaciju. Ona prouzrokuje potrebu stalnih inovacija i zadovoljenje potrošačkih potreba na višem nivou.

⁴ Daft Richard: *Management*, The Tryden Press, 1994, str. 62

Organizacija mora da skraćuje vrijeme razvoja novih proizvoda, da stalno investiraju u proizvode i tehnologiju i da drže korak sa vodećim organizacijama u svijetu. Proizvodi modernih tehnologija zahtijevaju visok nivo održavanja i dobru organizaciju snabdijevanja rezervnim dijelovima na različitim prodajnim mjestima u svijetu.

Mada su menadžeri posljednjih godina modifikovali svoje tehnike i ideje, čini se da su dva perioda od posebnog značaja u odgovoru na internacionalnu konkurenciju – modifikacija menadžerske tehnike Japana i napor da se ostvari ekselentnost u kvalitetu proizvoda i usluga. Posljednjih godina japanska praksa menadžmenta je stvorila efikasnije i efektivnije organizacije u odnosu na one u SAD ili Zapadnoj Evropi. Na izvjesni način visok kvalitet proizvoda i niska cijena postali su svjetski standard kod automobila, televizora, motocikla, kamera i dr. U svijetu, posebno u SAD, postavljeno je pitanje na koji način biti konkurentan takvim proizvođačima kao što je Nissan, Sanyo, Sony, Kawasaki ili Toyota.

Interesantna je komparativna analiza produktivnosti automobilske industrije u Japanu, SAD i Evropi. Tako⁵, na primjer japanske firme u Japanu za proizvodnju automobila prosječno potroše 17 sati, japanske firme u SAD 21 sat. Firme u SAD kao što su General Motors, Chrysler i Ford zahtijevaju prosječno 25 sati po automobilu.

Drugo područje u kome japanske firme imaju značajnu *kompetitivnu* prednost jeste razvoj proizvoda. U Japanu je u odnosu na SAD i Evropu značajno smanjeno vrijeme razvoja proizvoda. Firmama u Japanu u prosjeku treba tri godine da kompletiraju ciklus razvoja proizvoda, od ideje do gotovog proizvoda, a firmama u SAD i Evropi više od pet godina.

Imajući u vidu činjenicu da su savremeni menadžeri prinuđeni tražiti šansu za rast i razvoj svoga preduzeća (u krajnjem slučaju šansu za opstanak) na tržištu van nacionalnih granica (globalno tržište), s pravom se konstatuje da se oni sve više transformišu u internacionalne menadžere. Međunarodni biznis (biznis organizovan van nacionalnih granica) je determinisan mnogim faktorima koji na izvjestan način stimulišu razvoj istog. Glavne globalne determinante razvoja međunarodnog biznisa su: *a)* nivo razvijenosti i veličina domaćeg tržišta, *b)* međunarodni monetarni okvir, *c)* sistem svjetske trgovine, *d)* globalni mir, *e)* ekonomski rast pojedinih zemalja, *f)* razvoj komunikativne i transportne tehnologije, *g)* nastanak i razvoj multinacionalnih i globalnih preduzeća.

⁵ Daft Richard: op. cit. pod 167, str. 40

(a) *Nivo razvijenosti i veličina domaćeg tržišta.* Poslovni ljudi i firme sve više shvataju da ne mogu računati samo na domaći konkurentski prostor nego da moraju ispoljavati viziju konkurentskih odnosa i trendova u međunarodnim i svjetskim razmjerama. Razlozi internacionalizacije poslovanja pojedinih preduzeća mogu biti i najčešće jesu veoma različiti. Njihova struktura i redosljed će zavisiti kako od nivoa razvijenosti zemlje porijekla, tako i od veličine domaćeg tržišta, a i od poslovnog konkurentskog profila samog preduzeća. Empirijska istraživanja pokazuju da postoje velike razlike u stavovima preduzeća koja dolaze sa velikih i razvijenih tržišta (kakvo je tržište SAD) u odnosu na preduzeća koja dolaze takođe iz razvijenih zemalja, ali sa malim tržišnim potencijalom (kakvo je npr. tržište Austrije). Sasvim je prirodno da će se naići na daleko veće razlike i drugačiji odnos prema internacionalizaciji poslovanja onih preduzeća koja dolaze iz nerazvijenih i konkurentski inferiornijih zemalja u međunarodnim razmjerama, kakva je naša zemlja. Rastući značaj i posebno dinamičan razvoj međunarodnog biznisa i menadžmenta dolaze do izražaja tek u periodu poslije drugog svjetskog rata.

(b) *Međunarodni monetarni okvir.* Formiranjem dvije organizacije za međunarodnu mo-netarnu i finansijsku saradnju: Međunarodni monetarni fond (MMF) i Međunarodna banka za obnovu i razvoj (IBRD) - na konferenciji u Bretton-Wudsu 1944. su postavljeni temelji poslijeratnom međunarodnom monetarnom sistemu. Mnoge zemlje su krajem rata postale potpuno svjesne značaja održavanja likvidnosti u međunarodnim razmjerama i uz aktivnu međunarodnu saradnju. Organizovana međunarodna finansijska podrška je bila direktno u funkciji daljeg dinamiziranja i razvoja trgovine proizvodima i uslugama između pojedinih zemalja. Sama činjenica da danas preko 150 zemalja aktivno učestvuje u radu MMF (kao članice fonda) direktno govori o opravdanosti i punoj afirmaciji ideje o stvaranju stimu-lativnog međunarodnog monetarnog okvira. Veliki broj zemalja je našao interes da aktivno u njemu učestvuje i po cijenu ograničavanja sopstvene monetarne suverenosti.

(c) *Sistem svjetske trgovine.* U poslijeratnom periodu sistem svjetske trgovine se sve više internacionalizuje, sa osnovnom idejom da se izbjegne mogućnost vraćanja na restrikti-vnu i diskriminativnu praksu u međunarodnim ekonomskim odnosima, koja je bila karakteristična u periodu 1920-1930-ih godina. Vremenom su se sve više uviđale prednosti liberalnijeg sistema trgovine. Sam proces internacionalizacije sistema svjetske trgovine se najvećim dijelom odvijao pod okriljem univerzalnih i specijalizovanih institucija UN. U tom sistemu centralno mjesto, svakako, pripada Opštem sporazumu o carinama i trgovini GATT, koji je danas dobio i institucionalnu formu u obliku svjetske trgovinske organizacije - WTO. Od 1994. godine GATT prerasta u WTO sa sjedištem Ženevi, čime dolazi do institucionalnog organizovanja prethodnog sporazuma, koji je već imao preko 100 aktivnih zemalja članica. Članice

WTO dolaze u poziciju da ravnopravno i sa statusom najpovlašćenije nacije dodatno utiču na smanjivanje carinskih i necarinskih barijera, a na podlozi koncepta izgradnje potpuno otvorenih tržišta. Poseban strateški značaj za razvoj međunarodnih ekonomskih odnosa i trgovine se pripisuje i Konferenciji UN za trgovinu i razvoj - UNCTAD. U novije vrijeme, poseban izazov za razvoj svjetskog sistema trgovine postaje sve intenzivnije uvođenje netarifnih ograničenja, pravila i standarda u poslovnu praksu.

(d) *Globalni mir.* Značajna razlika druge u odnosu na prvu polovinu XX vijeka jeste i odsustvo velikih ratnih sukoba svjetskih razmjera koji su zamijenjeni ratnim sukobima i borbama lokalnog i regionalnog karaktera. Može se reći da je to bio period paradoksalnog svijeta - uprkos konstantnih sukoba i konflikata, održavao se mir u globalnim razmjerama. To je svakako, stvaralo stabilnu podlogu za rapidan rast međunarodne trgovine.

(e) *Ekonomski rast pojedinih zemalja.* U poslijeratnom periodu veliki broj zemalja je rapidno povećao svoju ekonomsku snagu i ekonomski potencijal. Svaka zemlja sa naglašenim rastom predstavlja i perspektivno tržište sa rastućim šansama i mogućnostima. Postoje najmanje dva razloga zašto je ekonomski rast zemalja opravdano tretirati kao pokretački faktor međunarodnog menadžmenta: a) ekonomski rast kreira nove tržišne mogućnosti, b) ekonomski rast reducira rezistentnost i odbojnost prema inostranom faktoru i inostranom privrednom subjektu.

(f) *Razvoj komunikativne i transportne tehnologije.* Povećavanje brzine i smanjivanje troškova komuniciranja predstavlja jedan od glavnih pokretačkih faktora međunarodnog biznisa i menadžmenta. Razvoj avionskog saobraćaja omogućio je da se sa jednog na drugi kraj svijeta stigne za manje od 48 sati. U tome treba vidjeti ogroman doprinos olakšavanju ličnog i poslovnog kontaktiranja i komuniciranja licem u lice. Razvoj mogućnosti elektronske obrade i transmisije podataka, glasa, pisma, slike i sl. je dao ogroman doprinos smanjenju troškova komuniciranja. Slična revolucija i u okviru transportne tehnologije je omogućila ostvarivanje velikih efekata, kroz brži i jeftiniji poštanski saobraćaj, kao i transport robe i tereta.

(g) *Nastanak i razvoj multinacionalnih i globalnih preduzeća.* Multinacionalna i global-na preduzeća pored toga što su maksimalno iskoristila dejstvo navedenih pokretačkih faktora u sopstvenom razvojnom i poslovnom interesu, imala su i ogroman uticaj na razvoj ukupnih tržišnih i ekonomskih odnosa u svjetskim razmjerama, o čemu će biti kasnije više riječi.

3. RAZLOZI UKLJUČIVANJA DOMAĆIH PREDUZEĆA NA MEĐUNARODNO TRŽIŠTE

Kao što smo već rekli, da bi menadžeri svojim preduzećima obezbijedili kontinuirani rast i razvoj, isti su prinuđeni tražiti šansu za podizanje efektivnosti i efikasnosti na globalnom tržištu (tržištu van nacionalnih granica). Zato je važno ukazati na razloge koji tjeraju preduzeća da svoj biznis internacionalizuju. Ti razlozi su ujedno i pokretački faktori međunarodnog biznisa a mi smo ih klasifikovali u četiri grupe: *a) razlozi proizvodne prirode, b) razlozi tržišne prirode, c) razlozi konkurentske prirode i d) razlozi finansijske prirode.*

(a) Razlozi proizvodne prirode u značajnoj mjeri utiču na potrebu uspostave međunarodnog biznisa. U ove razloge ubrajamo: 1) potreba potpunijeg korišćenja proizvodnih kapaciteta, 2) produžavanje životnog ciklusa proizvoda, 3) fleksibilnije upravljanje proizvodnim asortimanom, 4) osavremenjavanje proizvodnje i praćenje tehnoloških promjena.

Radi se o razlozima koji su najčešće objektivno uslovljeni samom prirodom tehnologije i proizvodnog procesa. Sve se više povećava broj preduzeća koja su po prirodi svoje djelatnosti nužno upućena na razne varijante bilo posredne ili pak neposredne internacionalizacije svoga poslovanja.

(b) Razlozi tržišne prirode su takođe od velikog uticaja na nužnost uspostavljanja međunarodnog biznisa. U ove razloge ubrajamo: 1) nedovoljni potencijal i/ili rast domaćeg tržišta, 2) praćenje svojih velikih kupaca pri njihovom nastupu na inostranom tržištu (posebno naglašeno kod tzv. industrijskog menadžmenta i marketinga), 3) orijentacija na tržišnu diversifikaciju kao pravac rasta i razvoja, 4) smanjivanje zavisnosti od jednog tržišta, 5) korišćenje prednosti različitih stopa ekonomskog razvoja po zemljama, a time i postojanja različitih tržišnih potencijala.

Preduzeća koja su strategijski međunarodno-orijentisana stalno će težiti ravnopravnom tretmanu domaćeg i inostranog tržišta, kao potencijalnih prostora sopstvenog rasta i razvoja. Upravljanje putem tržišta i tržišnih šansi i mogućnosti se ne može unaprijed prostorno ograničavati. Tržišni podsticaji na uključivanje u tokove međunarodnog biznisa i menadžmenta su mnogo prisutniji kod preduzeća koja dolaze iz manje razvijenih zemalja.

(c) Razlozi konkurentske prirode su od velikog značaja za organizovanje međunarodnog biznisa, a tu spadaju: 1) potreba upoznavanja sa snagom i mogućnostima međunarodne konkurencije, 2) potreba sticanja međunarodnog konkurentskog i poslovnog iskustva, 3) korišćenje prednosti povoljnije konkurentske strukture, 4) odbrana postojeće konkurentske pozicije, 5) popravljavanje imidža na domaćem tržištu.

U uslovima kada konkurencija postaje sve više međunarodnog karaktera, konkurentna pozicija pojedinih preduzeća je neposredno zavisna kako od sopstvenih poteza tako i od poteza ostalih konkurenata (bilo domaćih ili međunarodnih), koji pripadaju određenoj grani ili djelatnosti. Tržišno orijentisani međunarodni biznis i menadžment podrazumijeva aktivno praćenje konkurencije i adekvatno korišćenje efekata od preliivanja i disperzije konkurentskih poteza. Planska internacionalizacija poslovanja je dobrim dijelom u funkciji ostvarivanja datog principa.

(d) Razlozi finansijske prirode izražavaju svoju podsticajnost međunarodnom biznisu kroz: 1) obezbjeđivanje potrebnih deviza, 2) efikasnije upravljanje strukturom ukupnih troškova, 3) brži povraćaj ulaganja (pogotovo pri naglašenoj istraživačko razvojnoj aktivnosti), 4) bolji finansijski leveridž (kroz razne forme poslovnog povezivanja i poslovne saradnje), 5) postizanje viših cijena i većeg profita u inostranstvu.

Finansijska sposobnost preduzeća nije ništa drugo nego sposobnost pribavljanja, usmjeravanja i kontrole novca i novčanih tokova. Radi se o aktivnostima koje su direktno u funkciji obezbjeđivanja pretpostavki, kao i što veće slobode za konkurentsko i tržišno djelovanje. Otvaranjem međunarodne perspektive sopstvenom rastu i razvoju, preduzeće može da neposredno doprinese podizanju sopstvene finansijske sposobnosti na viši nivo, a i jačoj finansijskoj podršci novih poslovnih i tržišnih aktivnosti.

Međutim, po karakteru, pojedini razlozi uključivanja u tokove međunarodnog biznisa mogu imati obilježja: stimulansa, motiva i konkrentnih ciljeva.

Stimulansi mogu biti interni i eksterni. Interni stimulansi mogu biti rezultat npr: supe-riornog tržišnog znanja, superiornog proizvoda, ili pak, nedovoljno iskorišćenih potencijala u okviru menadžmenta, proizvodnje, marketinga i finansija. Eksterni stimulansi se uglavnom vezuju za tržišne mogućnosti i strukturu konkurencije. (Honda je npr. u eksternim stimulansima i povoljnijim tržišno konkurentskim uslovima u inostranstvu vidjela osnovne poticaje za forsiranu internacionalizaciju).

Pojedini menadžeri i upravljački timovi mogu imati vrlo različit odnos prema konkrentnim razlozima i stimulansima internacionalizacije. Njihovi motivi uglavnom mogu biti defanzivni ili ofanzivni. Defanzivni motivi su najčešće iznudeeni i rezultat jakog pritiska (bilo internog ili eksternog). Menadžment se nerado uključuje u međunarodni biznis, ali je to često uslov opstanka i sopstvene zaštite. Ofanzivni motivi su preventivnog, susretnog i aktivnog karaktera. Usmjereni su na popravljjanje sopstvene konkurentske pozicije, nametanje tržištu i aktivno korišćenje međunarodnih tržišnih mogućnosti.

Ciljevi uključivanja u tokove međunarodnog biznisa uglavnom se dijele na strategijske ili dugoročne i operativne ili kratkoročne. Njihova struktura i karakter su u direktnoj vezi sa osnovnim pokretačkim faktorima (stimulansima), kao i preovlađujućim poslovnim odnosom prema tržištu (motivima). Nužnost uključivanja bosanskohercegovačkih firmi u tokove međunarodnog biznisa je sve očiglednija (pod jakim dejstvom kako internih tako i eksternih stimulansa). U takvim okolnostima, preovlađujuće prisustvo defanzivnih motiva i kratkoročnih poslovnih ciljeva pri nastupu na inostranom tržištu je nužno podvrgnuti ozbiljnom i temeljnom preispitivanju.

4. DOPRINOSI I EFEKTI MEĐUNARODNOG BIZNISA RAZVOJU NACIONALNE EKONOMIJE

Kada se govori o međunarodnom biznisu, insistira se kako na mikro tako i na njegovoj makro orijentaciji, u cilju potpunijeg sagledavanja mogućih doprinosa privrednom i društvenom razvoju, kao i drugih efekata na lokalnom, nacionalnom i supranacionalnom nivou. Doprinosi i efekti međunarodnog biznisa su višestruki i višeslojni a mi smo ih klasifikovali u četiri grupe: *a) politički efekti, b) privredni efekti, c) socijalni efekti i d) poslovni efekti*

(a) Politički efekti. Međunarodni biznis je vrlo značajan faktor u kreiranju i uspostavljanju ukupnih međudržavnih odnosa, privrženosti, međuzavisnosti, pa i konkrentnih sfera uticaja. Politička snaga i politički uticaj pojedinih zemalja je najčešće u direktnoj vezi sa nivoom međunarodne afirmacije konkrentne zemlje kao ekonomske i tržišne sile (ostavlja-jući vojni aspekt po strani). Same države i državne institucije se često direktno uključuju u tokove međunarodnog menadžmenta, i to ne samo iz ekonomskih nego i političkih razloga.

(b) Privredni efekti. Iako postoje velike razlike u privrednoj snazi i privrednim potencijalima pojedinih zemalja, generalno se može reći da ni jedna zemlja u svijetu ne živi u uslovima potpune ekonomske i tržišne samodovoljnosti. Uključivanje u tokove međunarodnog biznisa za mnoge države predstavlja pitanje opstanka i pretpostavku zaokruživanja i funkcionisanja sopstvenog privrednog sistema. Velike razlike postoje u rasporedu i raspolaganju privrednim resursima, prirodnim uslovima proizvodnje, u raspodjeli i koncentraciji tehno-loškog potencijala, potencijala radne snage, znanja, kapitala, sirovina, repromaterijala, final-nih i potrošnih proizvoda. Međunarodni biznis najneposrednije doprinosi povezivanju različi-tih potencijala i interesa u najširim svjetskim razmjerama. Doprinosi uspješnom prevazilaženju prostornih, vremenskih, kulturnih i komunikativnih barijera na međunarodnom tržištu, bilo na podlozi koncepcije komparativnih ili pak integralnih diferentnih prednosti. Mnogo je argumenata u prilog teze da se savremeni međunarodni biznis može posmatrati kao moćan

katalizator pri usmjeravanju, povećavanju i ubrzavanju privrednog razvoja. Zemlje izvoznice postižu potpuniju zaposlenost, uravnotežuju ili popravljaju trgovinski i platni bilans, podižu nivo nacionalnog proizvoda, stvaraju širu podlogu za razvoj domaćih socijalnih i infrastrukturnih programa i povećavaju sopstveni međunarodni ekonomski uticaj.

(c) *Socijalni efekti.* Međunarodni biznis doprinosi značajnim progresivnim promjenama kroz transfer znanja, robe i usluga između zemalja koje se nalaze na različitom nivou razvoja, zemalja sa različitim kulturama, različitim privrednim strukturama i sl. Postoje određena shvatanja (doduše minorna) da bi nerazvijene zemlje bile srećnije na dugi rok bez većih socijalnih i društvenih promjena, pritisaka i problema koji dolaze sa procesom industrijalizacije i razvojem potrošačkog društva. Širenje kruga tzv. novoindustrijalizovanih zemalja neosporno pobija takva shvatanja. Neposredni interes stanovništva, pogotovo manje razvijene zemalja, se ogleda kroz povećanje zaposlenosti i stvaranje povoljnijih uslova zapošljavanja, kao i kroz ostvarivanje višeg standarda života (kupovna moć, sistem zdravstva i sistem školstva). Dinamičan razvoj i adekvatno korišćenje međunarodnog biznisa značajno doprinosi potpunijem zadovoljavanju opštih društvenih potreba, bilo na direktan ili pak indirektan način.

(d) *Poslovni efekti.* Preduzeće i privredni subjekti predstavljaju osnovne nosioce i glavne realizatore međunarodnih poslovnih poduhvata i poslovnih aktivnosti, vidjevši u tome prevashodno sopstvene ekonomske i razvojne interese. Poslovne efekte međunarodnog biznisa upravo vezujemo za nivo pojedinih privrednih subjekata i njima se prevashodno bavimo (teorijski i kroz primjere poslovne prakse). Svaki od navedenih razloga uključivanja u tokove međunarodnog biznisa se može posmatrati kao podloga i okvir za ostvarivanje istovjetnih poslovnih efekata za konkrentno preduzeće. Poslovnim efektima u međunarodnom biznisu pripada dominantno i opredjeljujuće mjesto. Sve je veći broj preduzeća za koje poslovanje na međunarodnom tržištu predstavlja uslov opstanka i razvoja.

5. DETERMINANTE GLOBALNOG OKRUŽENJA

Današnja preduzeća posluju u veoma dinamičnom i složenom globalnom okruženju. Na jednoj strani, imamo razvijene zemlje koje insistiraju na intenzivnoj jednosmjernoj liberalizaciji u kojoj njihova roba, ideje i kapital treba da idu širom svijeta bez ikakvih ograničenja. Takva politika razvijenih zemalja rezultat je naglog razvoja multinacionalnih kompanija. Na drugoj strani, institucionalizuje se pokret za suprostavljanje djelovanju multinacionalnih kompanija sa oznakom – *globalno protiv globalizacije*. Različite grupe u svijetu, sagledavši negativnu ulogu multinacionalnih kompanija, suprostavljaju se globalnim tendencijama

i jednosmjernom liberalizmu koji isključivo odgovara velikim i bogatim, koji isključivo koristi interesima multinacionalnih kompanija.

U prvoj dekadi 21-og vijeka najveći dio svjetske ekonomije je suočen sa nezaposle-nošću, siromaštvom, tehnološkom zaostalošću, bolestima i sl., i indiferentnim odnosom multi-nacionalnih kompanija u rješavanju tih problema. Intenzivna liberalizacija svjetske privrede, kao prioritet 21-og vijeka, podrazumijeva promjenu odnosa između bogatih i siromašnih i povećanu odgovornost za negativne posljedice tehnološke ekspanzije i probleme savremenog svijeta. Da bi se uspješno razvijalo preduzeće u internacionalnim relacijama, nužno je da menadžment upozna i razumije širok set faktora okruženja koji su tipični za određene nacio-nalne ekonomije. Otuda je kod izbora orijentacije i strategijskih varijanti ključni faktor ocjena efekata različitih elemenata internacionalnog okruženja. Karakter opšteg ili mega okruženja djeluje na prirodu internacionalnog menadžmenta, pošto ispoljava širok trend uslova unutar kojih treba pozicionirati određenu kompaniju. Ključne faktore opšteg okruženja čini:⁶ *ekono-ija, zakoni, politika, socio-kulturni kontekst i dr.* (vidi sliku - 01).



Slika - 01: Determinante globalnog okruženja

Ekonomsko okruženje reprezentuje ekonomske uslove u kojima djeluju internacionalne organizacije. Ono uključuje ekonomski razvoj, resurse i tržišta, inflaciju, kamatne stope i eko-omski rast. Stepem ekonomskog razvoja razlikuje se od zemlje do zemlje, od regije do regije. Na bazi ekonomskog razvoja zemlje se klasifikuju u dvije grupe: (1) razvijene zemlje, sa visokim nivoom ekonomskog ili industrijskog razvoja, kao što je SAD, zemlje Zapadne Evrope, Japan, Kanada, Australija i Novi Zeland; (2) manje razvijene zemlje ili

⁶ Rifet Đogić: Op.cit pod 1, str.338

zemlje u razvoju sa niskim dohotkom per capita (po glavi stanovnika), slabom industrijom i sl.

Interesantan je podatak da je 45% multinacionalnih kompanija organizovalo svoje poslove upravo u razvijenim zemljama, dok je 75% stranih investicija bilo usmjereno ka tim zemljama. Nerazvijene zemlje su potencijalno područje za rad većeg broja multinacionalnih korporacija i intenzivnije investiranje slobodnog kapitala u profitabilne projekte.

Pri donošenju odluke o organizovanju multinacionalnih korporacija vodi se računa o ka-pacitetu i kvalitetu infrastrukture. Ona podrazumijeva adekvatnost putne mreže, avio prevo-za, željeznice, komunikacione mreže i dr. Sa povećanjem značaja informacione infrastrukture raste i uloga ovog faktora u privrednom razvoju zemlje, i ona postaje indikator intenziteta i obima ekonomskog razvoja pojedinih zemalja. Kod manje razvijenih zemalja infrastruktura funkcioniše na nižem tehnološkom nivou, što otežava njenu logističku ulogu u stvaranju uslo-va da se nesmetano odvijaju ekonomske aktivnosti.

Kada se organizuje proizvodnja u drugim zemljama zadatak je menadžera da ustanovi stvarnu i potencijalnu tražnju za svojim proizvodima i raspoloživost tj. bogastvo izvjesnih resursa potrebnih za proizvodnju. Postojanje visoke tražnje omogućava menadžerima da do-nose racionalne odluke o obimu, asortimanu i kvalitetu ponude.

Politički rizik kompanije se definiše kao njen rizik da izgubi imovinu, zaradu ili uprav-ljačku kontrolu u zemlji domaćina. Poznato je da su, na primjer, Kuba, Iran i Zair izvršili eksproprijaciju imovine inostranih kompanija.

Politička nestabilnost takođe utječe na rad multinacionalnih kompanija, naročito ako se često smjenjuju vlade, izvode prevrati i revolucije. Za ove kompanije politička nestabilnost znači poslovnu nesigurnost.

Zakoni i regulativa razlikuju se od jedne do druge zemlje. Internacionalne kompanije moraju da poznaju propise dotične zemlje kojima se reguliraju nadnice, zaštita potrošača, reklame, označavanje proizvoda i sl.

Sociokulturni kompleks okruženja obuhvata stavove, vrijednosti, norme, vjerovanja, ponašanje i određene demokratske sadržaje i trendove koji su karakteristični za geografsko područje. Kada se upoređuju različite zemlje, ili nacije uočavaju se izvjesne kulturološke razlike. Postoje četiri dimenzije nacionalnog sistema vrijednosti⁷ ili sociokulturnog sadržaja koje djeluju na

⁷ Mead Richard: *International Management*, Blackwel, 1998, str. 34-35

organizacione veze i veze zaposlenih: *a)* distanca u moći, *b)* izbjegavanje nesigurnosti, *c)* individualizam i kolektivizam, *d)* muževnost i ženstvenost.

Distanca u moći je stepen u kojem ljudi prihvataju nejednakost u moći između institu-cija, organizacija i ljudi. Velika distanca u moći znači da ljudi prihvataju nejednakost u moći između pojedinaca, organizacija i institucija. Pojedinaac sa visokim statusom (Indija, Meksiko) ima vrlo ograničene kontakte sa pojedincima sa niskim društvenim statusom. Ove razlike u moći utječu na način i nivo međusobne saradnje organizacionih članova i menadžera. U društvima sa velikom distancom u moći više vladaju pravila naređivanja i poslušnosti, a manje saradnje i konsultovanja. S druge strane, niska distanca u moći znači da ljudi očekuju jednakost u moći. Na primjer, ljudi u Švedskoj, Izraelu ili Danskoj, lakše uspostavljaju interakcije, iako pripadaju različitim statusnim pozicijama.

Izbjegavanje nesigurnosti je vrijednosna karakteristika netolerantnosti ljudi na nesi-gurnost, nepredvidivost i nejasnu situaciju.

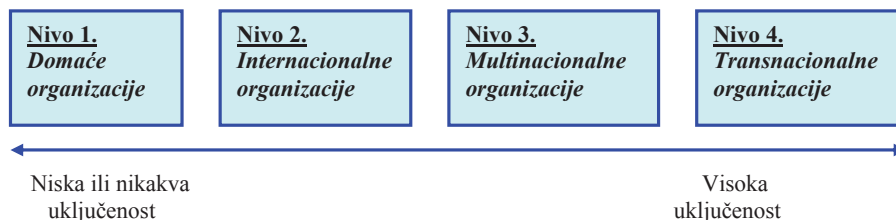
Individualizam govori o stepenu bavljenja pojedinaca samim sobom i svojim interesima, interesima familije, nasuprot interesima grupe. U zemljama sa visokim individualizmom (SAD, Kanada, Australija i Velika Britanija) koncept grupnog odlučivanja teže je primjenjiv. Nasuprot individualizmu, *kolektivizam* označava preferenciju individua prema intresima grupe ili organizacije.

Muževnost predstavlja kulturnu sklonost ka uspjehu, harizmi, snalažljivosti i materijal-nom uspjehu. *Ženstvenost*, pak, označava sklonost pojedinca ka skromnosti, brigu za slabije i kvalitet života.

Pomenute četiri sociokulturne dimenzije utječu na strukturu, ponašanje i rad preduzeća. One takođe utječu na formiranje odgovarajućih menadžerskih stilova, njihov uspjeh i funkcionisanje. Na menadžment i organizaciju djeluju i druge kulturne razlike, kao što su jezik, religija, stavovi, društvene organizacije i obrazovanje.

6. STRATEGIJE ORGANIZOVANJA MEĐUNARODNOG BIZNISA

U sadašnjim uslovima globalnog okruženja, menadžeri moraju da vode računa o konstituisanju organizacione strukture koja odražava prirodu i zahtjeve globalnih tendencija i relacija, te izboru adekvatne strategije za izlazak na međunarodnu scenu. U poslovnom svijetu velike internacionalne firme nazivaju se *multinacionalnim korporacijama (MNK)*, koje više od 25% prihoda od prodaje ostvaruju na međunarodnom tržištu. Kao što slika - 02 prikazuje, prema nivou uključenosti u internacionalne poslove organizacije se dijele na: *a) domaće, b) internacionalne, c) multinacionalne i d) transnacionalne.*



Slika - 02: Nivo uključenosti kompanije u internacionalne poslove

Domae organizacije rade unutar jedne zemlje. One povremeno izvode određene inter-nacionalne operacije, ali su prije svega usmjerene na domaće tržište i zadovoljavanje njegovih potreba.

Internacionalne organizacije su primarno bazirane na jednu zemlju, ali kontinuelno ostvaruju određene međunarodne transakcije, kao što je nabavka ili prodaja proizvoda u drugim zemljama. One su, dakle, nešto više uključene u internacionalnu arenu od domaćih organizacija, ali nisu uključene koliko su to druge dvije organizacije (multinacionalne i transnacionalne).

Multinacionalne organizacije (korporacije) su kompanije koje svoje poslove obavljaju u više zemalja. Tipično je da one više od 25% svojih prihoda ostvaruju po osnovu prodaja u inostranstvu. Osnovne karakteristike multinacionalnih korporacija su slijedeće: (1) da posluju kao široko integrisan poslovni sistem čiji dijelovi (*afilijacije, filijale*) međusobno tijesno saraduju kada je u pitanju kapital, tehnologija ili ljudi; (2) da posluju kao centralizovani sistem koji obezbjeđuje održanje integracije i maksimiranje profita za cjelinu; (3) da posluju u okviru globalne perspektive u kojoj je cijeli svijet jedno tržište za prodaju roba, lokaciju proizvodnje i nabavku proizvodnih resursa.

Menadžeri u multinacionalnim korporacijama susreću se sa drugim problemima od onih sa kojima se susreću menadžeri u domaćim korporacijama. Oni djeluju u pravcu različitih nacionalnih suvereniteta, ekonomskih uslova, u sredinama sa različitim sistemima vrijednosti, zahtjevima i potrebama, na velikim geografskim distancama, sa različitom infrastrukturom i populacionom strukturom.⁸

Postoji pet metoda za ulazak kompanija na tržište drugih zemalja: *izvoz, licencni aranžmani, franšizing, zajednička ulaganja i potpuno vlasništvo.*

⁸ Gerto G. Samuel: *Modern Management*, Prentice-Hall International, Inc., New Jersey, 1997, str. 647

a) *Izvoz* je veoma značajan metod za ulazak kompanija na inostrana tržišta jer omogućava korporaciji da održi postojeći nivo zaposlenosti i da ostvari dodatne prihode na inostranom tržištu. Izvozom korporacije provjeravaju sopstvene mogućnosti na drugim tržištima, na koji-ma najčešće posluje veći broj konkurenata sa različitim cijenama, kvalitetom i uslovima prodaje. U međunarodnoj konkurenciji kompanije sa razvijenim i efikasnim tehnološkim mogućnostima, proizvodom visokih kvaliteta i nižim troškovima imaju šansu za uspjeh. Velike korporacije teže da izvoze na tržištima sa kupcima visoke platežne mogućnosti, koja su upravo teška jer su atraktivna, razvijena i ekonomski isplativa. Takva tržišta postavljaju visoke zahtjeve u vezi kvaliteta, količine, rokova isporuke, servisiranja, pakovanja i poštovanja strogih ekoloških pravila i zakonskih propisa o prevozu, osiguranju i prometu roba i usluga. Manje razvijene zemlje danas koriste formu izvoza koja se naziva *barter trgovina*. Veliki broj manje razvijenih zemalja ima potrebu za razmjenu proizvoda, ali zbog teškoća u plaćanju nije u stanju da uvozi.

b) *Licencni aranžmani* su veoma značajni metodi za ulazak kompanija na inostrana tržišta. Kupovinom licenci kompanije se osposobljavaju da participiraju u proizvodnji i prodaji određenih proizvoda koji su poznati tržištu. Izvoznik može trajno da proda – ustupi pravo na proizvodnju i prodaju, ukoliko procjenjuje da treba preći na drugu proizvodnju, savremeni-ju i tržišno atraktivniju, ili da ograniči korištenje prava na određeno vrijeme. Licencni aranžmani su korisni i za izvoznika i za uvoznika. Prodavac dobija priliku da učestvuje u proizvodnji i prodaji u drugoj zemlji. Uvoznik stiče znanje i šansu da ovlada određenom proizvodnjom i tržištem na kome prodaje proizvod. Negativna strana može da bude činjenica da se uvoznik osposobi za rad na postojećim tehnologijama ili da propusti šansu da radi na inovacijama i rješenjima koja su naprednija. On vremenom gubi potrebne tržišne reflekse i zadovoljava se postignutom pozicijom, koja može da se promijeni ukoliko na nju atakuju novi proizvođači ili proizvodi supstituti. Pojedini izvoznici, tj. davaoci licenci, često određenim odredbama ograničavaju uvozniku tržišni prostor i na taj način sputavaju razvoj konkurentskih sposobnosti, pa i korištenje tržišta sa povoljnim kupoprodajnim uslovima.

c) *Franšizing* je forma licencnog aranžmana u kome jedna kompanija obezbjeđuje drugoj kompaniji kompletan materijal, usluge, opremu, proizvod, ime, marku, savjete i sistem rada koji je standardizovan i funkcionalno usavršen. Kompanija koja ulazi u franšizing aranžman na jednostavan način dolazi do razvijene tehnologije i iskustva koje je potvrđeno na više različitih tržišta. Ovo je koristan način da manje razvijene zemlje ožive proizvodnju, uštede na istraživanju i dobiju sistem rada koji omogućava određenu edukaciju zaposlenih i stvaranje organizacione klime koja podstičuće djeluje na efikasan rad, tj. anagažovanje. U strategiji izlaska na međunarodno tržište proizvođači brze hrane imaju najvažnije mjesto u primjeni franšiznog aranžmana.

d) Zajednička ulaganja je forma partnerstva gdje kompanije stupaju u stratezijske alijanse radi ostvarivanja određenih poslovnih ciljeva. Ova forma se primijenjuje posebno kod kompanija koje žele da povećaju obim i asortiman proizvodnje, kvalitet proizvoda, i da zajedničkim sredstvima dođu do novih proizvoda i tržišta. Najčešće se radi o velikim investicijama, istraživačkim projektima i inovacijama od kapitalnog značaja za razvoj grane ili nacionalne ekonomije. U ovaj oblik partnerstva stupaju različite kompanije iz oblasti proizvodnje nafte, rudarstva, automobilske industrije, i dr. Tako, na primjer, američki General Motors i japanski Suzuky Motor Company formirali su stratezijsku alijansu i sarađuju kroz formu zajedničkih ulaganja. U stratezijskim alijansama partneri nastupaju zajednički na globalnom tržištu. Osnovne karakteristike stratezijskih alijansi su:⁹ *a) udružuju se dvije ili više kompanija, b) partneri dijele zarade, c) partneri zajednički snose rizik i ispunjavaju obaveze, d) vremenska ograničenost trajanja alijanse i dr.* Danas se stratezijske alijanse formiraju na različitim područjima, najčešće u domenu proizvodnje, distribucije, istraživanja i razvoja, finansija i dr.

e) Potpuno vlasništvo je metod ulaska kompanija na inostrana tržišta, a realizuje se direktnim investiranjem u inostranstvu. Putem direktnih investicija ostvaruje se visok nivo uključenosti u međunarodne poslove. Direktno investiranje je strategija ulaska koja omogućava kompaniji da upravlja svojim proizvodnim mogućnostima u drugoj zemlji. Kupovina preduzeća u inostranstvu je jedna od strategija sticanja potpunog vlasništva u inostranstvu te izlaska na inostrana tržišta. Po pravilu, kapital je zainteresovan za preduzeće: čiji su proizvodni program ili tehnologija, znanje ili tržišna pozicija atraktivni i na određeni rok prosperitetni; ili za preduzeće čije je poslovanje na margini a čija pozicija može da se ojača izvjesnim promjenama, koje zahtijevaju relativno manja ulaganja. Partneri zainteresovani za kupovinu rukovode se logikom – ako nešto vrijedi za druge, onda vrijedi i za nas.

⁹ Rifet Đogić: op. cit. pod 1, str. 342

7. POTREBA NOVOG KVALITETA UPRAVLJANJA LJUDSKIM RESURSIMA U FUNKCIJI RAZVOJA MEĐUNARODNOG BIZNISA

Drugi trend od posebnog značaja za uspješan odgovor na proces globalizacije, odnosno internacionalizacije konkurencije poslova, jeste nastojanje menadžera (posebno menadžera u SAD) da se u proizvodnji dobiju proizvodi visokih kvaliteta, kroz efikasno upravljanje ljudskim resursima. Osjeća se potreba uvođenja novog kvaliteta upravljanja ljudskim resursima koji bi bio u funkciji razvoja međunarodnog biznisa. Taj novi kvalitet upravljanja ljudskim resursima bi se sastojao u slijedećem:

1) *Naglasak je na akciji.* Kompanije treba da naginju ka akciji, radu prije svega i proces-u implementacije. Stav prema ovome možda najbolje ilustruje slijedeći primjer: u jednoj kompaniji kad ljudi vide zmiju odmah pokušavaju da je ubiju, u drugoj kompaniji kad ljudi vide zmiju razmišljaju da li da organizuju sastanak, odnosno komitet o zmijama, da konsultuju nekog ko zna o zmijama, ili da o tome pričaju godinama dana.

2) *Bliskost sa kupcem.* Uspješne kompanije su okrenute kupcima, njegovim potrebama i željama. Menadžment ovih kompanija visoko vrednuje potrebu da se zadovolje potrebe kupca kvalitetnim proizvodom, servisom i poželjnom inovacijom. U tom nastojanju ostvaruje se neposredna saradnja sa kupcima i identifikuju njihove potrebe i želje.

3) *Autonomija i preduzetništvo.* Uspješne kompanije dizajnirale su svoju organizacionu strukturu za potrebe inovacija i promjena. Organizacione jedinice su tako postavljene da podstiču inovacije, promjene i stvaranje novih ideja. One su srazmjerno male, postojane cjeline, samostalne i preduzimljive u poslu i akcijama.

4) *Produktivnost pomoću ljudi.* Uspješne kompanije podstiču ljude da učestvuju u donošenju odluka o proizvodnji, tržištu i novim proizvodima. One nastoje da stvore uslove za povećanje motivisanosti i da omoguće inovaciju i efikasnost.

5) *Jasan sistem vrijednosti.* Uspješne kompanije imaju jasan stav o sopstvenom sistemu vrijednosti. I zaposleni i lideri dobro poznaju svoju kompaniju i na neki način, svi znaju svoje uloge i poziciju u ostvarivanju određene vizije.

6) *Povezanost sa onim što se zna i razumije.* Uspješne kompanije ostaju *familijarne* sa poslovima koje poznaju i u koje se razumiju. One zapravo rade ono što inače najbolje znaju i na taj način imaju prednost u odnosu na druge.

7) *Jednostavna forma, mali štab.* Uspješne kompanije imaju jednostavnu formu i ograničen broj zaposlenih u štabnim pozicijama. Velike kompanije stvaraju manje divizije, redukuju štabne funkcije i skraćuju verikalnu liniju u strukturi menadžmenta.

8) *Simultano gubljenje i postizanje potpune kontrole vlasništva.* Činjenica je da uspješne kompanije imaju potpunu kontrolu u nekim područjima a gube kontrolu u drugim.

U posljednjim godinama menadžment preduzeća je pod snažnim utjecajem industrijske globalizacije. Menadžment nastoji da odgovori svim globalizacijskim izazovima i posljedicama. U skladu s tim jeste trend prilagođavanja japanskog menadžmenta i stvaranja uslova da se obezbijedi i sprovede set posebnih menadžerskih kvaliteta i organizacija sposobnih da se održe u internacionalnoj konkurenciji. U okviru toga, poseban naglasak je na kvalitetu, ekselentnosti i efikasnosti preduzeća u poređenju sa drugim preduzećima. U modernu teoriju menadžmenta ulazi pojam *benchmarking* (benčmarking) u smislu upoređivanja operacija i performansi sa drugim preduzećima koja su ekselentna. Osim toga uvodi se pojam *reinženje-ringa* i *upravljanja totalnim kvalitetom*.

Na početku novog milenijuma menadžment preduzeća podržan moćnom informatičkom tehnologijom preći će u globalnog stratega da uspješno pegla kulturne razlike i unificira ponašanje zaposlenih članova. On će biti više usmjeren na strategije prelaska nacionalnih granica i na vladanje svijetom pomoću tehnologija i kapitala.

Prepreka ubrzanoj globalizaciji biće *prirodni egoizam* razvijenih država i nedovoljna razvijenost zemalja u tranziciji, tako da istinskog partnerstva između jednih i drugih ne može da bude dugo, a možda i nikada. U novi milenijum se ulazi sa starim *teretom* i sa malom perspektivom da ga se svijet oslobodi.

ZAKLJUČAK

Kao što smo mogli vidjeti, svako preduzeće u sadašnjem globalnom ekonomskom okruženju je izloženo novim izazovima koji determinišu njegov opstanak. Da bi preduzeće na tržištu opstalo, od strane menadžmenta mu je potrebno obezbijediti rast i razvoj. To je moguće ukoliko menadžment redefiniše misiju preduzeća prilagođavajući je stalno uslovima okruženja u smislu kontinuiranog podizanja njegove efektivnosti i efikasnosti. Za obezbjeđenje efektivnosti i efikasnosti u poslovanju preduzeća, menadžment je sve više prinudjen tražiti svoje šanse na tržištima izvan nacionalnog tj. oni sve više shvataju da ne mogu računati samo na domaći konkurentski prostor, nego da moraju ispoljavati viziju konkurentskih odnosa i trendova u međunarodnim i svjetskim razmjerama.

Nacionalno poslovno okruženje se zamjenjuje međunarodnim (globalnim) okruženjem. Globalno ili mega okruženja djeluje na prirodu menadžmenta, pošto ispoljava širok trend uslova unutar kojih treba pozicionirati određenu kompaniju. Ključne faktore opšteg okruženja čini: ekonomija, zakoni, politika, sociokulturni kontekst i dr. Globalno okruženje svojim standardima i principima poslovanja zahtijeva od menadžmenta dodatna znanja i vještine. Današnji menadžeri, da bi uspješno rukovodili poslovima koji su globalnog karaktera, na kojima rade zaposleni različitih nacionalnih kultura, moraju upoznati razlike u nacionalnim kulturama i psihološkim profilima ljudi koji dolaze iz različitih kultura, a zatim da odaberu pravi način da ih integrišu i uključe u novi kulturni ambijent. Dakle, današnji menadžeri se transformišu u *internacionalne menadžere*.

Postoje brojni razlozi orijentacije domaćih preduzeća na međunarodni biznis. Ti razlozi su ujedno i pokretački faktori međunarodnog biznisa a među njima se ističu: razlozi proizvodne prirode, razlozi tržišne prirode, razlozi konkurentske prirode i razlozi finansijske prirode. Dakle, uključivanje domaćih kompanija u globalne ekonomske tokove motivisano je sticanjem većeg profita, osvajanjem novih tržišta, pribavljanjem dodatnog finansijskog kapitala, nižim troškovima radne snage. Sve to govori da je međunarodni biznis postao okosnica rasta i razvoja svakog preduzeća a time i nacionalne ekonomije.

Međunarodni biznis je determinisan mnogim faktorima koji na izvjestan način stimulišu razvoj istog. Glavne globalne determinante razvoja međunarodnog biznisa su: nivo razvijenosti i veličina domaćeg tržišta, međunarodni monetarni okvir, sistem svjetske trgovine, globalni mir, ekonomski rast pojedinih zemalja, razvoj komunikativne i transportne tehnologije, nastanak i razvoj multinacionalnih i globalnih preduzeća.

Doprinosi i efekti međunarodnog biznisa, kao što smo vidjeli, su višestruki i višeslojni a mi smo ih klasifikovali u četiri grupe: a) politički efekti, b) privredni efekti, c) socijalni efekti i d) poslovni efekti.

LITERATURA:

- [1] Daft Richard: *Management*, The Tryden Press, 1994.
- [2] Cullen, J. B., Parboteeah, K. P.: *Multinational Management: A Strategic Approach*, Third edition, South- Western College Pub, 2004.
- [3] Gerto G. Samuel: *Modern Management*, Prentice-Hall International, Inc., New Jersey, 1997.
- [4] Hodgetts, R. M., Luthans, F.: *International Management – Culture, Strategy and Behavior*, Fourth edition, Irwin, McGraw-Hill, NY, 2000.
- [5] Đogić Rifet: *Osnovi savremenog menadžmenta*, „Štamparija Fojnica“, D.O.O Fojnica, 2007.
- [6] Mead Richard: *International Management*, Blackwel, 1998.

Milena (Dragana) Raković¹

PRANJE NOVCA: KAKO GA ISKORIJENITI?

SAŽETAK

Pranje novca i finansiranje terorizma su globalni problem dvadeset prvog vijeka. Sve zemlje moraju ići ispred „perača“ u osmišljavanju i propisivanju metoda i načina borbe, ne dozvoliti da kriminalci koriste neuređen ili korumpiran institucionalni okvir da bi pranjem novca izdejstvovali unosne prihode. Pojava pranja novca problem koji je prisutan u cijelom svijetu, koji ne poznaje državne granice i zahtijeva iznalaženje globalnog rješenja. Sprečavanje pranja novca je nastojanje da se očuva integritet finansijskih ustanova i finansijskih sistema. Dobra preventivna zaštita ostvariće se: kroz edukaciju obveznika, što će rezultirati kvalitetom prijavljenih transakcija, „off site“ nadzor na vrijeme će upozoriti obveznike na nepravilnosti u postupanju, i dobra informatička podrška učiniće sve informacije dostupnima (sumnjive transakcije) u što kraćem roku, a njihovu analizu što preglednijom. Zakonom o sprečavanju pranja novca omogućeno je stvaranje „pametnih prepreka“ (kodifikovani zakoni) i sveobuhvatnom saradnja svih tijela na području prevencije i represije u borbi protiv svih oblika organizovanog kriminala u zemlji uz aktivnu saradnju sa međunarodnim institucijama koje su uključene u borbu protiv pranja novca.

***Ključne riječi:** Bosna i Hercegovina, zakoni, pranje novca, prevencija, represija.*

Milena (Dragana) Raković

MONEY LAUNDRY: HOW TO PREVENT IT?

ABSTRACT

Money laundry and terrorism financing are the global problems of the 21 century. All countries must go ahead “washer” in the design and standardization methods and ways to fight, not to allow criminals to use unregulated or corrupted institutional framework of money laundering in order to get profitable incomes. Prevention of money laundering means endeavoring to maintain the integrity of financial institutions and financial systems. Good preventive care will be achieved: through educating payers, which will result in the quality of reported transactions, “off site” supervision will warn payers on time of the irregularities

¹ Prof. dr Milena (Dragana) Raković, Pravni fakultet Banja Luka

in the process, and good information support will make all information available (suspicious transactions) as soon as possible, and their analysis will be made clearer. Law on Prevention of Money Laundering enabled the creation of “smart obstacles” (codified law) and comprehensive cooperation of all bodies in the area of prevention and repression in the fight against all forms of organized crime in the country with the active cooperation with international institutions that are involved in the fight against money laundering.

Key words: *Bosnia and Herzegovina, Laws, Money laundry, prevention, repression.*

UVOD

„Pranje novca“ se pojavljuje kao fenomen dvadeset prvog vijeka. Kao globalni problem, “pranje novca” je rasprostranjeno u cijelom svijetu. Globalnost problema zahtijeva iznalaženje globalnog rješenja, kojim, je nužno očuvati integritet finansijskih ustanova i finansijskih sistema. U ovom radu se bavimo elaboracijom preventivne zaštite, koju ostvarujemo: kroz edukaciju obveznika i podizanje kvaliteta prijavljenih transakcija, “*off site*” nadzorom koje će na vrijeme upozoriti obveznike na nepravilnosti u postupanju, i informatičkom podrškom kojima se sve informacije čine dostupnima (sumnjive transakcije), a analizu čini preglednijom. Zakonom o sprečavanju pranja novca omogućeno je stvaranje “pametnih prepreka” (kodifikovani zakoni) i sveobuhvatnom saradnjom svih tijela na području prevencije i represije u borbi protiv svih oblika organizovanog kriminala u zemlji uz aktivnu saradnju sa međunarodnim institucijama koje su uključene u borbu protiv pranja novca. U tom smislu nužno je intenzivirati i sprovoditi međunarodnu saradnju.

Iskustvo FATF-a pokazuje za definisanje i regulisanja pravnih sistema za borbu protiv pranja novca treba nekoliko godina čak i kada je riječ o državama koje su u potpunosti integrisane u regionalno ili globalno tržište i gdje su finansijski sistemi, npr. bankarstvo njegova struktura i zakonodavstvo visoko razvijeni.

Sprečavanje i eliminisanje pranja novca nije samo borba protiv kriminala, već i nastojanje da se očuva integritet finansijskog sistema, finansijskih ustanova u globalu i legalitet poslovanja privrednih subjekata.

Najnoviji izvještaji FATF-a konstatuju da se aktivnosti perača novca transformišu iz klasičnog finansijskog sektora u druge »nekonvencionalne« djelatnosti kao što su ulaganje u nekretnine, osiguravajuća društva, mjenjačnice, kockarnice, igre na sreću, itd.

Na međunarodnom planu postignuti su određeni pozitivni pomaci u borbi protiv pranja novca:

Usvajanjem brojnih Konvencija, smjernica i preporuka koje regulišu navedenu oblast.

Osnivanje brojnih povezanih međudržavnih organizacija koje rade na sprečavanju pranja novca.

Proglašenjem Zakona o sprečavanju pranja novca² precizno se propisuju obaveze pravnih i fizičkih lica, kao i određenih institucija u BiH, kojima se prate trendovi međunarodnih propisa u ovoj oblasti. Pri Državnoj agenciji za istrage i zaštitu SIPA-i, koja je glavna i odgovorna institucija u borbi protiv pranja novca u BiH formirano je Finansijsko obavještajno odjeljenje (FOO) koje daje značajan doprinos u borbi protiv pranja novca.

Zakonom se takođe usklađuje postupanje sa relevantnim međunarodnim aktima prije svega u odnosu na identifikaciju stranke i definisanje stvarnog vlasnika, odnosno na dubinsku analizu stranke, te vođenje sveobuhvatne evidencije.

1. FENOMEN PRANJA NOVCA

Pranje novca predstavlja niz aktivnosti usmjerenih na legalizaciju novca stečenog na ilegalan način kao što su: organizovani kriminal, korupcija, finansijska prevara, šverc, defraudacija, mito i ostale ilegalne aktivnosti. „Perači novca“ pribjegavaju najraznovrsnijim finansijskim transakcijama kako bi prikriji pravo porijeklo novca i tako ga učinili legalnim sredstvom plaćanja na tržištu novca i osigurali njegovo normalno korištenje u poslovnim transakcijama u kojima plasiraju svoj kapital.

U praksi se postavlja pitanje: Ko su „perači novca“? Potencijalni perači novca su svi koji se bave sferom novca: bankari, advokati, računovođe, trgovci i drugi, koji nesvjesno ili svjesno dozvole da njihovo poslovanje bude iskorišteno za pranje novca. Naveću primjer: kada računovođa frizira stvarne knjigovodstvene podatke i time umanju ili izbjegava plaćanje poreza, ili kada bankar osmisli seriju transakcija da se izbjegne podnošenje finansijskog izvještaja.

Sve transakcije vezane oko novca (vrijednosti): gotovina ili valuta, zlato, dragocijeni metali, dragulji, čekovi, finansijski instrumenti ili praktično sve što se može kupiti, prodati, potrošiti, pozajmiti, ukrasti, dobiti, izgubiti ili staviti u banku potpada pod fenomen pranja novca. Finansijski stručnjaci su zaključili da se aktivnosti perača novca uspješno prebacuju sa tradicionalnih tržišta na *offshore* finansijske centre. *Offshore* finansijski centri svaraju klimu za finansijske transakcije zbog neizgrađenosti pravnog sistema. Karakteristike *offshore* finansijskih centara su da posjeduju:

- Vakum pravnog i finansijskog sistema koji nastaje kao rezultanta prelaska sa

² Zakona o sprečavanju pranja novca, Službeni glasnik BiH, broj 29/04.

dirigovane na liberalnu tržišnu ekonomiju;

- Finansijsku infrastrukturu koja je u povoju;
- Poresku politiku i poreski sistem koji su nedovoljno izgrađeni i efikasni;
- Carinski sistem i carinsku politiku koje nisu jedinstvene i efikasne u borbi protiv kriminala šverca, defraudacije, pranja novca i ostalih nelegalnih aktivnosti.
- Glad za kapitalom i stranim ulaganjima pa su i manje »radoznale« u kontroli utvrđivanja pravog porijekla novca.

Donošenjem Zakona o sprečavanju pranja novca, Bosna i Hercegovina se aktivno priključila zemljama koje prema međunarodno priznatim standardima preduzimaju mjere i odgovornosti za otkrivanje, sprečavanje i istraživanje pranja novca i finansiranja terorističkih organizacija. Ispunjen je jedan od bitnih uslova koji je pred nas postavila međunarodna zajednica.

Pod pranjem novca u smislu ovog zakona, podrazumijeva se³:

- Zamjena ili prenos imovine, ako je ta imovina stečena kriminalnim radnjama, a u cilju prikrivanja ili zataškavanja nezakonitog porijekla imovine ili pružanja pomoći nekom licu koje je umiješano u takve aktivnosti u cilju izbjegavanja zakonskih posljedica počinjenih radnji;
- Prikrivanje ili zataškavanje prave prirode, mjesta porijekla, raspolaganja, kretanja, prava ili vlasništva nad imovinom ako je ta imovina stečena kriminalnim radnjama ili činom učešća u takvim radnjama;
- Sticanje, posjedovanje ili korištenje imovine stečene kriminalnim radnjama ili činom učešća u takvim radnjama;
- Učestvovanje ili udruživanje radi izvršenja, pokušaja izvršenja, odnosno pomaganja, podsticanja, olakšavanja ili davanja savjeta pri izvršenju bilo koje od navedenih radnji.

Zakonom o sprečavanju pranja novca uređeno je da se mjere određene ovim zakonom preduzimaju u slučajevima kada ih vrše obveznici (pravna i fizička lica)⁴:

- banke, u skladu sa Zakonima o bankama,
- pošte,
- investiciona i penziona društva i fondovi, nezavisno od pravne forme,
- berze, berzanske agencije i podružnice berzanskih agencija, kao i bilo koja druga pravna ili fizička lica koja trguju novčanim instrumentima, devizama, razmjenom, kamatnim stopama indeksnim instrumentima, prenosivim vrijednosnicama i robnim fjučersima,
- osiguravajuća i reosiguravajuća društva,
- kasina, kockarnice i drugi organizatori igara na sreću i posebnih lutrija, mjenjačnice,

³ Zakon o sprečavanju pranja novca, Službeni glasnik BiH, broj 29/04, član 2.

⁴ Zakon o sprečavanju pranja novca, Službeni glasnik BiH, broj 29/04 član 3.

- zalagaonice,
- advokati, računovođe, revizori, te pravna i fizička lica iz člana 4 zakona,
- agencije za privatizaciju,
- putničke agencije,
- agencije za nekretnine,
- avni bilježnici,
- pravna i fizička lica koja se bave sljedećim poslovima:

Prema odredbama Zakona o sprečavanju pranja novca, zadaci i obaveze obveznika definisane su kao obaveze: ⁵identifikacije stranke i transakcije, obavještanja FOO u zakonom propisanim uslovima, imenovanja ovlaštenog lica I osiguranje stručnog osposobljavanja, obavljanje i interne kontrole i pripreme liste pokazatelja za prepoznavanje sumnjive transakcije.

2. ZAKONSKA REGULATIVA, DOMAĆA I STRANA U BORBI PROTIV SPREČAVANJA PRANJA NOVCA

Pranje novca se definiše na različite načine, a u praksi je najprihvatljivija definicija koju su usvojile većina evropskih zemalja na osnovu konvencije Ujedinjenih nacija. Prikrivanje ili utaja prave prirode imovine, sticanje, posjedovanje ili upotreba imovine proistekle iz radnji i krivičnog djela, konverzija ili transfer imovine koja potiče od kriminalnih radnji ili učestvovanja u kriminalnim aktivnostima, radi prikrivanja ili utaje nelegalnog porijekla takve imovine, kao i prikrivanje nezakonito pribavljene imovine ili kapitala stečenog pri svojinskoj transformaciji (privatizacija državnog kapitala potpada pod fenomen pranja novca).

Zakona o sprečavanju pranja novca definiše da je obveznik u skladu sa propisanim uslovima dužan FOO-u⁶ dostaviti propisane podatke u vezi sa sljedećim: ⁷

- O svakoj transakciji, stranci ili licu sumnjive prirode odmah nakon pojavljivanja sumnje i prije izvršenja transakcije, navodeći period u kojem se očekuje obavljanje transakcije,
- O gotovinskoj transakciji čija vrijednost iznosi ili prelazi sumu od 30.000 KM, i
- O povezanim gotovinskim transakcijama čija ukupna vrijednost iznosi ili prelazi sumu od 30.000 KM, odmah po izvršenju transakcije a najkasnije nakon 3 dana od izvršenja transakcije.

Paralelno sa implementacijom ovog Zakona formirano je i finansijsko obavještajno odjeljenje – FOO koje se nalazi u sastavu Državne agencije za

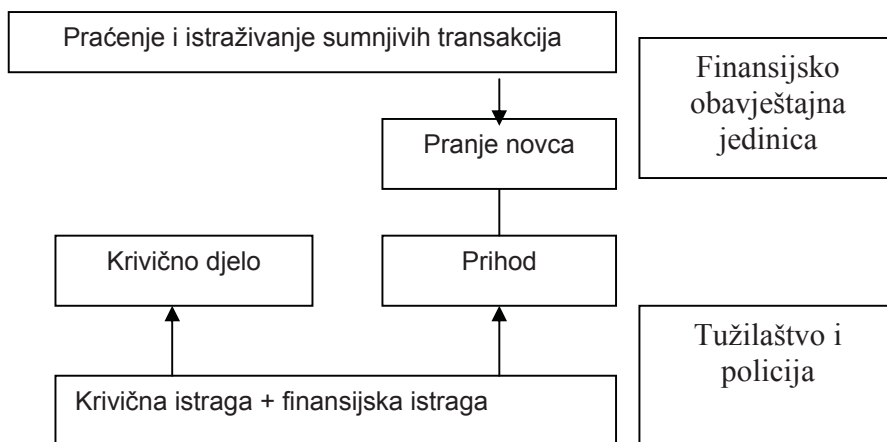
⁵ Zakon o sprečavanju pranja novca, Službeni glasnik BiH, broj 29/04, poglavlje II.

⁶ Djeluje u sastavu Državne agencije za istrage i zaštitu Bosne i Hercegovine.

⁷ Zakon o sprečavanju pranja novca, Službeni glasnik BiH, broj 29/04, član 13.

istrage i zaštitu - SIPA. Cilj mjera za sprečavanje i otkrivanje pranja novca, koji obično provode specijalne finansijsko obavještajne jedinice, jeste praćenje i analiza finansijskih transakcija i otkrivanje tipologija pranja novca. Praćenjem (sumnjivih) transakcija se nastoji utvrditi njihovo nezakonito porijeklo. Praćenje ovih transakcija potrebno je posmatrati odvojeno od integrisanih finansijskih istraga čiji je cilj identifikacija, ulaženje u trag, privremeno oduzimanje i oduzimanje prihoda u isto vrijeme kada se vodi krivična istraga krivičnog djela koje je za posljedicu imalo imovinsku korist.

Razlika se može predstaviti sljedećom slikom⁸:



Finansijsko-obavještajni odjel (FOO) je i posebno tijelo za obavljanje poslova sprečavanja, istraživanja i otkrivanja operacija pranja novca i finansiranje terorističkih aktivnosti. Zakonom o sprečavanju pranja novca FOO obavlja i promovisanje saradnje između nadležnih organa Bosne i Hercegovine, Federacije Bosne i Hercegovine, Republike Srpske i Brčko Distrikta, Bosne i Hercegovine u oblasti sprečavanja pranja novca i finansiranja terorističkih aktivnosti, kao i na promovisanje saradnje i razmjene informacija s nadležnim organima drugih država i međunarodnih organizacija zaduženih za sprečavanje pranja novca i finansiranja terorističkih aktivnosti.⁹

Prilikom utvrđivanja identiteta stranke obveznik je dužan pribaviti podatke o stranci i transakciji. Identifikacija stranke se vrši:

- prilikom svake transakcije ili više povezanih transakcija čija vrijednost iznosi ili prelazi 30.000 KM, čak i ako se radi o javnoj prodaji ili gotovinskom trgovanju umjetninama i slično,
- u slučajevima osiguranja života kada ukupni iznos pojedinačne rate ili nekoliko

⁸ Projekat PACO prihod, Vijeće Evrope, 2001.

⁹ Zakon o sprečavanju pranja novca, Službeni glasnik BiH, broj 29/04, član 5.

rata koje se trebaju platiti u roku jedne godine iznosi ili prelazi sumu od 2.000 KM ili ako ispalata jedne premije iznosi ili prelazi 5.000 KM,

- u slučajevima penzionog osiguranja ako je moguće polisu prenijeti, ili je upotrijebiti kao kolateral za podizanje zajma ili kredita,
- pri igranju igara na sreću i kockanju ukoliko je transakcija 5.000 ili veća,

Finansijsko-obavještajni odjel (FOO) ima primarne aktivnosti: otkrivanje i istraživanje pranja novca i finansiranja terorističkih aktivnosti, međunarodnu saradnju u oblasti pranja novca, obavještavanje tužioca i podnošenje izvještaja.

FOO u cilju sprečavanja pranja novca i finansiranja terorističkih aktivnosti može zahtijevati podatke, informacije i dokumentaciju potrebnu za obavljanje zadataka od stranih organa za provođenje zakona, tužilačkih ili upravnih organa, finansijsko-obavještajnih jedinica i međunarodnih organizacija.

Odjeljenje može dostavljati podatke, informacije i dokumentaciju prikupljenu u Bosni i Hercegovini finansijsko-obavještajnim jedinicama drugih zemalja, pod uslovom da je osigurana slična zaštita povjerljivosti, na njihov zahtjev ili na sopstvenu inicijativu. Prije dostave ličnih podataka finansijsko-obavještajnim jedinicama drugih zemalja, FOO zahtijeva garanciju da će se informacije, podaci i dokumentacija koristiti samo u svrhe propisane odredbama ovog zakona.¹⁰

FOO ako na osnovu podataka, informacija i dokumentacije pribavljene u skladu s odredbama ovog zakona ocijeni da postoje osnove sumnje da je u pitanju krivično djelo povezano s nekom transakcijom ili licem, dužan je tužiocu dostaviti pismeno obavještenje s potrebnom dokumentacijom.

FOO, u obavještenju ne navodi podatke o zaposlenom licu ili licima iz obveznika koja su mu saopštila podatke u skladu s ovim zakonom, ili koja su na bilo koji drugi način uključena u izvršenje transakcije u ime obveznika, osim ako postoje razlozi za sumnju da je taj obveznik ili njegov zaposleni počinio krivično djelo, ili ako je ta informacija potrebna za utvrđivanje činjenica tokom krivičnog postupka.¹¹

Finansijsko obavještajno odjeljenje direktoru Državne agencije za istrage i zaštitu i ministru bezbjednosti BiH, podnosi godišnje izvještaje o opštim aktivnostima FOO-a, te o aktivnostima vezanim za sprečavanje pranja novca i finansiranje terorističkih aktivnosti.¹²

¹⁰ Zakon o sprečavanju pranja novca, Službeni glasnik BiH, broj 29/04, član 21, stav 1 – 3.

¹¹ Zakon o sprečavanju pranja novca, Službeni glasnik BiH, broj 29/04, član 22, stav 1 i 2.

¹² Ibidem, član 39.

Centralna banke Bosne i Hercegovine u svom poslovanju ima sljedeće komitente: komercijalne banke BiH, državna i entitetska ministarstva finansija i trezora kao i agencije za bankarstvo. Ona nema direktnu ulogu u sprečavanju pranja novca i finansiranju terorizma i nije obveznik prijavljivanja sumnjivih transakcija kod pranja novca. Centralna banke Bosne i Hercegovine nije obveznik prijavljivanja sumnjivih transakcija i izraženog rizika u kupoprodaji domaće valute sa komercijalnim bankama, nema rizika kod investiranja deviznih rezervi u oročene depozite. Banke koje posluju na teritoriji BiH shodno odredbama Zakona o sprečavanju pranja novca, moraju raspolagati s internim postupkom za preliminarnu ocjenu prijave sumnjivih transakcija i sa postupkom posredovanja tih prijava FOO. Moraju odrediti glavnu konkretnu osobu, koja se obično zove » referent za prijavu pranja novca ». Shodno Zakonu o sprečavanju pranja novca, bančini službenici su lično odgovorni za njegovo poštovanje. Banke bi u svom radu trebale koristiti sljedeću politiku, postupke i sisteme:

1. Princip »Upoznajte svoju stranku » je najefikasnije sredstvo, koje imaju banke pri sprečavanju pranja novca. Princip zahtijeva oprezne identifikacije i opreznost, usmjerene na sumnjive transakcije. To bankama donekle erodira ugled tako da se sa strankama povezuju na principu dobre poslovne politike. Banke ne trebaju da sklapaju poslovne odnose sa strankama, dok ne upoznaju njen pravi identitet,
2. Princip »upoznaj svoju stranku« uključuje veće aktivnosti da komitenti banke moraju pribaviti potrebne dokaze za identifikaciju. Kada komitent banke otvara račun, sklapa poslovne odnose i vrše izdavanja velike jednokratne transakcije (ili niza povezanih transakcija) mora dokazati legalitet transakcija. Za identifikaciju komitenta može da posluži dokument, npr. vozačka dozvola ili lična karta ako je u pitanju fizičko lice, a ako se radi o dokumentima o pravnom statusu preduzeća (izvod iz registra preduzeća).
3. Poznavanje strankinih poslovnih djelatnosti

Svi službenici banke moraju biti oprezni na nove djelatnosti komitenta koje nisu povezane sa komitentima poznatim poslovnim djelatnostima. S obzirom na veličinu i obim djelatnosti lako je doći do podataka za odgovarajuća pitanja izvora sredstava, neuobičajenosti neke neobične poslovne aktivnosti. To spada u aktivnost politike i postupka za sprečavanje pranja novca, koji ima svaka banka. Podatke o identitetu stranke i njenim imovinskim transakcijama treba čuvati za potrebe ispitivanja u vezi sa pranjem novca.

Prema Zakonu o sprečavanju pranja novca dokaze o izvorima finansijskih transakcija banka mora čuvati pet godina od datuma kada je transakcija izvršena. Među te dokumente spadaju bančini nalozi za isplatu ili polog, čekovi, zapisi o transakciji itd. Zakonom o sprečavanju pranja novca propisane su , 'uslovno rečeno'' dvije kategorije povreda zakona:

(1) Prva kategorija se odnosi na situacije ukoliko se ne izvrše sljedeće obaveze:

- ne obavi identifikacija stranke, ili ako identifikacija nije obavljena u skladu s odredbama zakona;
- ne obavijesti FOO ili mu ne dostavi zakonom propisane informacije, podatke ili dokumentaciju;
- ne postupi po nalogu FOO-a o privremenom obustavljanju transakcije ili ne postupi po datim uputstvima izdatim od strane FOO-a u vezi s tim nalogom a u skladu s odredbama zakona;
- ne čuva informacije, podatke i dokumentaciju u skladu s odredbama zakona najmanje 10 godina nakon identifikacije, obavljene transakcije, zatvaranja računa ili prestanka važenja ugovora u skladu s odredbama zakona.

Za navedene prekršaje (prve kategorije):¹³

- Pravno lice, u smislu ovog zakona, kažnjava se za prekršaj novčanom kaznom u iznosu od 20.000 KM do 200.000 KM,
- Nadležno lice u pravnom licu kažnjava se novčanom kaznom u iznosu od 2.000 KM do 15.000 KM a,
- Fizičko lice u vršenju samostalnih djelatnosti kažnjava se novčanom kaznom u iznosu od 5.000 KM do 20.000 KM.

(2) Druga kategorija se odnosi na situacije ukoliko se ne izvrše sljedeće obaveze:

- Ne pribavi sve potrebne podatke za identifikaciju u skladu s odredbama zakona ili identifikaciju ne izvrši metodom predviđenom zakonom;
- Ne obavi ponovnu identifikaciju stranog pravnog lica najmanje jednom godišnje u skladu s odredbama zakona;
- FOO-u ne dostavlja propisane informacije ili ih ne dostavlja na propisan način u skladu s odredbama zakona;
- Ne uspostavi internu kontrolu ili ne sastavi listu pokazatelja za prepoznavanje sumnjivih transakcija u propisanom roku ili na propisani način u skladu s odredbama zakona;
- Ne imenuje ovlašteno lice i njegovog zamjenika ili ne obavijesti FOO o tom imenovanju u skladu s odredbama zakona;
- Ne osigura stručno osposobljavanje za osoblje u skladu s odredbama zakona;
- Ne čuva podatke o ovlaštenom licu i zamjeniku ovlaštenog lica, o stručnom osposobljavanju zaposlenih i o vršenju unutrašnje kontrole najmanje 4 godine nakon imenovanja ovlaštenog lica i zamjenika

¹³ Ibidem, član 39.

ovlaštenog lica, nakon završetka stručnog osposobljavanja ili vršenja unutarnje kontrole, u skladu s odredbama zakona.

Za navedene prekršaje (druge kategorije):¹⁴

- Pravno lice kažnjava se novčanom kaznom u iznosu od 10.000 KM do 100.000 KM ,
Odgovorno lice u pravnom licu kažnjava se novčanom kaznom u iznosu od 1.000 KM do 5.000 KM, a
- Fizičko lice, koje obavlja samostalnu djelatnost, kažnjava se novčanom kaznom u iznosu od 2.000 KM do 20.000 KM.

3. MEĐUNARODNE KONVENCIJE I STANDARDI U BORBI PROTIV PRANJA NOVCA

Regulativi međunarodno koordinisanog finansijskog sektora su od presudne važnosti za uspješnu borbu protiv svih vidova ekonomskog kriminala. Izjava o prevenciji krivične upotrebe bankarskih sistema za pranje novca je izdata na Bazelskom komitetu za bankarske regulative i supervizijsku praksu u decembru 1988. godine. Bazelske odredbe se bave: principom identifikacije korisnika usklađenosti sa zakonom, saradnje sa agencijama za primjenu zakona, i uređenja interne usklađenosti i program obuke u finansijskim inicijativama.

Međunarodne konvencije i standardi borbi protiv pranja novca su:

1. Ujedinjene nacije u okviru svog Ureda za drogu i kriminal vode u Beču program za obuku protiv pranja novca Bečka konvencija “ Konvencija UN protiv nedopuštenog rasturanja narkotičkih droga i psihotropičkih supstanci “
2. Međunarodna konvencija iz Palerma (2000 god.):
Promoviše međunarodnu saradnju.
Daje ovlaštenja za saradnju i razmjenu informacija vezano za pranje novca.
Uspostavlja regulacijske režime za odvracanje i otkrivanje svih vrsta pranja novca.
Pranje novca proglašava krivičnim djelom.
3. Međunarodna konvencija o sprečavanju financiranja terorizma (1999. god.), a 2002. godine potpisana od 132 zemlje gdje se terorizam proglašava krivičnim djelom.
4. Rezolucija vijeća sigurnosti (usvojena 28.09.2001. godine) od strane Vijeća sigurnosti, obavezuje sve zemlje članice UN, bez ratifikovanja, na :
zabranu svih vrsta podrške za terorističke grupe,
sprečavanje osiguranja utočišta ili podrške za teroriste, zabranu aktivnog ili pasivnog pomaganja teroristima, međunarodnu saradnju u krivičnim istragama i

¹⁴ Zakon o sprečavanju pranja novca, Službeni glasnik BiH, broj 29/04, član 40.

razmjenu informacija o planiranim terorističkim aktima.

5. Evropska unija

Uputstvo/direktiva 91/308 – pravni osnov za borbu protiv organizovanog kriminala “pranja novca”.

Dopuna Direktive u vidu “Akcionog plana za finansijske usluge” potvrđenog od Evropskog vijeća 1999. godine, i

Amandmani na Direktivu, član 1 paragraf 2.

6. Bazelska komisija za superviziju banaka osnovana je 1974. godine na inicijativu 13 guvernera centralnih banaka. Nadležnosti komisije su da formuliše standarde i smjernice za bankarsku superviziju.

Tri standarda i smjernice za superviziju Bazelske komisije odnose se na pitanja vezana za pranje novca

7. Radna grupa EGMONT (1995. godine) predstavlja centralnu državnu agenciju odgovornu za prikupljanje, traženje, razmjenu, analiziranje i dostavu odgovornim finansijskim institucijama finansijskih informacija koje se odnose na ono za šta se sumnja da je prihod od kriminala, a koje se zahtijevaju u skladu sa državnim regulativama, s ciljem borbe protiv pranja novca. Članstvo obuhvata 85 članica, a BiH je članica od 2005. godine.

Sinteza preporuka za obuhvatanjem svih relevantnih aspekata borbe protiv pranja novca odražava se u četrdeset Preporuka FATF-e, odnosno mjera sa čijom se implementacijom FATF-a složila, i preporučuje se da ih sve zemlje usvoje.¹⁵

Radna grupa za finansijsko djelovanje FATF – *Financial Action Task Force on Money Laundering* (osnovana 1989. godine), ima 31 člana uključujući i Evropsku komisiju i sve zemlje članice EU.

Preporuke FATF-a se odnose na¹⁶ :

- Opšte preporuke, ulogu državnih pravnih sistema u borbi protiv pranja novca (obim KD pranja novca, privremene mjere i konfiskacija),
- logu finansijskog sistema u borbi protiv pranja novca (identifikacija klijenata i pravila za vođenje evidencija),
- mjere za rješavanje problema u zemljama u kojima ne postoje mjere za borbu protiv pranja novca ili su te mjere nedovoljne,
- veća nastojanja finansijskih institucija, druge mjere u cilju eliminisanja pojava pranja novca,

¹⁵ Financial Action Task Force (FATF) je međudržavno tijelo koje ima članove iz cijelog svijeta i čiji je cilj razvoj i unapređenje internih državnih i međunarodnih strategija za borbu protiv pranja novca i finansiranja terorizma. FATF je tijelo koje je formirano 1989 godine i do sada je objavilo dokument Četrdeset preporuka o pranju novca i Devet posebnih preporuka o finansiranju terorizma s ciljem da se uspostave standardi i ostvare ciljevi. <http://www.oecd.org/fatf/recommendations>

¹⁶ Ibidem fusnota 13.

- implementacija, uloga regulatornih i drugih administrativnih organa i jačanje međunarodne saradnje (administrativna i drugi vidovi saradnje).
- Tri primarne funkcije se odnose na pranje novca :
- nadgledanje napretka zemalja članica u implementaciji mjera za sprečavanje pranja novca,
 - praćenje i izvještavanje o trendovima u oblasti pranja novca i
 - promocija usvajanja i implementacije standarda FATF-a za borbu protiv pranja novca na globalnoj razini.

Namjena metodologija za procjenu FATF-a su “ Četrdeset preporuka “ i “ Osam posebnih preporuka “: omogućiti uniformisan pristup procjenama i osigurati okvir za integraciju rada različitih organizacija koje određuju standarde, razvijati metodologiju kao 12. standard MMF-a i WB, koje su n prihvaćene kao korisne za svoj rad i procjenu drugih zemalja. metodologija pokriva pravni i institucionalni okvir za sprečavanje pranja novca i finansiranje terorizma za zemlje, uključujući i jedinice za finansijsko izvještavanje, i metodologija uključuje relevantne elemente rezolucije Vijeća bezbjednosti UN i međunarodne Konvencije UN, kao i supervizorske i regulatorne standarde za sektore bankarstva, osiguranja i vrijednosnih papira.

Praktična primjena ovih mjera u praksi je dugotrajan i skup proces i ponekad nailazi na jak otpor raznih političkih ili ekonomskih sektora. Sistem prijava sumnjivih transakcija zakonodavstva država članica Evropske unije su usvojile na osnovu zbira ili sume i na osnovu iznosa transakcija. Ovaj sistem su širom svijeta usvojile i druge države. U svemu tome je ključna stručna sposobnost bančinog osoblja, da identifikuje i prijavi sumnjivca pranja novca.

Osoblje u bankama mora biti dobro osposobljeno da prepozna sumnjive transakcije. Pristup prepoznavanja perača novca daje veliku primat subjektivnoj procjeni od strane bančinih službenika.

Slaba strana sistema prijava na podlozi visine iznosa transakcije, jeste u tome da je moguće visinu iznosa (30.000,00 KM). transakcijama iscjepkati čime se prikriva pranje novca. Nosioci pranja novca moraju drugačije nominovati svoje depozite, upotrijebiti veći broj kurira, koristiti veći broj banaka, više iznose razdijeliti na manje iznose i u svakoj banci položiti na račun iznos manji od 30.000,00 KM.

Edin Osmanbegović, Meldina Kokorović¹

UTICAJ LIBERALIZACIJE TRŽIŠTA NA CIJENE ELEKTRIČNE ENERGIJE

SAŽETAK

Liberalizacijom sektora proizvodnje električne energije i uvođenjem konkurencije na tržište u posljednjih 20 godina došlo je do značajnih promjena u elektroenergetskim sektorima svih zemalja svijeta. Bitan značaj u elektroenergetskom sektor imaju reformski procesi, mehanizmi funkcionisanja tržišta električne energije i način formiranja cijena na tržištu. Posebno je potrebno naglasiti analizu odnosa kretanja cijena i stepena konkurentnosti (otvorenosti) na pojedinim tržištima električne energije zemalja Evropske Unije. Također je potrebno posmatrati kakvu korist donosi proces liberalizacije za učesnike na tržištu, posebno za potrošače. Na konkurentnom tržištu potrošači imaju mogućnost da biraju svog dobavljača električne energije, a također i cijene se određuje pomoću tržišnog mehanizma što utiče da se cijene formiraju na realnom nivou.

***Ključne riječi:** liberalizacija, tržište električne energije, cijena električne energije, proizvođači, potrošači*

Edin Osmanbegović, Meldina Kokorović

INFLUENCE OF LIBERALIZATION OF ENERGY MARKET ON ENERGY PRICES

ABSTRACT

Liberalization of production of energy and introducing competition has led to significant changes in energy sectors worldwide in last 20 years.

Significant importance in energy sector has reform processes, functioning mechanisms and way of forming prices. Analyses of relationship between process and competition on some particular energy market in EU countries have to be emphasized.

Consideration of benefits for all subject and customers in particular, has to be conducted as well. In competition market customers have possibility to choose

¹ Mr. sc. Edin Osmanbegović, viši asistent Meldina Kokorović, asistent Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli

producer of energy, and prices are being determined due to market mechanism that makes influence in terms of real level of price.

Key words: *Liberalization, energy market, energy price, producers, customers*

UVOD

Do prije dvadesetak godina na tržištu električne energije postojao je monopol. Zbog specifičnosti električne energije i tehnoloških ograničenja za njenu proizvodnju monopol je bio optimalno rješenje za snabdijevanje električnom energijom krajnjih korisnika. Do tada su sve nacionalne privrede organizovale svoj elektroenergetski sektor u okviru jedne kompanije, najčešće državne, koja se bavila proizvodnjom i snabdijevanjem električnom energijom svih korisnika. Posljedica monopola u elektroenergetskom sektoru bila je nerealna cijena električne energije koju je plaćao krajnji kupac.

Zamijena neefikasnom monopolu i lošoj politici vladinih regulatornih agencija može biti uspostavljanje konkurentnog tržišta električne energije. Konkurencija na tržištu električne energije osigurava postizanje realne cijena električne energije, odnosno daje mogućnost krajnjem kupcu da bira dobavljača (proizvođača ili distributera) od kojeg će kupovati električnu energiju po realnoj cijeni.

Uvođenje konkurencije na tržište je dio složenog reformskog procesa elektorenergetskog sektora, koji je započeo u svim zemljama svijeta 80-tih godina prošlog vijeka. Ovaj proces se počeo dešavati pod opštom paradigmom pomjeranja infrastrukturnih industrija od centraliziranih organizacija u državnom vlasništvu, ka privatizaciji, javnom reguliranju i tržišno orijentisanim strukturama. Iskustva pokazuju da se reformskom procesu sektora pojedinih zemalja mora pristupati individualno uzimajući u obzir karakteristike sektora (raspoloživost resursa, veličinu, raspoložive tehnologije, historijski razvoj) koje definišu inicijalnu strukturu tržišta i određuju polaznu tačku reformskog procesa i njegovih rezultata.

Ovaj rad je fokusiran na opisivanje elektroenergetskog sektora, reformskih procesa u sektoru, objašnjavanje osnovnih mehanizama tržišta električne energije i načina formiranja cijena na tržištu, Poseban akcenat je stavljen na analizu odnosa kretanja cijena i stepena konkurentnosti (otvorenosti) na pojedinim tržištima električne energije zemalja Evropske unije.

1. TEMELJNI POJMOVI TRŽIŠTA ELEKTRIČNE ENERGIJE

1.1. Funkcionalna dekompozicija elektroenergetskog sektora

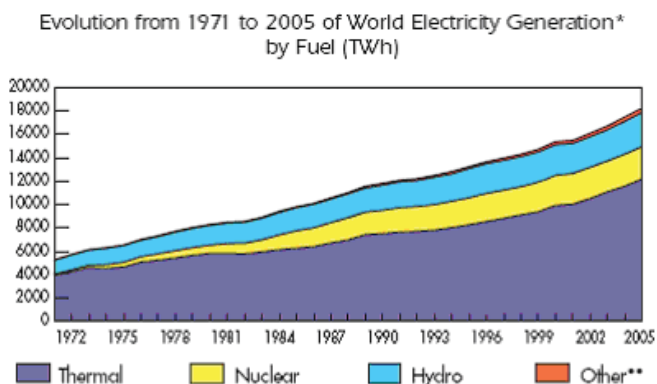
Elektroenergetski sektor jedne zemlje predstavlja industriju proizvodnje električne energije. Posmatran u cjelini, elektroenergetski sektor ima karakteristike prirodnog monopola i predstavlja javno dobro, čiji funkcionalni segmenti u cjelini ne posjeduju ekonomske karakteristike.

Snabdijevanje električnom energijom je specifično, jer se električna energija proizvodi i isporučuje kroz četverofazni vertikalno međuzavisni proces, koji se sastoji od proizvodnje, prenosa, distribucije i snabdijevanja. Funkcionalna podjela je značajna za razumijevanje posljednjih regulatornih promjena u elektroenergetskim sektorima svih zemalja u svijetu. (Steiner 2000)

Proizvodnja električne energije podrazumijeva transformaciju drugih oblika energije, odnosno energenata (ugalj, nuklearna energija, voda, gas, vjetar itd) u električnu energiju. Najveća količina električne energije se proizvodi u nuklearnim elektranama, elektranama na uglj i elektranama sa kombinovanim ciklusom nafta-prirodni gas. Manje količine električne energije proizvode elektrane koje koriste obnovljive izvore energije.

Proizvodnja električne energije prema vrstama pojedinih energenata za proizvodnju data je na slici 1.1. koja prikazuje razvoj svjetske proizvodnje električne energije iz energenata od 1971 do 2005.

Slika 1.1 Pregled razvoja svjetske proizvodnje električne energije iz različitih vrsta energenata u periodu od 1971 do 2005.



Izvor: OECD/IEA (2007) Key World Energy Statistics

Struktura troškova proizvodnje električne energije zavisi od tehnologije koja se primjenjuje za proizvodnju, odnosno, faktori kao što su kapacitet, termalna efikasnost, životni vijek elektrane, te odnos fiksnih i varijabilnih troškova.

Fiksni troškovi nuklearnih elektrana su znatno visoki zbog dugog vremena izgradnje ovakvih elektrana i troškova vezanih za protivljenje javnosti nuklearnim tehnologijama. Varijabilni troškovi su niski zbog niske cijene ulaznih energenata i troškova održavanja.

Hidroelektrane imaju niske i fiksne i varijabilne troškove, ali su proizvodni kapaciteti znatno manji u odnosu na nuklearne elektrane, termoelektrane i elektrane sa kombinovanim ciklusom nafta – prirodni gas, te zavise od geografskih i klimatskih karakteristika određenog područja.

Termoelektrane i elektrane sa kombinovanim ciklusom nafta – prirodni gas imaju niže fiksne troškove u odnosu na nuklearne elektrane, dok su im varijabilni troškovi visoki zbog cijene ulaznih energenata.

Postojanje svih proizvođača na jednom tržištu električne energije je neophodno zbog karakteristika ponude i potražnje.

Prenos i distribucija osiguravaju transport električne energije od proizvođača do potrošača. Ova faza proizvodnje električne energije smatra se prirodnim monopolom bez obzira na stepen liberalizacije tržišta električne energije i pod kontrolom je nezavisnog operatora sistema.

Snabdjevanje električnom energijom je prodaja krajnjim kupcima. Prodaja uključuje mjerenje, fakturisanje i marketing, te može biti veletrogovinska ili malotrgovinska prodaja. Snabdjevanje se ne smatra prirodnim monopolom, niti postoje značajne prednosti ukoliko se ona integriše sa drugim funkcijama.

1.2. Učesnici na tržištu²

Evolucija tržišta električne energije podrazumjeva postojanje određenih kompanija i organizacija koje imaju značajnu ulogu na tržištu u pojedinim fazama razvoja. Zbog toga je potrebno dati njihov pregled sa aspekta funkcije koje oni obavljaju na tržištu. To su:

1. Vertikalno integrisane kompanije - kompanije koje u svom vlasništvu imaju proizvodne pogone, prenosnu i distributivnu mrežu. Ovakve kompanije imaju monopol na određenom geografskom području u proizvodnji, prenosu i distribuciji električne energije krajnjem korisniku.
2. Proizvođači električne energije (generating companies/gencos) - kompanije koje se bave proizvodnjom električne energije. Ove kompanije u svom vlasništvu imaju jednu ili više elektrana koje koriste različite tehnologije proizvodnje električne energije.

² Kirschen, D., Strbac, G. (2004) *Fundamentals of Power System Economics*, John Wiley & Sons, Inc;

3. Distributivne kompanije (distributing companies-discos) - kompanije koje posjeduju i upravljaju distributivnom (niskonaponskom) mrežom.
4. Trgovci na malo – kupuju električnu energiju na veletržištu i preprodaju je potrošačima koji ne žele ili im nije dozvoljeno da kupuju električnu energiju na veletržištu.
5. Operator tržišta (market operator) - upravlja kompjuterskim sistemom koji povezuje ponude kupaca i prodavaca za električnom energijom.
6. Nezavisni sistem operator (independent system operator - ISO) ima primarnu zadaću da osigurava stabilnost sistema.
7. Kompanije za prenos električne energije (transmission company – transco) - kompanija koja je vlasnik visokonaponske mreže. Ona upravlja mrežom prema instrukcijama ISO.
8. Regulator - organ vlade koji je zadužen da osigura fer i efikasno upravljanje u energetsom sektoru.
9. Mali kupac (nekvalifikovani ili tarifni kupac) kupuje električnu energiju od trgovca na malo ili od lokalne distributivne kompanije.
10. Veliki kupac (kvalifikovani kupac) ima značajnu ulogu jer električnu energiju kupuje direktno na veletržištu tržištu. Veliki kupac može biti trgovac električnom energijom i potrošač koji troši velike količine električne energije.

1.3. Restrukturiranje elektroenergetskog sektora

Elektroenergetski sektor je dugo vremena bio prirodni vertikalno integrisani monopol u državnom vlasništvu. U većini zemalja u svijetu elektroenergetski sektor je bio pod kontrolom jedne vertikalno integrisane kompanije i strogo regulisan od strane državnih agencija, koje su kroz energetske sektor provodile svoju socijalnu politiku.

Monopol, kao model organizacije tržišta električne energije se pokazao neefikasan u smislu osiguranja realne cijene električne energije. Zbog tog nedostatka, kao i zbog tehnološkog napretka u proizvodnji i prenosu električne energije nametnula se potreba za reformom elektroenergetskog sektora, odnosno liberalizacijom tržišta električne energije.

Konačni cilj reformskog procesa je uvođenje konkurencije na tržište električne energije, odnosno davanje mogućnosti krajnjem kupcu da bira dobavljača/distributera od kojeg će kupovati električnu energiju.

Reformski proces je vrlo kompleksan. Iskustva vezana za dosadašnje korake učinjene u procesu reformi energetske sektora zemalja u svijetu su omogućila da se uspostavi konsenzus u vezi nekih generičkih mjera za postizanje funkcionalne i tržišno orijentisane industrije.

Liberalizacija generalno zahtijeva provođenje nekoliko međusobno povezanih koraka (Tabela 1). Ti koraci su:³

1. restrukturiranje sektora,
2. uvođenje konkurencije na veletržištu i na maloprodajnom tržištu
3. regulacija prenosnih i distributivnih mreža
4. uspostavljanje nezavisnog regulatora sistema
5. privatizacija

Tabela 1. Glavni koraci reforme elektroenergetskog sektora

Restrukturiranje	- Vertikalno razdvajanje (unbundling) proizvodnje, prenosa, distribucije i snabdijevanja
	- Horizontalno razdvajanje proizvodnje od snabdijevanja
Konkurencija i tržišta	- Veletržište i konkurencija u maloprodaji - Dozvoljavanje ulaska novim proizvođačima i distributerima
Regulacija	- Uspostavljanje nezavisnog regulatora
	- Dozvoljavanje ulaska na mrežu trećoj strani
	- Poticaj za regulaciju prenosne i distributivne mreže
Vlasništvo	- Dozvoljavanje pristupa učesnicima u privatnom vlasništvu
	- Privatizacija postojećih kompanija u državnom vlasništvu

Izvor: Pollitt, M., Jamasb, T. (2005) *Electricity Market Reform in the European Union: Review of Progress toward Liberalization & Integration*, Center for Energy and Environmental Policy Research

Reforma elektroenergetskog sektora, čiji je cilj liberalizacija tržišta električne energije, temelji se na prvenstveno na restrukturiranju elektroprivrednih preduzeća i elektroenergetskog sektora u cjelini, pri čemu ključnu ulogu imaju odgovori na sljedeća pitanja:

1. Kakvu varijantu tržišta odabrati, u kojem obliku i kakvom ga dinamikom otvarati?
2. Kako definisati pravila djelovanja tržišta, pravila upravljanja sistemom i mrežom?

³ Pollitt, M., Jamasb, T. (2005) *Electricity Market Reform in the European Union: Review of Progress toward Liberalization & Integration*, Center for Energy and Environmental Policy Research

3. Kakvi će biti vlasnički odnosi i kako će se izvesti razdvajanje elektroprivrednih djelatnosti (unbundling)?
4. Na koji način će se riješiti prelazni problemi kao što su naslijedeni troškovi, obaveza javne usluge, odnosno opskrba tarifnih (nekvalifikovanih) kupaca, kako tretirati povlaštene potrošače, kako amortizirati eventualne socijalne posljedice itd? (Goić 2003)

Proces deregulacije, odnosno promjena u shvaćanju snabdijevanja električnom energijom doveo je do razvoja sofisticiranih strukturnih modela tržišta električne energije sa različitim stepenima konkurencije.

Ovi modeli predstavljaju faze u liberalizaciji tržišta električne energije i svojevrsan su put koje sve zemlje moraju proći u reformskom procesu elektroenergetskog sektora. Svaki od ovih modela podrazumjeva postojanje određenog tržišnog mehanizma, koji osigurava uvođenje konkurencije na tržište električne energije.

Četri temeljna modela organizacije elektroenergetskog sektora su:

- a. *Vertikalno integrisani monopol* u kome nema konkurencije – Model 1
- b. *Jedan kupac ili Purchasing agency (monopson)* u kome je dozvoljeno ili se zahtijeva postojanje jednog kupca/veletrgovca (purchasing agency) koji može nabavljati električnu energiju od više proizvođača u cilju poticanja konkurencije na tržištu – Model 2.
- c. *Veletržište* na kome je omogućeno distributivnim kompanijama da izaberu svog dobavljača, što uvodi konkurenciju među proizvođače i na maloprodajnom tržištu – Model 3.
- d. *Maloprodaja* u kojoj je dozvoljeno svim kupcima da vrše izbor svog dobavljača, što podrazumjeva potpunu konkurenciju – Model 4.

2. TRŽIŠTE ELEKTRIČNE ENERGIJE

Tržište je mehanizam koji omogućava kupcima i prodavcima da se u međusobnoj interakciji dogovore o određenoj transakciji

Tržište električne energije je specifično, jer električna energija ima specifična fizikalna svojstva što značajno utiče na funkcionisanje tržišta električne energije.

Električna energija ima sljedeće karakteristike:⁴

1. proizvodi se iz drugih energetske izvora (iz fosilnih ili nuklearnih goriva ili obnovljivih izvora energije), čija cijena utiče na cijenu koštanja električne energije,
2. nemoguće ju je uskladištiti i potražnja za električnom energijom kontinuirano fluktuiraju,
3. potreba da se prenosi na veoma udaljena mjesta zahtijeva kapitalno intenzivnu industriju,
4. postoje značajni troškovi vezani za okoliš (vezani za proizvodnju i prenos).

Kako nije moguće skladištenje električne energije (smanjuje veličinu tržišta u vremenskoj dimenziji) veličina tržišta je određena trenutnom potražnjom, a ne potražnjom u dužem vremenskom periodu.

Specifičnost tržišta električne energije je da se u svakom trenutku mora osigurati jednakost proizvodnje i potrošnje, bez obzira na cijenu, kao bi se osigurala stabilnost sistema. Posljedice neravnoteže u sistemu (raspada sistema) su nesagledive sa aspekta proizvođača, jer su troškovi ponovnog uspostavljanja sistema izuzetno visoki i sa aspekta potrošača, koji ostaju bez snabdijevanja električnom energijom i do 24 sata dok se sistem ponovo ne uspostavi.

2.1. Tržišna Arhitektura

Zavisno od stepena vertikalne integracije ili razdvajanja jedinstveno (ukupno) tržište električne energije sačinjeno je od tržišnih subsegmenta. (Stoft 2000)

Jedinstveno tržište električne energije se može podijeliti na segmente. U osnovi ga čine:

- otvorena tržišta električne energije
- balansno ili spot tržište (Real Time tržište ili RT tržište)

Otvoreno tržište ima karakteristike finansijskog tržišta na kome se trguje

⁴ Lyakhovka S. (2001): *Restructuring of Electricity Supply Industries: The Case of Ukraine and Russia - Master thesis*, Central European University, Budapest;

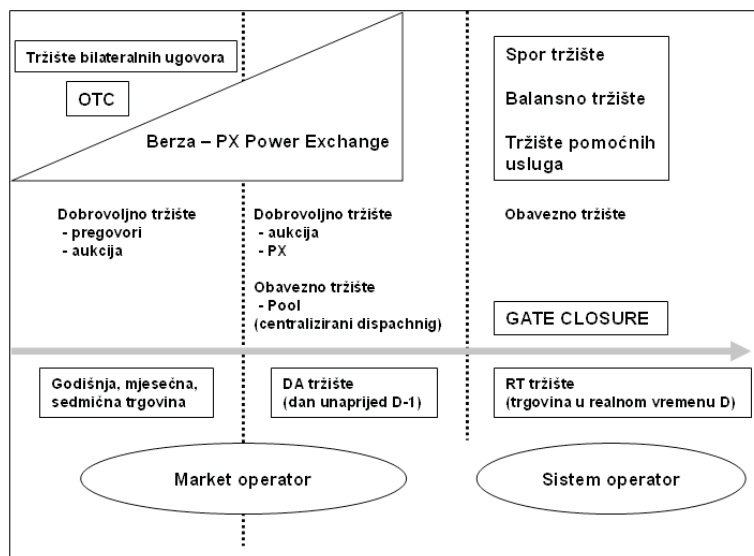
termanskim ugovorima. Otvorena tržišta se nazivaju forward tržišta a čine ga: tržište termanskih ugovora (tržište standardiziranih dugoročnih ugovora), tržište dan unaprijed (day-ahead tržište) i tržište sat unaprijed (hour-ahead tržište). Na ovom tržištu ne dolazi do fizičke isporuke električne energije.

U nekoj literaturi day ahead tržite i hour-ahead tržište se smatraju spot tržištem, obzirom da se ugovori zaključuju neposredno prije fizičke isporuke električne energije (dan ili sat unaprijed). Otvoreno tržište može biti centralizovano u formi pool-a (centralizirani dispatching) i berze električne energije ili decentralizovano kao bilateralno tržište i OTC tržište.

Spot tržište je fizičko tržište na kome se vrši fizička isporuka električne energije. Spot tržište osigurava mehanizam za balansiranje proizvodnje i potrošnje i ono mora zamijeniti otvoreno tržište električne energije kako se približava vrijeme isporuke. (Hunt, Shuttleworth 1996). Njegova funkcija je da prilagođava proizvodnju fleksibilnih proizvođača i potražnju kupca kako bi se osigurala stabilnost sistema.

Kompleksnost tržišta električne energije može se prikazati slikom 2.1

Slika 2.1. Struktura liberalizovanog tržišta električne energije⁵



⁵ Izvor: Constantinescu, M. (2007) *Elektroenergetsko tržište u Rumuniji - Iskustvo Rumunije*, Konferencija pod pokroviteljstvom Ministarstva vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH, Ministarstva energije, rudarstva i industrije FBiH i Ministarstva privrede, energetike i razvoja RS - Osnivanje elektroenergetskog tržišta u BiH, [CD ROM]

2.2. Cijena električne energije

Cijena električne energije se u osnovi može podijeliti na „ulaznu“ i na „izlaznu“ cijenu električne energije.⁶ Ulazna cijena predstavlja nivo stvarnih, standardizovanih, priznatih troškova proizvodnje, prenosa i distribucije električne energije. U zavisno od organizacione strukture, razlikuje se cijena koštanja proizvodnje pojedinačne elektrane, cijena na pragu prenosa i cijena na pragu distribucije (cijena krajnjeg potrošača).

Cijena na pragu prenosa je veleprodajna cijena i čine je troškovi proizvodnje i troškovi prenosa električne energije visokonaponskom mrežom. Cijena na pragu distribucije, kao cijena krajnjeg potrošača sastoji se od troškova nabavke električne energije i troškova transformacije, distribucije i usluga prodaje električne energije. Transformacijom ulazne cijene kroz tarifni sistem dobija se izazna cijena električne energije.

2.2.1. Formiranje cijena na tržištu električne energije

U elektroenergetskim sistemima u kojima postoji monopol na tržištu električne energije, vertikalno integrisana kompanija određuje cijenu električne energije na bazi troškova proizvodnje, prenosa, distribucije i ostalih troškova snabdijevanja električnom energijom.

Cijenu električne energije može određivati i državna nezavisna regulatorna agencija za regulaciju elektroenergetskog sektora. Nezavisna regulatorna agencija propisuje tarifnu metodologiju za određivanje cijene.

Cilj tarifne metodologije je formiranje tarifa koje su:⁷

- a) razumne, nediskriminirajuće, zasnovane na objektivnim kriterijima i određene na transparentan način,
- b) zasnovane na opravdanim troškovima rada i održavanja, zamjene, izgradnje, rekonstrukcije postrojenja, te troškovima amortizacije i poreza, uzimajući u obzir odobrenu stopu povrata za učinjena ulaganja i vodeći računa o zaštiti okoline i kupaca,
- c) formirane tako da eliminišu unakrsno subvencioniranje između različitih djelatnosti i različitih kategorija kupaca,
- d) zasnovane na uobičajenoj međunarodnoj praksi,
- e) jednostavne i razumljive,

⁶ Nikolić, M., Mihajlović – Milanović, Z. Z., Mandal, Š. (2003) *Ekonomika energetike*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd;

⁷ FERK: Pravilnik za tarifnu metodologiju i tarifne postupke

f) uspostavljene tako da omogućue elektroprivrednim društvima odgovarajući tok prihoda što pruža mogućnost osiguranja odobrenog povrata, ako ista obavljaju svoje djelatnosti na odgovarajući način.

Ovaj način određivanja cijene osigurava formiranje realnije cijene električne energije. Određivanje se vrši nekoliko puta godišnje, tako da su fluktuacije cijena minimalne.

2.2.2. Cijena električne energije na konkurentnom tržištu električne energije

Ukoliko u elektroenergetskom sektoru postoji konkurencija na tržištu električne energije, cijene su određene tržišnim mehanizmom, odnosno na osnovu ponude i tražnje.

Proces određivanja cijene električne energije na konkurentnom tržištu električne energije zahtijeva poznavanje načina formiranja ponude i potražnje za električnom energijom, te uticaja potrošača, trgovaca i proizvođača električne energije na ponudu i potražnju.

Pošto je električna energije roba koju nije moguće uskladištiti, a troši se kontinuirano iz sekunde u sekundu, potražnja za električnom energijom u kratkom roku je cijenovno neelastična. Empirijska istraživanja pokazuju da se potražnja smanjuje kada se cijena u kratkom roku povećava, ali su efekti povećanja cijena izuzetno mali.

Ukoliko troškovi električne energije potrošača značajno ne utiču na njegove ukupne troškove (bilo da se radi o domaćinstvima ili industrijskim proizvođačima), on neće umanjivati svoju potrošnju zbog iznenadnih cijenovnih promjena, nego će se svoju potražnju prilagođavati u dugom roku.

Mali potrošači će kupovati električnu energiju na bazi tarifa, bez obzira na stepen otvorenost (konkurentnosti) tržišta, jer ih ove tarife izoliraju od dnevnih fluktuacija cijene. Zbog toga oni nemaju značajan uticaj na kreiranje potražnje u kratkom roku.

Ako potražnja potrošača za električnom energijom u dnevnom vršnom opterećenju dostiže nekoliko stotina kilovata, tada oni mogu imati značajne uštede ukoliko angažuju specijalizovane trgovce za prognozu njihove potražnje i nabavku električne energije na tržištu po nižim cijenama. To su kvalifikovani kupci koji električnu energiju nabavljaju na veleprodajnom tržištu. Kvalifikovane kupce čine veliki industrijski potrošači i trgovci-distributeri, koji električnu energiju nabavljaju za tarifne kupce.

Proizvođači su spremni proizvoditi električnu energiju ukoliko je cijena na tržištu veća od marginalnih troškova proizvodnje električne energije, pri čemu se marginalni troškovi definišu kao troškovi proizvodnje dodatne jedinice outputa. Zbog toga su potrebna određena pravila za određivanje cijena.

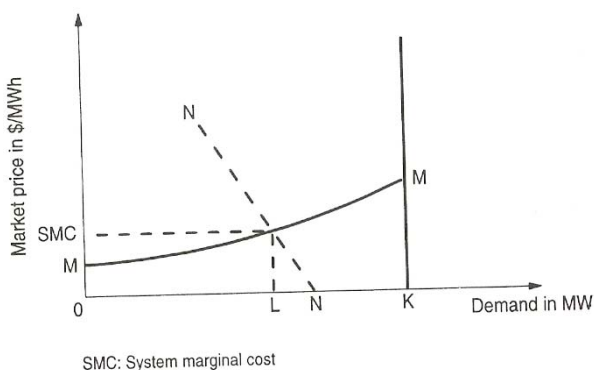
U modelu 1, u kome se električna energija distribuira preko pool-a, svi proizvođači, članovi poola moraju otkriti svoje troškove proizvodnje kako bi se osiguralo realno formiranje cijene električne energije.

Na konkurentnom tržištu, koje je karakteristično za modele 3 i 4., tržišni mehanizam je jedini način da se osigura povrat troškova proizvodnje, zbog čega je neophodno postojanje pravila za određivanje cijena na balansnom (spot) tržištu. Cijene na balansnom tržištu igraju značajnu ulogu u određivanju cijena na svim drugim tržištima, odnosno u svim drugim ugovorima o prodaji električne energije.

Marginalni troškovi dodatnog outputa za cijeli sistem su definisani kao ponuđena cijena najskupjeg proizvođača koji proizvodi električnu energiju u sistemu. Ovi troškovi se nazivaju sistemski marginalni troškovi (System Marginal Costs – SMC) ili sistemska marginalna cijena (System Marginal Price – SMP).

Određivanje cijene u sistemu primjenom sistemskih marginalnih troškova proizvodnje električne energije može se prikazati grafički (Slici 2.2.)

Slika 2.2. Određivanje cijene električne energije⁸



Na horizontalnoj osi prikazana je potražnja električne energije za sistem i izražena je u MW. Kriva MM prikazuje marginalne troškove svih proizvođača u sistemu. Sistem operator dozvoljava ulazak u sistem prema pravilu da proizvođači

⁸ Izvor: Hunt, S., Shuttlesworth, G. (1996) *Competition and Choices in Electricity*, John Wiley & Sons, p. 152.;

čiji su marginalni troškovi najniži prvi distribuiraju električnu energiju, a kako raste potražnja, u sistem ulaze i skuplji proizvođači. Ukupni kapacitet sistema predstavljen je tačkom K.

U normalnim uslovima potražnja za električnom energijom se može predstaviti opadajućom krivom NN. Tržište se nalazi u ravnoteži u tački L, odnosno u tački u kojoj kriva potražnje siječe krivu marginalnih troškova. Prema tome, SMC možemo definisati kao marginalne troškove posljednjeg proizvođača koji je ušao u sistem da bi se zadovoljila potražnja, odnosno to su marginalni troškovi najskupljeg proizvođača.

Da bi se osigurao povrat troškova proizvodnje SMC moraju sadržavati varijabilne i fiksne troškove proizvodnje. Npr. marginalni troškovi termoelektrane treba da sadržavaju tri elementa:

1. troškove startanja bloka elektrane (start-up costs)
2. troškove rada bloka elektrane kada je priključen na sistem ali bez opterećenja (no-load costs)
3. i druge dodatne troškove po MWh stvarne proizvodnje za različite nivoe outputa.

Cijena na balansnom tržištu mora biti bazirana na ukupnim troškovima proizvodnje, kako bi proizvođač mogao pokriti start-up i no-load troškove, te ostvariti prihod za pokrivanje fiksnih troškova izgradnje i održavanja elektrane. Jedini način da se osigura otvoren pristup tržištu električne energije je da cijena na balansnom tržištu reflektuje ukupne troškove proizvodnje.

3. KRETANJE CIJENA ELEKTRIČNE ENERGIJE U ZEMLJAMA EVROPSKE UNIJE

Liberalizacija tržišta, odnosno uvođenje konkurencije na tržište električne energije utječe na snižavanje cijena ovog energenta. Kada proces liberalizacije dobro funkcioniše može se pokazati da cijena električne energije pada sa povećanjem stepena liberalizacije, odnosno konkurencije.

Istraživanje koje je proveo Ernest & Young⁹ pokazalo je da postoji korelacija između cijene električne energije i konkurencije u razvijenim zemljama Evropske unije.

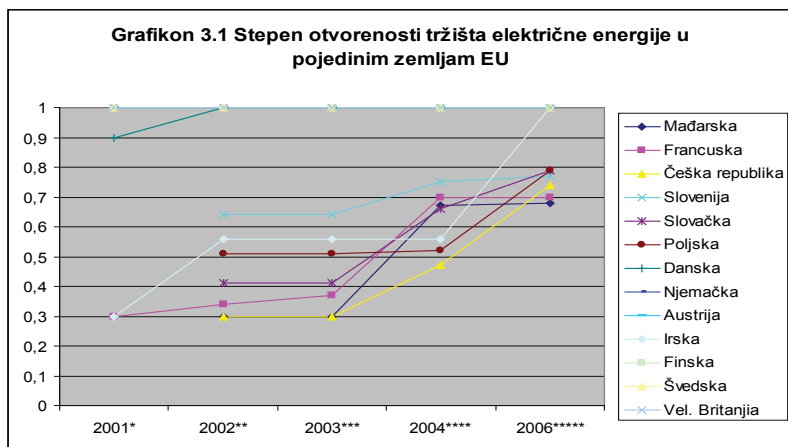
⁹ Vidjeti: Ernest & Young (2006) Final report to the Department of trade and industry, Resarch project on „The Case of Liberalisation“. U ovom dijelu rada bit će prezentirani rezultati ovog izvještaja, koji se odnose na analizu odnosa cijene električne energije i stepena otvorenosti tržišta u pojedinim zemljama EU).

Grafikon 3.1. pokazuje dinamiku otvaranja tržišta električne energije u pojedinim zemljama Evropske unije u periodu od 1996 do 2006. Stepenn otvorenosti tržišta je određen prema broju potrošača koji imaju pravo na izbor dobavljača. Na grafikonu se vidi da postoji uzlazni trend otvaranja tržišta u svim zemljama EU. Ovaj trend je posljedica primjene Direktiva Evropske komisije o stvaranju internog tržišta električne energije (Directive 96/92/EC i Directive 2003/54/EC).

Grafikon 3.2. pokazuje trend kretanja učešća proizvođača na tržištu električne energije izuzimajući tri najveća proizvođača električne energije. Procenat tržišta kojeg pokrivaju proizvođači električne energije izuzev tri najveća proizvođača je najveći u 2003 godini u svim zemljama Evropske unije. Nakon 2003 godine taj procenat se smanjuje, odnosno povećava se učešće tri najveća proizvođača u svim zemljama. To pokazuje da je najvjerojatnije došlo do horizontalne integracije proizvođača što je dovelo do povećanja tržišne snage.

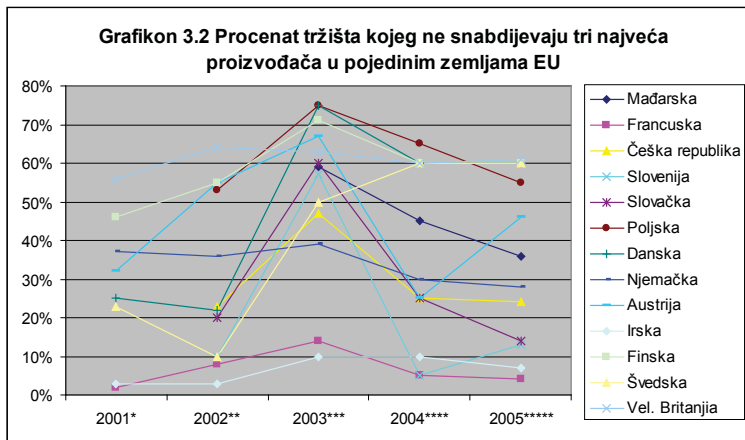
Grafikon 3.3. pokazuje kretanje cijena električne energije za male potrošače, koji su definisani prema Eurostat-u kao potrošači čija je ukupna godišnja potrošnja maksimalno 3500 kWh i noćna potrošnja do 1300KWh.

Grafikon 3.4. pokazuje kretanje cijena električne energije¹⁰ za industrijske potrošače, koji su, prema Eurostatu definisani kao potrošači sa godišnjom potrošnjom od 20000 MWh, maksimalnom potražnjom od 500kW i godišnjim opterećenjem od 4000h.

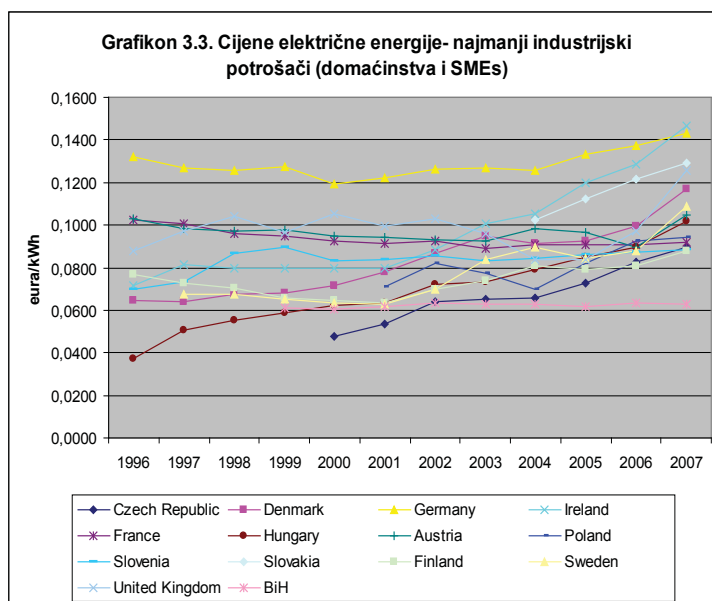


European Communities (2007) European electricity market indicators of the liberalisation process 2005-2006, Environment and Energy no.88

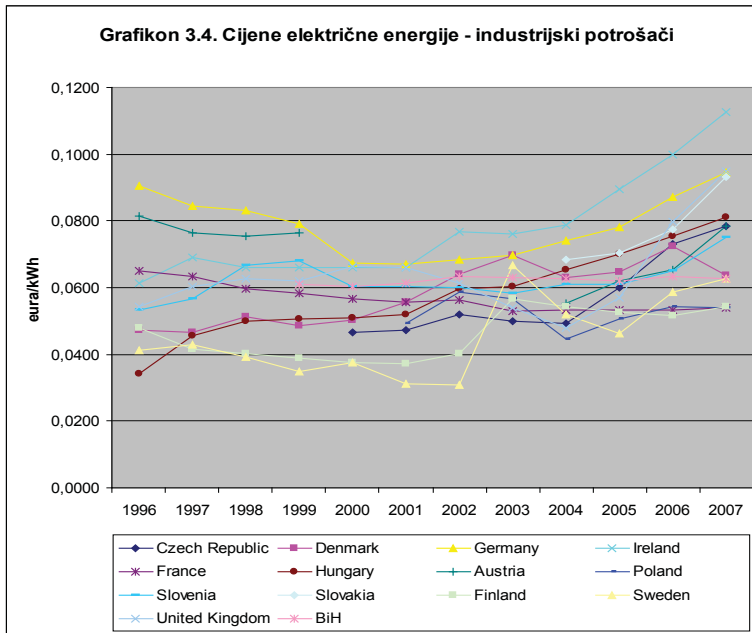
¹⁰ Cijene su date u eurima (bez poreza) po kWh i odgovaraju cijenama koje su bili uspostavljenje 1. januara tekuće godine



Izvor: European commission (2002), (2003), (2004), (2005), (2006) benchmarking reports on the implementation of the internal electricity and gas market



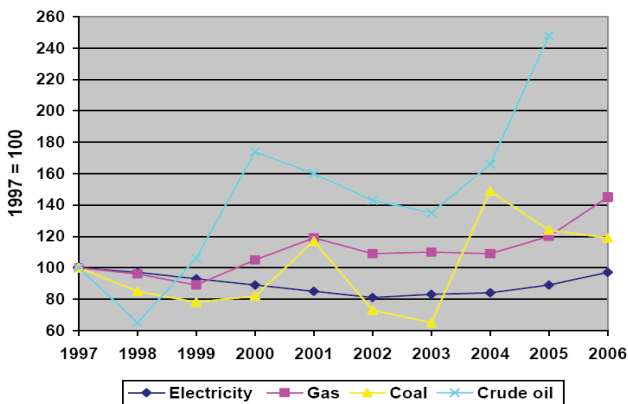
Izvor: Eurostat, 2007.



Izvor: Eurostat, 2007.

Grafikon 3.5. Kretanje cijena energenata u periodu od 1997 do 2006

Average⁵ EU-15 electricity and gas end customers prices since 1997 (at 1997 price levels)



Izvor: Ernest & Young (2006) Final report to the Department of trade and industry, Research project on „The Case of Liberalisation“

Kretanje cijena električne energije prikazano na grafikonima 3.3 i 3.4. pokazuje trend porasta cijena, a izražen je nakon 2004 godine.

Ovaj uzlazni trend može biti posljedica povećanja cijena ulaznih energenata u proizvodnji električne energije. Trend rasta cijena ulaznih energenata prikazan je

na grafikonu 3.5. Ova analiza pokazuje da je povećanje cijena gasa i sirove nafte dovelo do porasta cijene električne energije.

Drugi razlog povećanja mogao bi se objasniti povećanjem tržišne moći proizvođača. Tendencija povećanja tržišne moći proizvođača, koja se ogleda u horizontalnom povezivanju proizvođača na tržištu električne energije prikazana je na grafikonu 3.2.

Istraživanje koje je provedeno od strane Ernest & Young pokazalo je da postoji značajna veza između liberalizacije i cijene električne energije za industrijske potrošače. Dokazano je da se cijena električne energije za industrijske potrošače smanjuje kako se povećava stepen konkurentnost, pri čemu je stepen konkurentnosti bio određen kompozitnim indikatorom za konkurentnost. Ovo istraživanje je provedeno samo za razvijene zemlje Evropske unije. U obzir nisu uzete zemlje u razvoju i tranzicijske zemlje koje su EU pridružile nakon 2000 godine.

Polazeći od navedenog istraživanja, može se konstatovati da i u zemljama koje nisu bile predmet istraživanja, postoje isti trendovi otvaranja tržišta i kretanja cijena električne energije. Da bi se ovi trendovi pokazali, prikupljeni su i prikazani empirijski podaci za zemlje su se pridružile EU nakon 2000. Prikazani su podaci za Češku republiku, Mađarsku, Poljsku, Sloveniju i Slovačku. Ove zemlje će u daljnoj analizi biti označene kao EU 2000. Stepem otvaranje tržišta u zemljama EU 2000 ima uzlazni trend, kao i kod razvijenih zemlja EU. Procenat tržišta koji snabdijevaju proizvođači izuzev tri najveća proizvođača, je rastao u periodu od 2001 do 2003, nakon čega ovaj procenat opada, što je zabilježeno i u razvijenim zemljama.

Kretanje cijena električne energije za male i industrijske potrošače u zemljama EU2000 ima isti trend i kretanje cijena u razvijenim zemljama. Cijene električne energije za industrijske potrošače pokazuju silazni trend u periodu od 1999 do 2003, a nakon 2003 dolazi do porasta cijena. Ovaj porast također može biti objašnjen povećanjem cijena ulaznih energenata i povećanjem tržišne snage proizvođača.

Zbog istih trendova kretanja cijena električne energije i karakteristika tržišta, posmatranih sa aspekta konkurencije, može se zaključiti da i u zemljama EU 2000 postoji korelacija između otvaranja tržišta i smanjenja cijena električne energije. Obzirom na činjenicu da je Bosna i Hercegovina također prihvatila direktive Evropske komisije o stvaranju internog tržišta električne energije, interesantno je analizirati kretanje cijena električne energije u BiH u odnosu na kretanje cijena električne energije u zemljama EU. U tu svrhu na grafikonima 3.4 i 3.5. dodata je vremenska serija kretanja cijena električne energije u FBiH u periodu od 1999 do 2007 godine.

Treba uzeti u obzir da su svi potrošači električne energije u BiH u kategoriji tarifnih kupaca. Postoje određene razlike u tarifama koje plaćaju domaćinstva i industrijski potrošači. Cijene date u vremenskoj seriji predstavljaju prosjek cijena. Ako posmatramo cijene električne energije za domaćinstva i male proizvođače, cijena koju ove kategorije potrošača plaćaju u BiH je znatno niža u odnosu na cijene u Evropskoj uniji, posebno u periodu 2003 do 2007.

Ako se vremenska serija kretanja cijena električne energije u BiH stavi u odnos sa kretanjem cijena za industrijske potrošače u Evropskoj uniji, može se zaključiti da je cijena električne energije znatno stabilnija u odnosu na cijene u EU. Također se vidi u 2007 godini cijene znatno niže u odnosu na većinu zemalja EU. Na osnovu ovih pokazatelja moguće je zaključiti da liberalizacija tržišta električne energije u BiH, posmatrana sa aspekta cijena nije neophodna, obzirom da su cijene dosta niže u odnosu na EU.

Drugi razlozi koji bi se mogli uzeti kao dobri argumenti protiv liberalizacije su:

- postojanje dovoljne količine električne energije za snabdijevanje svih potrošača u BiH
- ne postoji energetska zavisnost od drugih zemalja,
- potreba da se zaštite domaći resursi.

ZAKLJUČAK

U posljednjih 20 godina došlo je do značajnih promjena u elektroenergetskim sektorima svih zemalja svijeta. Ove promjene rezultat su liberalizacije sektora i uvođenja konkurencije na tržište električne energije.

Deregulacija sektora je otvorila veliki broj pitanja vezanih za efikasnost novih modela organizovanja elektroenergetskog sektora. Temeljni ekonomski razlog deregulacije je formiranje tržišta koje će osigurati realnu cijenu električne energije.

Zbog toga je u ovom radu opisan elektroenergetski sektor, reformski proces u sektoru, objašnjen je osnovni mehanizam funkcionisanja tržišta električne energije i način formiranja cijena na tržištu. Poseban akcenat je stavljen na analizu odnosa kretanja cijena i stepena konkuretnosti (otvorenosti) na pojedinim tržištima električne energije zemalja Evropske unije.

Reformski proces je neophodno provesti u svim energetske sektorima. Taj proces je dosta kompleksan i zahtijeva dobro poznavanje karakteristika sektora. Dobro definisanje koraka reformskog procesa utiče na efikasnost tržišta električne energije.

Proces liberalizacije donosi za koristi za sve učesnike na tržištu, posebno za potrošače, jer na konkurentnom tržištu imaju mogućnost da biraju svog dobavljača električne energije. Na konkurentnom tržištu električne energije cijena se određuje pomoću tržišnog mehanizma, čime se osigurava formiranje cijena na realnom nivou.

Ovim ispitivanjem je pokazano da liberalizacija tržišta i uvođenje konkurencije na tržište električne energije utječe na snižavanje cijena ovog energenta. Dokazano je da kada proces liberalizacije dobro funkcioniše cijena električne energije pada sa povećanjem stepena liberalizacije i konkurencije. Ove tendenije su uočene u svim zemljama Evropske unije.

LITERATURA

Knjige:

1. Nikolić, M., Mihailović – Milanović, Z. Z., Šahin, M. (2003) *Ekonomika energetike*, Ekonomski fakultet u Beogradu;
2. Ibreljić, I. (2007) *Industrija uglja u restrukturiranju*, Rudarski institut, Tuzla,;
3. Stoft, S. (2002) *Power System Economics, Designing Market for Electricity*, John Wiley & Sons, Inc,;
4. Kirschen, D., Strbac, G. (2004) *Fundamentals of Power System Economics*, John Wiley & Sons, Inc;
5. Center for Economic Policy Research (2000) *A European Market for Electricity? - Monitoring European Deregulation 2*, LondonUK;
6. Hunt, S., Shuttlesworth, G., (1996) *Competition and choices in electricity*, John Wiley & Sons, Chirchester;
7. Yi-chong, X. (2004) *Electricity Reform in China, India and Russia, The World Bank Template and the Politics of Power*, Edward Edgar, Massachusetts, USA
8. Glachant, J.M., Finon, D. (2003) *Competition in European Market – A Cross – Country Comparison*, Edward Edgar, Massachusetts, USA
9. Meier, P., Munasinghe, M (2005) *Sustainable Energy in Developing Country – Policy Analysis and Case Studies*, Edward Edgar, Massachusetts, USA

Članci:

1. Zhang, Y., Parket, D., Kirpatrick, C.,: *Competition, Regulation and Privatisation of Electricity Generation in Developing Countries: Does the Sequence of the Reform Matters*, 2004.;
2. Steiner, F.: *Regulation, Industry Structure and Performance in Electricity Supply Industry*, Working paper #238, OECD, April 2000.;
3. Directive 96/92/EC – *Internal market in electricity*, Official journal of EU;
4. Directive 2003/54/EC – *Internal market in electricity*, Official journal of EU;
5. *EEX Derivates Market Concepts*, European Energy Exchange, 2004;
6. Deng, J.C., Oren, S.S.: *Electricity Derivatives and Risk Management*, Energy, vol. 31., issues 6-7, p. 940-953, May-June 2006.;
7. *Energy Information Administration, US department of Energy: Derivates and Risk Management in Petroleum, Natural Gas and Electricity Industries*, Woshingtonn DC, oktobar 2002.
8. Cvitanović, M., Lončarek, A., Lončar, M., Lugarić, L., Rajšl, I. (2006): *Analiza tržišta električne energije u svijetu*, Fakultet elektrotehnike i računarstva Sveučilište u Zagrebu

9. Zhang, Y., Kirkpatrick, C., Parker, D., (2002) Electricity Sector Reform In Developing Countries: An Econometric Assessment Of The Effects Of Privatisation, Competition And Regulation, Centre on Regulation and Competition, Institute for Development Policy and Management, University of Manchester
10. Duić, N., Jureković, T., Carvalho, M. S., Bogdan, Ž., (2002): Usporedba liberalizacije tržišta električne energije u Portugalu i Hrvatskoj, Dostupno na: <http://powerlab.fsb.hr/neven/papers/EIPP2002.pdf>
11. Pollitt, M., Jamasb, T. (2005) Electricity Market Reform in the European Union: Review of Progress toward Liberalization & Integration, Center for Energy and Environmental Policy Research
12. Muir, M. A. K. (2002) European Energy Liberalization, and the Integration of Eastern Europe with EU Energy Markets and Environmental Initiatives, Written remarks prepared for ENERGEX 2002 Conference, Krakow, Poland
13. Finnish Energy Industries Federation, (2003) European Electricity Market Perspectives, Project Report no. 11, Helsinki;
14. Borenstein, S. (2001). "The Trouble with Electricity Markets (and some solutions)." Program on Workable Energy Regulation (POWER), Working Paper, PWP-081, January, University of California Energy Institute, Berkeley.
15. Bower, J. (2002). "Seeking the Single European Electricity Market: Evidence from an Empirical Analysis of Wholesale Market Prices." Working Paper EL 01, July, Oxford Institute for Energy Studies.
16. Jamasb, T., R. Mota, D. Newbery and M. Pollitt (2004). "Electricity Sector Reform in Developing Countries: A Survey of Empirical Evidence on Determinants and Performance." Cambridge Working Papers in Economics 0439 (CMI EP 47), Department of Applied Economics, University of Cambridge.
17. Jamasb, T. and M. Pollitt (2003). "International Benchmarking and Regulation: An Application to European Electricity Distribution Utilities." Energy Policy 31:1609-1622, December.
18. Jamasb, T. (2002). "Reform and Regulation of the Electricity Sectors in Developing Countries." DAE Working Paper 0226 (CMI EP 08), Department of Applied Economics, University of Cambridge.
19. Joskow, P. L. (2003). "Electricity Sector Restructuring and Competition: Lessons Learned." Working Paper 2003-014, Center for Energy and Environmental Policy Research, Massachusetts Institute of Technology.
20. Newbery, D. (2002a). "Issues and Options for Restructuring Electricity Supply Industries." Cambridge Working Papers in Economics 0210 / CMI Working Paper CMI EP 01, Department of Applied Economics, University of Cambridge.

21. Newbery, D. (2002b). "Regulatory Challenges to European Electricity Liberalisation." Swedish Economic Policy Review 9:9-43.
22. Goić, R., (2003) Moguće opcije razvoja tržišta električne energije u Hrvatskoj, Časopis Energija, br. 2
23. Ernest & Young (2006) Final report to the Department of trade and industry, Resarch project on „The Case of Liberalisation“
24. European commision (2002-2006): First to fifht benchmarking report on the implementation ot he internal electricity and gas market
25. OECD/IEA (2007) Key World Energy Statistics
26. ~ (2007) Konferencija pod pokroviteljstvom Ministarstva vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH, Ministarstva energije, rudarstva i industrije FBiH i Ministarstva privrede, energetike i razvoja RS - Osnivanje elektroenergetskog tržišta u BiH, [CD ROM]

Internet izvori:

1. www.eex.com
2. Eurostat : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal>
3. www.ferk.ba
4. www.derk.ba
5. www.elektroprivredabih.ba
6. European Commision: http://ec.europa.eu/energy/electricity/index_en.htm
7. World development indicators: <http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/cover.htm>
8. World Energy Conucil: <http://www.worldenergy.org/>

Boško Mandić¹

KALKULACIJA TROŠKOVA PO PROIZVODIMA I USLUGAMA

SAŽETAK

Kalkulacija je računski postupak kojim se iznalaze nabavne, prodajne i druge cijene. U proizvodnim preduzećima najveće značenje pridaje se kalkulaciji cijene koštanja i prodajne cijene izrađenih proizvoda, odnosno usluga. Zadatak kalkulacije sastoji se u uspostavljanju tih cijena, ali ona ima i drugi isto toliko važan ili čak i mnogo važniji zadatak, a to je kontrola troškova i kontrola ekonomičnosti poslovanja. Izvršavanjem ovog drugog zadatka kalkulacija treba da pomogne nastojanja za povećanjem proizvodnosti i ekonomičnosti i za postizanjem racionalnosti poslovanja uopšte.² Kalkulacija-izražavanje cijene koštanja predstavlja postupak raspoređivanja ukupnih troškova na nosioce. Cilj utvrđivanja cijene koštanja jeste taj da se svaki proizvod optereti onim iznosom dijela troškova koje je svojom proizvodnjom prouzrokovao. Izračunavanje cijene koštanja proizvoda i usluga predstavlja bitnu aktivnost u preduzeću, jer se na taj način omogućuje orijentacija poslovanja prema tržišnim uslovima koje obuhvataju kako kupce, tako i konkurenciju.

***Ključne riječi:** kalkulacija, cijena koštanja, troškovi, preduzeće, cijena proizvoda, cijena roba.*

Boško Mandić

CALCULATION BY THE COST OF PRODUCTS AND SERVICES

ABSTRACT

Calculation is accounting procedure by which purchasing, sales and other prices are determined. In manufacturing companies, the largest importance is given to calculation the of cost-price and sales price of produced and services. The main task of calculation is determination of those prices, but it also has another important tasks that is even more important than determination of prices, i.e. costs control and control of low operating costs. Calculation should help efforts for increasment of productivity and economy, as well as general business rationalization achievement. Calculation – determination of cost prices represents procedure of allocation of total costs on products. The aim of cost price determination is that each product burdened wich exact amount of cost.

¹ Mr sc. Boško Mandić, Visoka škola poslovnog menadžmenta „PRIMUS“ Gradiška (BiH)

² Babić, Š. *Uvod u ekonomiku poduzeća*, Zagreb: Školska knjiga, 1973. str. 324.

Determination of cost prices of products and services represents an important activity in the company, which allows orientation of business towards market conditions which include customers and competition

Key words: calculation, cost-price, cost, company, price of product, the price of goods.

UVOD

Glavna karakteristika tržišne ekonomije je zakonitosti odnosa ponude i tražnje, na osnovu koje se formiraju cijene proizvoda i usluga. U tom smislu, upoređivanje cijene koštanja sa tržišnom cijenom vlastitih proizvoda i usluga, daje menadžmentu preduzeća jasan signal da se opredjeljuju za one proizvode i usluge kojima će ostvarivati što povoljnije rezultate, ali i za odstupanje od onih proizvoda i usluga koji više ne donose rezultate za pozitivan poslovni uspjeh.

Osnovne karakteristike kalkulacija:

- Tačna i prilagođena načinu poslovanja preduzeća;
- Dokumentovana knjigovodstvenom evidencijom;
- Jednoobrazna za sve proizvode;
- Uporediva sa drugim kalkulacijama
- Blagovremena, pregledna i ekonomična.

U ekonomskoj teoriji i privrednoj praksi postoji podjela kalkulacija:

1. Prema vremenu izrade i
2. Prema načinu izrade, odnosno metodu raspoređivanja troškova na nosioce.

1.) Prema vremenu izrade kalkulacije se dijele na:

- Predhodna ili planska kalkulacija,
- Međuplanska kalkulacija i
- Naknadna ili stvarna kalkulacija.

1.1. Predhodna ili planska kalkulacija - primjenjuje se u proizvodnom procesu gdje se želi dobiti planska vrijednost, odnosno cijena koštanja izrade gotovog proizvoda. Planska kalkulacija sačinjena je od direktnih troškova materijala, direktnih troškova rada, fiksnih troškova i varijabilnih troškova. Direktni troškovi materijala mogu se upisivati na osnovu poslednje nabavne cijene a mogu se koristiti i cijene koje su upisane u cjenovnik. Ovako dobijeni direktni troškovi se zbrajaju sa fiksnim i varijabilnim troškovima na osnovu čega se dobija puna planska cijena gotovog proizvoda. Planska kalkulacija se može raditi za jedan ili više gotovih proizvoda. Ako se u kalkulaciju doda i prodajna cijena proizvoda i planirani rabat na prodajnu cijenu, moguće je izračunati profitabilnost proizvoda. Planske kalkulacije se porede sa stvarnim troškovima ili se porede sa kalkulacijama iz ranijeg perioda.

1.2. *Međuplanska kalkulacija* - se vrši u toku aktivnosti proizvodnje gotovih proizvoda. Ona se upoređuje sa planskim normativima i planskom cijene koštanja, odnosno daje signal menadžmentu preduzeća da li da nastavi sa proizvodnjom i u kom pravcu da izvrši korekcije. Znači neophodna je stalna kontrola ulaganja vezanih za učinak u toku proizvodnje. Međuplanska kalkulacija ublažava razlike među rezultatima planske kalkulacije i stvarne kalkulacije.

1.3. *Naknadna ili stvarna kalkulacija* - se vrši radi obezbeđivanja dugoročne likvidnosti. Uvijek treba analizirati, u nekom određenom periodu, koliko zapravo košta proizvodnja. Svojstveno ovoj kalkulaciji je to što ona računa sa činjenicama, i opslužuje nas stvarnim podacima o učinjenim troškovima, koji su pogodni za pokretanje korekcija sa nekim budućim ciljem. Ona se može i naknadno uraditi.

2) Prema načinu izrade, odnosno metodu raspoređivanja troškova na nosioce, kalkulacije se dijele na:

- Divizionna kalkulacija,
- Kalkulacija vezanih (kuplovanih) proizvoda,
- Kalkulacija ekvivalentnih brojeva,
- Dodatna kalkulacija i
- Direct costing.

Zavisno od vrste djelatnosti kojom se privredni subjekt bavi primjenjivat će se i odgovarajuća metoda izračunavanja cijene koštanja proizvoda i usluga.

2.1. *Divizionna kalkulacija* - cijene koštanja se zasniva na dijeljenju ukupnih troškova elemenata proizvodnje sa brojem jedinica proizvoda ili usluga. Ona se javlja u dva glavna oblika, kao *sumarna (skupna, čista, obična) divizionna kalkulacija* i kao *višefazna (diferencirana) divizionna kalkulacija*³. Kod obične divizione kalkulacije je pretpostavka da se za izračunavanje uzimaju istovrsni proizvodi ili usluge, koji se mogu predstaviti jedinstvenim brojem jedinica. Obrazac za izračunavanje divizione kalkulacije cijene koštanja izgleda ovako:

$$T_q = \frac{(T_m + T_i + T_l)}{Q} \quad (1.1)$$

pri čemu je: T_q = iznos troškova po jedinici proizvoda ili usluga, odnosno cijena koštanja; T_m , T_i i T_l = troškovi materijala, sredstava za rad i radne snage, kao elemenata proizvodnje; Q = obim proizvodnje, odnosno količina istovrsnih proizvoda ili usluga, odnosno

$$T_q = \frac{T_{di} + T_{in}}{Q} \quad (1.2)$$

³ Babić, Š. *Uvod u ekonomiku poduzeća*, isto, str. 325.

pri čemu je: T_{di} = iznos direktnih troškova, T_{in} = iznos indirektnih troškova.

Primjena ovog metoda kalkulacije ograničena je na preduzeća koja masovno proizvode jednu vrstu proizvoda, kao što su: električne centrale, cementare, šećerane, mlinovi, livnice, rudnici, pivovare sa samo jednom vrstom piva, fabrike vode, itd.

Rijetko, ili nikako, sreću se primjeri preduzeća koja proizvode istu vrstu proizvoda ili pružaju istu vrstu usluge. U uslovima fazne proizvodnje koristi se višefazna divizionna kalkulacija gdje se troškovi uspostavljaju zasebno za svaku fazu (mjesto). Ukupni troškovi svakog od tih mjesta odnosno svake faze dijele se sa brojem količinskih jedinica učinaka tih mjesta da bi se dobili troškovi po jedinici proizvoda za svaku od tih faza. Posle toga se izračunava cijena proizvoda zbrajanjem pojedinačnih troškova svih faza.

Primjenjuje se kod postupka obrade:

- isti materijal sa različitim upotrebom vremena za više ili manje različite varijante proizvoda (npr. isto piće punjeno u različita punjenja),
- isti materijal sa istom upotrebom vremena za više ili manje različite varijante proizvoda (npr. plastični poluproizvodi koji su izrađeni od različitih vrsta plastike).
- različiti materijal sa različitim upotrebom vremena za različite varijante proizvoda (npr. pivo različitih vrsta punjeno u boce različitih veličina...)

Višefazna divizionna kalkulacija omogućuje mnogo bolji uvid u ekonomičnost rada jer se troškovi ne obračunavaju zajedno, nego posebno za svaku fazu proizvodnje.

2.2. Metoda kalkulacije cijene koštanja kuplovanih (vezanih) proizvoda⁴

- ima dosta sličnosti sa divizionom kalkulacijom, jer se takođe zasniva na postupku dijeljenja ukupnih troškova brojem jedinica proizvoda, stim da je ovdje slučaj da se iz istog proizvodnog procesa dobija više vrsta proizvoda. Metoda kalkulacije kuplovanih proizvoda primjenjuje se u uslovima proizvodnje više vrsta proizvoda u jedinstvenom tehnološkom procesu, koji predstavljaju organske komponente jedne sirovine. S obzirom da se u takvom proizvodnom procesu, javlja jedan proizvod kao osnovni, metoda kalkulacije se usmjerava na izračunavanje njegove cijene koštanja.

Ovom metodom kalkulacije ukupni troškovi obračunavaju se u ukupnom iznosu, a zatim se od toga iznosa oduzmu procjenjene vrijednosti sporednih

⁴ Kuplovani proizvodi (latinski *copulare* – spojiti) nastaju preradom jedinstvene sirovine kojom su međusobno povezani, kao i u jedinstvenom tehnološkom procesu i jedni bez drugih ne mogu se proizvoditi.

proizvoda, te preostali dio podijeli količinom osnovnog proizvoda. Procjenjivanje vrijednosti sporednih proizvoda vrši se, obično, na osnovu tržišne cijene koja se može postići njihovom realizacijom, tako da iznos troškova kojima će biti opterećen osnovni proizvod u velikoj mjeri zavisi od cijena po kojima se prodaju sporedni proizvodi. Formula za ovaj postupak izgleda ovako:

$$T_{q1} = \frac{T - (Q_2 C_{q2} + Q_3 C_{q3} + \dots + Q_n C_{qn})}{Q_1} \quad (1.3)$$

Odnosno

$$T_{q1} = \frac{T - \sum_{j=2}^n Q_j C_{qj}}{Q_1} \quad (1.4)$$

Pri čemu je: T_{q1} = cijena koštanja osnovnog proizvoda, Q_2 do Q_n = količine sporednih proizvoda, C_{q2} do C_{qn} = prodajne cijene sporednih proizvoda, Q_1 = količina osnovnog proizvoda.

Metoda kalkulacije cijene koštanja kuplovanih proizvoda nije potpuno precizna i ne daje realnu sliku trošenja elemenata proizvodnje prouzrokovanih izradom glavnog proizvoda jer se vrijednost sporednih proizvoda obračunava po prodajnim cijenama koje, po svojoj strukturi, obuhvataju i odgovarajući iznos profita. Na taj način, ukupni iznos troškova poslovanja umanjen je ne samo za troškove koji bi se mogli odnositi na sporedne proizvode već i za alikvotni dio profita koji je sadržan u tim sporednim proizvodima.

2.3. Metoda kalkulacija pomoću ekvivalentnih brojeva - primjenjuje se u uslovima proizvodnje više proizvoda koji su međusobno srodni i imaju zajedničke troškove. Ovi srodni proizvodi razlikuju se po dimenziji, obliku, težini i slično ali su izrađeni od iste sirovine i proizilaze iz istog tehnološkog procesa. Kalkulacija pomoću *ekvivalentnih brojeva* polazi od činjenice da se troškovi osnovnog i pomoćnog materijala, kao direktni, mogu neposredno obračunavati po vrstama i jedinicama ovako diferenciranih proizvoda, dok se indirektni troškovi moraju prenositi na osnovu posebnih računskih postupaka. Da bi se gore navedeno razumjelo, neophodno je na primjeru proizvodnog procesa, izvršiti ovakav postupak raspoređivanja troškova na različite vrste i jedinice proizvoda. To su prije svega proizvodnja valjanih limova, zatim predionice, fabrike žica i eksera, industrija plastike i dr. Mjerenje težina datih količina svake od vrsta

ovih proizvoda i njihovim množenjem sa nabavnim cijenama po toni materijala, moguće je neposredno izračunati ovaj dio cijene koštanja. Problem se javlja u vezi sa raspoređivanjem ukupnog iznosa režijskih, odnosno indirektnih troškova, jer se oni ne mogu neposredno izračunati za svaku vrstu takvih proizvoda.

Na osnovu unaprijed utvrđenih odnosa, koji se uspostavljaju u trošenju za pojedine vrste srodnih proizvoda, raspoređuju se indirektni troškovi na pojedine vrste ovih proizvoda. Odnosi se utvrđuju na osnovu iskustva, kao tehnički normativ, a ponekad u nedostatku navedenog i procjenom. Tako dobijeni međusobni odnosi, nazivaju se *koeficijenti*, pomoću kojih se utvrđuju *ekvivalentni brojevi*. Ekvivalentni brojevi, u stvari predstavljaju umnožak koeficijenta koji pokazuje srazmjeru u učešću pojedinih srodnih vrsta proizvoda u ukupnim indirektnim troškovima, pokazateljima o obimu pojedinih vrsta proizvoda.⁵

Ova metoda izvodi se tako što se različiti proizvodi svedu na jednako vrijedne brojeve, odnosno na uslovne jedinice, na osnovu kojih se indirektni troškovi dijele njihovim zbirom, čime se dobije iznos indirektnih troškova po uslovnoj jedinici, tj. raspoređen na zbir ekvivalentnih brojeva. Kada se iznos indirektnih troškova po uslovnoj jedinici pomnoži sa odgovarajućim koeficijentom za datu vrstu proizvoda, dobije se iznos indirektnih troškova po jedinici te konkretne vrste proizvoda.

Ovako prikazan postupak kalkulacije cijene koštanja pomoću ekvivalentnih brojeva može se predstaviti kroz sledeći obrazac: ⁶

$$(1.5) \quad T_{inq0} = \frac{T_{in}}{\sum_{j=1}^n Q_j K_{ej}}$$

pri čemu je: T_{inq0} = iznos indirektnih troškova po uslovnoj jedinici proizvodnje, K_{ej} = koeficijent učešća u indirektnim troškovima za razne vrste proizvoda.

$$(1.6) \quad T_{inqn} = T_{inq0} \cdot K_{en}$$

pri čemu je: T_{inqn} = iznos indirektnih troškova po jedinici konkretne vrste proizvoda, K_{en} = koeficijent učešća u indirektnim troškovima konkretne vrste proizvoda.

⁵ Berberović, Š., Jelić, M. *Menadžment malih i srednjih preduzeća*, Banja Luka: Ekonomski fakultet, 2005 (KIZ Beograd), str. 216.

⁶ Berberović, Š., Stavrić, B., *Troškovi i poslovna politika preduzeća*, Banja Luka: Ekonomski fakultet, 1990., str. 182.

Da bi se utvrdila puna cijena koštanja (T_q) metodom kalkulacije pomoću ekvivalentnih brojeva, potrebno je izvršiti sabiranje iznosa ovako utvrđenih indirektnih troškova po jedinici date vrste proizvoda i direktnih troškova po jedinici toga proizvoda. Obrazac za izračun gore navedenog izgleda ovako:

$$T_{qn} = T_{diqn} + T_{inqn} \quad (1.7)$$

pri čemu je: T_{qn} = iznos ukupnih troškova po jedinici date vrste proizvoda, tj. cijene koštanja za konkretni proizvod, T_{diqn} = iznos direktnih troškova po jedinici date vrste proizvoda.

Kada se uvrste numeričke veličine iz Tabele 6. dolazi se do sledeće računice:

$$T_{inqo} = \frac{135\,000}{450} = 300$$

U cilju što boljeg shvatanja metode kalkulacija ekvivalentnih proizvoda, daje se primjer:

Tabela 1.

Redni Broj	Vrsta proizvoda (n)	Količina proizvoda (Q)	Koeficijent učešća u ind. troškovima (K_e)	Direktni troškovi po jed. proizvoda (T_{diq})	Ukupni indirektni troškovi (T_{in})
0	1	2	3	4	5
1.	Pločica „Drina“	150	0,75	300	
2.	Pločica „Drim“	250	1,00	350	
3.	Pločica „Nela“	50	1,50	650	
Ukupno:					135 000

Kada se uvrste numeričke veličine iz Tabele 1. dolazi se do sledeće računice:

$$T_{inqo} = \frac{135\,000}{450} = 300$$

Da bi se dobio zbir ekvivalentnih brojeva, odnosno uslovnih jedinica za ukupni obim proizvodnje neophodno je pomnožiti podatke iz kolone 2 sa odgovarajućim podacima iz kolone 3, odnosno iznos indirektnih troškova po uslovnoj jedinici proizvodnje ($T_{inqo} = 300$) množiti sa koeficijentom učešća u indirektnim troškovima (K_{en}) za svaku vrstu pločica:

$$T_{inq1} = 300 \times 0,75 = 225$$

$$T_{inq2} = 300 \times 1,00 = 300$$

$$T_{inq3} = 300 \times 1,50 = 450$$

Na osnovu izračuna indirektni troškovi po jedinici svake vrste dodaju se već poznatim iznosima direktnih troškova po jedinici proizvoda:

$$T_{q1} = 300 + 225 = 525$$

$$T_{q2} = 300 + 300 = 600$$

$$T_{q3} = 300 + 450 = 750$$

Iz predhodnog obračuna dobijeni su ukupni troškovi po jedinici svake konkretne vrste proizvoda.

2.4. *Metoda dodatne kalkulacije* - primjenjuje se u uslovima kada je proizvodnja raznovrsna, gdje se mogu svi troškovi utvrditi neposredno po nosiocima, jer se u njihovoj strukturi javlja i indirektna komponenta.

Primjenjuje se u preduzećima gdje se u jednom pogonu proizvodi više vrsta međusobno različitih proizvoda, koji se izrađuju i od različitih materijala, pa čak i pomoću različitih mašina. To su uglavnom preduzeća za proizvodnju obuće, odjeće, proizvodnju namještaja, u mašingradnji i drugi.

U ovakvim slučajevima, svaka jedinica i vrsta proizvoda zahtijeva određeni iznos direktnih troškova, kao što su troškovi osnovnog i pomoćnog materijala, troškovi radne snage na poslovima izrade. Pri čemu, troškovi na pripremno-završnim poslovima, odnosno režijski poslovi nastaju na nivou preduzeća ili pogona kao zajedničke cjeline za sve jedinice i vrste ovih različitih proizvoda. Za izračun cijene koštanja metodom dodatne kalkulacije koriste se uglavnom dva uzastopna postupka za raspoređivanje indirektnih troškova na pojedine vrste proizvoda. Oni se uspostavljaju na osnovu tehničkih normativa, iskustva ili procjenom i pokazuju učešće pojedinih proizvoda u nastanku indirektnih troškova. Mogu biti jedinstveni za preduzeće (*jedinstveni ključ*) u cjelini, kao i posebni (dodatak) za svako odjeljenje ili pogon, ili drugi organizacioni dio.

U postupku izračuna dodatne kalkulacije posebno se utvrđuju direktni troškovi za svaku vrstu i jedinicu proizvoda, usluga ili drugih učinaka, a posebno indirektni troškovi u njihovom punom iznosu. Na iznos direktnih troškova za svaku jedinicu proizvoda *dodaje se alikvotni* dio indirektnih troškova, koji su predhodno utvrđeni po osnovu određenih računskih ključeva. Oni predstavljaju odnos između ukupnih indirektnih troškova i zbira direktnih troškova svih vrsta proizvoda, i na osnovu toga dobija se cijena koštanja te vrste proizvoda.

Raspored indirektnih troškova po jedinstvenom ključu za cijelo preduzeće može se predstaviti sledećim obrascem:⁷

⁷ Berberović, Š., Stavrić, B., *Troškovi i poslovna politika preduzeća*, Banja Luka: Ekonomski fakultet, 1990. ,str. 187.

$$T_{qn} = T_{diq n} \left[1 + \frac{T_{in}}{\sum_{j=1}^n Q_j T_{diq j}} \right] \quad (1.8)$$

a što se može svesti najjednostavniji izraz:

$$T_{qn} = T_{diqn} (1 + T_{ink}) \quad (1.9)$$

pri čemu je: T_{qn} = cijena koštanja konkretne vrste proizvoda, T_{diqn} = iznos direktnih troškova konkretne vrste proizvoda, T_{in} = ukupni indirektni troškovi, T_{ink} = koeficijent dodatka indirektnih troškova.

Da bi se bolje razumjela primjena navedene formule dodatne kalkulacije dajemo primjer u Tabeli 2:

Tabela 2.

Redni Broj	Vrsta Proizvoda (n)	Količina Proizvoda (Q)	Direktni troškovi po jed. proizvoda (T_{din})	Ukupno indirektni troškovi (T_{in})
0	1	2	3	4
1.	A	1 200	100	-
2.	B	1 500	150	-
3.	C	1 800	200	-
4.	D	2 500	300	-
-	-	-	-	650 000

Unošenjem podataka iz Tabele 2. u navedenu formulu dolazi se do sledećeg rezultata:

$$T_{q1} = 100 \left(1 + \frac{650.000}{1.455.000} \right) = 100 (1 + 0,45) = 145$$

$$T_{q2} = 140 \left(1 + \frac{650.000}{1.455.000} \right) = 140 (1 + 0,45) = 203$$

$$T_{q3} = 200 \left(1 + \frac{650.000}{1.455.000} \right) = 200 (1 + 0,45) = 290$$

$$Tq4 = 300 \left(1 + \frac{650.000}{1.445.000} \right) = 300 (1 + 0,45) = 435$$

U predhodnoj formuli iznos u imeniocu dobijen je množenjem vrijednosti iz kolone 2 s vrijednostima iz kolone 3, te sabiranjem dobijenih umnožaka. Na osnovu ovako utvrđenih ključeva u pogonu, odjeljenju ili drugi organizacioni oblik, odnosno utvrđeni koeficijent dodatka indirektnih troškova omogućuje viši stepen preciznosti kalkulacije cijene koštanja.

2.5. *Metod direct costing* - često se primjenjuje u najvećem broju industrijski razvijenih zemalja. Metoda direct costing polazi od okolnosti što se proizvodi realizuju, uglavnom po tržišnim cijenama, koje se opet formiraju na osnovu odnosa na tržištu, ponude i tražnje. Indirektni troškovi, kod ove metode, se utvrđuju u ukupnom iznosu i ne raspoređuju se po vrstama i jedinicama koji se odnose na više proizvoda ili više organizacionih dijelova preduzeća. Direktni troškovi se utvrđuju neposredno po nosiocima ali za pojavu svake nove jedinice proizvoda. Takvim utvrđivanjem direktnih troškova po jedinici proizvoda dobija se iznos cijene koštanja u čijoj su strukturi samo direktni troškovi. Kada se moguća tržišna vrijednost proizvoda uporedi sa utvrđenim direktnim troškovima koji se nalaze u strukturi cijene koštanja, dobije se iznos moguće razlike, koja može biti pozitivna ili negativna. Ova razlika predstavlja, s jedne strane, izvor za pokriće ukupnih indirektnih troškova i, eventualno dobitak koji na kraju ostane, ili gubitak u poslovanje preduzeća. Navedeno se može predstaviti i po formuli:

$$C - \sum_{j=0}^n Q_j T_{diq} \geq T_{in} \quad (2.0)$$

ili jednostavnije: $C - T_{di} \geq T_{in} \quad (2.1)$

$$C - T_{di} \leq T_{in} \quad (2.2)$$

Ako je lijeva strana formule (2.1) koja predstavlja razliku između iznosa moguće realizacije proizvodnje (C) i iznosa ukupnih direktnih troškova (T_{di}) veća od desne strane formule koja predstavlja iznos ukupnih indirektnih troškova (T_{in}), privredni subjekt će ostvariti *dobit* u svom poslovanju. Ukoliko je situacija obrnuta, tj. da je lijeva strana formule (2.2) manja od desne strane, tada će privredni subjekt poslovati sa gubitkom. U slučaju da se lijeva strana i desna strana izjednače, tada je neto poslovni rezultat jednak nuli. Radi lakšeg razumijevanja metoda direct costing, navešćemo sledeći primjer u Tabeli 3.

Tabela 3.

R. br.	Vrsta proiz. (n)	Obim proiz. (Q)	Direktni troškovi		Prod. Cena (Cq)	Realizacija	Razlika (6 - 4)	Indir. trošk. (Tin)	Dobitak (C-T)
			Po jed. (Tdiq)	Ukupni (Tdi)					
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	A	5000	74	370000	160	800000	430000	-	-
2.	B	9000	30	270000	70	630000	360000	-	-
3.	C	12000	40	480000	80	960000	480000	-	-
Svega:		-	-	1120000	-	2390000	1270000	896000	374000

Iz Tabele 3. se vidi da je od ukupnog iznosa razlike između realizacije (kolona 6) i cijene koštanja proizvoda po direktnim troškovima (kolona 4) pokriven ukupni iznos indirektnih troškova. Ostatak iznosa vrijednosti realizacije proizvodnje po pokriću direktnih i indirektnih troškova (374.000) predstavlja dobitak odnosno akumulaciju preduzeća. Ovakav obračun troškova ima za cilj da ukaže menadžmentu preduzeća da li je opravdana proizvodnja date vrste i kvaliteta proizvoda. To podrazumijeva tretiranje indirektnih troškova kao neotklonjivih u okviru korištenja datog kapaciteta.

Bitno je naglasiti da je metod *direct costing* primjenjiv naročito kod preduzeća koja imaju izrazito visok organski sastav elemenata proizvodnje. u kojima se mora uvažiti neotklonjivost indirektnih troškova, koji se mogu poistovjetiti sa fiksnim troškovima baš zbog uslovljenosti velike koncentracije sredstava za rad i složenom poslovnom organizacijom

2.6. *Kombinovanje kalkulativnih metoda* - značaj kalkulacije cijena, poznavanje elemenata kalkulacije i mogućnosti prebacivanja opštih i zajedničkih troškova sa jednog proizvoda na drugi daje veliku mogućnost za kombinacije u formiranju prodajnih cijena i zato je ovo područje izuzetno značajno za marketing funkciju naročito u vođenju politike cijena. Pri izradi kalkulacije možemo koristiti već gore navedene metode, ali zbog različitih proizvodnih asortimana, primjene više tehnoloških postupaka i različitosti proizvodnji uopšte, rijetko se sreće primjena samo jedne od metoda kalkulacije. Zato se često kombinuje više metoda kalkulacija da bi se dobila što realnija cijena koštanja proizvoda, usluga i slično.

3. Kalkulacija robe u preduzećima koja se bave trgovinom

Fakturna cijena robe se sastoji od bruto i neto fakturne vrijednosti. Neto fakturna vrijednost je jednaka razlici između bruto fakturne vrijednosti i diskonta. Neto fakturna cijena može biti: a) neto fakturna cijena na dan isporuke (bruto fakturna cijena – negotovinski diskont) i b) neto fakturna cijena na dan plaćanja (bruto fakturna cijena – gotovinski diskont).

Diskont može biti: količinski, sezonski, gotovinski i diskont po osnovu plaćanja unaprijed.

Zavisni troškovi nabave čine: utovar, pretovar, istovar, osiguranje, i dr. Oni mogu biti:

a) direktni (ako se prevozi jedna vrsta robe) i b) indirektni (ako se prevozi više vrsta robe, raspoređuju se putem ključa)

Ključ može biti po: težini ili vrijednosti i isti može platiti i prodavac u zavisnosti od dogovora.

Nabavna cijena robe predstavlja iznos uloženog novca u kupovinu određene količine robe. Nabavna cijena robe je jednaka cijena koštanja. Razlika u cijeni robe se naziva *marža* i može biti: slobodno formirana razlika u cijeni, propisana marža i rabat.

Kalkulacija cijene robe u trgovini mogu biti:

- Kalkulacija cijena robe po principu ukupnih troškova;
- Kalkulacija cijena robe po principu varijabilnih troškova;
- Kalkulacija cijena robe po principu prosječnih troškova poslovanja (troškovi plus);
- Kalkulacija cijena robe po principu prosječne stope razlike u cijeni

3.1. Kalkulacija cijena robe po principu ukupnih troškova

Fakturna cijena robe

+ Zavisni troškovi nabavke

= Nabavna cijena robe

+ Proizvodni troškovi poslovanja

= Ukupni troškovi robe

+ Razlika u cijeni robe (marža)

= Prodajna cijena robe

+ Porez na promet

= Prodajna cijena robe sa porezom na promet (maloprodajna cijena robe)

Napomena: Marža služi uz nadoknadu čistih troškova i izvestan profit.

3.2. Kalkulacija cijena robe po principu varijabilnih troškova

Fakturna cijena robe

+ Zavisni troškovi nabavke

= Nabavna cijena robe

+ Varijabilni troškovi poslovanja

= Ukupni varijabilni troškovi

+ Kontribuciona marža

= Prodajna cijena robe

+ Porez na promet

= Prodajna cijena robe sa porezom na promet (maloprodajna cijena robe)
 Napomena: Marža služi za nadoknadu fiksnih troškova poslovanja i izvjestan profit.

3.3. Kalkulacija cijena robe po principu prosječnih troškova poslovanja (troškovi plus)

Fakturna cijena robe
 + Zavisni troškovi nabavke
 = Nabavna cijena robe
 + Troškovi poslovanja
 = Cijena koštanja robe
 + Profit
 = Prodajna cijena robe
 + Porez na promet
 = Prodajna cijena robe sa porezom na promet (maloprodajna cijena robe)

3.4. Kalkulacija cijena robe po principu prosječne stope razlike u cijeni

Fakturna cijena robe
 + Zavisni troškovi nabavke
 = Nabavna cijena robe
 + Planirana razlika u cijeni
 = Planirana prodajna cijena
 ± Odstupanje od planirane razlike u cijeni
 = Tržišna prodajna cijena robe
 + Porez na promet
 = Prodajna cijena robe sa porezom na promet (maloprodajna cijena robe)

ZAKLJUČAK

Iz gore navedenog, možemo zaključiti da kalkulacije cijene koštanja, neovisno od toga o kojoj djelatnosti se radi, predstavljaju nezaobilaznu komponentu u funkcionisanju preduzeća. Korištenje različitih metoda kalkulacija za utvrđivanja cijene koštanja pojedih vrsta proizvoda obezbjeđuje veću preciznost u izračunu troškova po proizvodima, čime preduzeća na taj način sa većom sigurnošću mogu da se opredjele za određeni proizvodni program.

Menadžmentu preduzeće će omogućiti odabir odgovarajućih proizvoda koje će proizvoditi u svojim kapacitetima, stalno praćenje troškova, uporedne analize cijena proizvoda i cijene koštanja, te kvalitetan nastup na tržištu ponude i tražnje. Kalkulacije, kao oblik orijentacije u poslovnoj politici, imaju primjenu u preduzećima koja se bave proizvodnom djelatnošću, a i u preduzećima koja se bave uslužnom djelatnošću (trgovačke usluge, komunalne usluge i druge)

LITERATURA

1. Babić Š.: Uvod u ekonomiku poduzeća, Zagreb: Školska knjiga, 1973.
2. Berberović, Š., Stavrić, B.: Troškovi i poslovna politika, Banja Luka: Ekonomski fakultet, 1990.
3. Berberović,Š., Berberović, D.: Kako voditi biznis, Beograd: KIZ Centar, 1996.
4. Berberović,Š.; Jelić,M. *Menadžment malih i srednjih preduzeća*, Banja Luka: Ekonomski fakultet, 2005 (KIZ Beograd)
5. Berberović,Š.,Šunjić-Beus,M.: Troškovi i poslovna politika , Sarajevo – Banja Luka: Ekonomski fakultet, 1999.
6. Berberović,Š.,Šunjić-Beus,M.,Stavrić,B.: Ekonomika preduzeća, Sarajevo, 2000.
7. Berberović,Š.,Stavrić,B.: Teorija i metodologija troškova, Beograd: Savremena administracija, 1982.
8. Kolarić,V.: Teorija dinamike troškova, Beograd: IP “Rad”, 1975.
9. Majcen, Ž.: Troškovi u teoriji i praksi, Zagreb: Informator, 1976,
10. Markovski, S.: Troškovi u poslovnom odlučivanju, Zagreb: Informator, 1978.
12. Nikolić, M., Pokrajčić, D.,Malenović, N., Paunović,B.: Ekonomika preduzeća, Ekonomski fakultet, Beograd, 1996.
13. Perović, D.: Teorija troškova, Sarajevo: Svjetlost, 1964.

*Aida (H) Mahmutović*⁸

FINANSIRANJE STRATEŠKIH PROJEKATA EMISIJOM VRIJEDNOSNIH PAPIRA U BOSNI I HERCEGOVINI

SAŽETAK

U ovom članku autorica se bavi razvojem Bosne i Hercegovine na bazi otvaranja infrastrukturnih objekata, za čije finansiranje predlaže inkorporiranje emisiju vrijednosnih papira, a prije svega državnih obveznica, jer postoji realna osnova za njihovom izvedenom tražnjom od strane banaka, građana i drugih organizacija i institucija. U osnovne pretpostavke za funkcionisanje modela finansiranja razvoja i strateških projekata emisijom vrijednosnih papira autorica ubraja: 1) ubrzavanje reformi i kreiranje zakonskih okvir koji će obezbjediti uspostavu nedostajućih institucija važnih za biznis sektor, 2) efikasnije djelovanje izvršnih i zakonodavnih organa BiH na stvaranje povoljnog poslovnog, 3) provođenje utvrđenih strateških opredjeljenja svih razina vlasti u vezi stvaranja jedinstvenog ekonomskog prostora, tržišta rada, harmonizacija entitetskih politika iz oblasti i drugih politika koje utiču na ukupan poslovni ambijent, 4) Razvoj infrastrukturnih projekata i elektroenergetskih objekata i 5) uključivanje privatnog finansiranja i znanja radi unapređenja izgradnje i upravljanje cestama.

***Cljučne riječi:** emisija vrednosnih papira, strateški razvojni dokumenti, državne obveznice.*

Aida (H) Mahmutović

STRATEGIC PROJECT FINANCING WITH EMISSION OF BONDS IN BOSNIA AND HERCEGOVINA

ABSTRACT

This article examines the development of Bosnia and Herzegovina's based on the opening of infrastructure which should be financed by the emission of bonds and primarily state bonds due to the fact that there is a real demand for state bonds from the banks, citizens and other organizations and institutions. Basic assumptions for the functioning of the development model and strategic projects by bond emission are: expedite reforms and creation of laws and regulations necessary for the establishment of institutions needed for the business sector, efficient and functional government for the creation of fertile

⁸ Aida (H) Mahmutović, dipl. Oec., asistent, Otvoreni univerzitet „Apeiron“, Travnik

ground for businesses, implementation of established strategic goals on all levels of governance related to the creation of unified economic area/market as well as harmonization of policies on all levels, inclusion of private financing and knowledge for improved infrastructure, development of infrastructure projects and electric energy objects.

Key words: *emission of bonds, strategic development documents, state bonds.*

1. TRŽIŠTE KAPITALA U FEDERACIJI BiH

Uvod

Najjednostavnija definicija kapitala je da je to novac koji se koristi u investicijske svrhe, pa shodno tome tržište kapitala predstavlja tržište gdje se trguje novcem koji se koristi u investicijske svrhe. Tržište kapitala određeno je kao tržište dugoročnih vrijednosnih papira. Ono je najznačajnije sa stajališta pribavljanja novčanih sredstava potrebnih za poslovanje i ekspanziju preduzeća jer predstavlja najveći dio dugoročnih potreba preduzeća.

Obzirom na to da li se vrijednosni papiri pojavljuju po prvi put na tržištu kapitala ili se pak obavlja njihova preprodaja razlikuju se primarno i sekundarno tržište kapitala vrijednosnih papira.

Primarno tržište vrijednosnih papira je ono na kojem se oni po prvi put nude potencijalnim kupcima. Na tom tržištu preduzeća vrše emisiju vrijednosnih papira i njihovu prvu prodaju na tržištu kapitala radi pribavljanja, prvenstveno, novčanih sredstava. Ovdje se odvija mobilizacija minijaturizirane štednje stanovništva u privredne svrhe, pa stoga primarno tržište povećava imovinu privrede. Na primarnom tržištu vrijednosnih papira emisije novih dionica uglavnom se odvijaju putem zatvorene prodaje – emisije dionica unaprijed poznatim kupcima.

Sekundarno tržište vrijednosnih papira predstavlja tržište na kojem se obavlja promet već postojećih dugoročnih vrijednosnih papira, tj. onih koji su već emitirani na primarnom tržištu. Ovdje se radi o njihovoj ponovnoj prodaji. Transakcije na sekundarnom tržištu kapitala pokrenute su različitim motivima. Prvenstveno se radi o investicijskom motivu koji se temelji na dugoročnom zarađivanju kroz ulaganje i upravljanje investicijama.

1.1. Učesnici na tržištu kapitala

Glavni učesnici na tržištu kapitala su slijedeći:

- (1) Komisija za vrijednosne papire Federacije BiH je vrhovni regulatorni organ koji nadzire rad svih učesnika na tržištu i ima široke ovlasti.

- (2) Sarajevska berza vrijednosnih papira je centralno mjesto gdje dolazi do povezivanja ponude i potražnje za vrijednosnim papirima. Pored toga, berza je i mjesto gdje se na osnovu ovih podataka formira tržišna cijena vrijednosnih papira.
- (3) Registar vrijednosnih papira u Federaciji BiH je dioničko društvo koje obavlja poslove registriranja, čuvanja i održavanja podataka o vrijednosnim papirima i poslove prijenosa, u skladu sa zakonom kojim se uređuje emisija i promet vrijednosnih papira.
- (4) Brokerske kuće – ovlašteni berzanski posrednici, jedinstveno, imaju dozvolu obavljanja trgovine na berzi. Građani svoje naloge izvršavaju preko brokerskih kuća, koji ih prosljeđuju na berzu.

1.2. Sarajevska berza vrijednosnih papira - SASE

Zakon o vrijednosnim papirima definiira berzu kao «mjesto za povezivanje ponude i potražnje vrijednosnih papira i poslovanje vrijednosnim papirima, po unaprijed utvrđenim pravilima»⁹. Kroz povezivanje ponude i potražnje za vrijednosnim papirima dolazi se do kurseva (ili cijena) vrijednosnih papira kojima se trguje. Treća funkcija berze je osiguravanje informacija o ponudi i potražnji kao i o tržišnoj vrijednosti trgovanih vrijednosnih papira.

U Federaciji BiH osnovno tržište kapitala je *Sarajevska berza (SASE)* koja je počela sa radom u aprilu 2002.godine. Trgovanje se odvijalo primjenom sistema redovnih aukcija koje su se najprije odvijale jednom sedmično – utorkom. U 2003.godini te se aukcije odvijaju dva puta sedmično – utorkom i četvrtkom, zbog porasta aktivnosti na tržištu kapitala, a pogotovu na Sarajevskoj berzi. Dok u 2004. godini SASE uvodi trgovanje četiri dana u sedmici, tako da se sada trguje svim radnim danima osim petka, koji je rezervisan za održavanje vanrednih aukcija dionica PIF-ova.

Trgovanje je potpuno kompjuterizovano i bazirano na softverskom sistemu BTS (berzanski trgovački sistem). Pravilima berze predviđena je organizacija trgovanja vrijednosnim papirima u dva tržišna segmenta – zvaničnoj berzanskoj kotaciji i slobodnom tržištu. Za uvrštenje određenog vrijednosnog papira u zvaničnu kotaciju potrebno je da emitent ispunjava uslove u pogledu osnovnog kapitala (najmanje 4 miliona KM) i distribucije emitovanih vrijednosnih papira (najmanje 150 dioničara), kao i druge uslove koje je propisala Komisija za vrijednosne papire, dok su uslovi za uvrštenje vrijednosnih papira u trgovanju na slobodnom tržištu znatno blaži.

⁹ „Službene novine Federacije BiH”, broj 39/98 i 36/99

Zahtjev za uvrštenje u zvaničnu kotaciju podnosi emitent vrijednosnog papira, a zahtjev za uvrštenje u trgovanje na slobodnom tržištu može podnijeti emitent, ali i profesionalni posrednik ukoliko postoji interes njegovih klijenata.

Trgovanje je organizirano tako da brokeri iz svojih ureda, posredstvom računarskih radnih stanica, pristupaju BTS-u, gdje unose naloge za kupovinu i prodaju vrijednosnih papira koje su dobili od svojih klijenata. Nalozi se unose svakim radnim danom, primjenom metoda održavanja ravnotežnog kursa za svaki vrijednosni papir – cijena po kojoj će se aukcija izvršiti tako da se ostvari najveći mogući obim prometa. Nakon obavljene aukcije i zaključenih transakcija berza sačinjava izvještaj o zaključenim transakcijama i dostavlja ga brokerskim kućama, bankama depozitarima brokerskih kuća i Registru vrijednosnih papira.

Po dobijanju izvještaja sa berze, brokerske kuće pripremaju i dostavljaju bankama depozitarima instrukcije za izvršenje novčanih obaveza iz transakcija u kojima su kupile vrijednosne papire za svoje klijente. Banke depozitari kontrolišu dostavljene instrukcije, poredeći ih sa izvještajem koji je dostavila berza i vrše prijenos novca na račun brokerskih kuća koje su prodavale vrijednosne papire.

Nakon što od banaka depozitara dobije izvještaj da je novčano poravnanje uspješno okončano registar VP u Federaciji BiH, na osnovu izvještaja berze, izvrši prijenos vlasništva po transakcijama zaključenim na ber

Poravnanje transakcija na SASE se trenutno odvija korištenjem tzv. bruto principa – svaka transakcija poravnava se pojedinačno. Značajno povećanje obima prometa u 2006. godini može se zahvaliti i većem broju vrijednosnih papira koji su uvršteni u trgovanje na SASE. Tokom 2007. godine tržište kapitala u FBiH također bilježi stabilan porast aktivnosti, prvenstveno u pogledu ostvarenog prometa vrijednosnih papira, uz značajan porast cijena VP na tržištu. U 2006. godini zaključeno je 78.745 transakcija u vrijednosti od 654.717.253 KM.

Ukupno ostvareni promet na oraganiziranom tržištu do prvog polugodišta tekuće godine je preko 928 miliona KM, što čini 69,79% od ukupnog prometa koji je ostvaren na BH berzama. Ovaj promet je ostvaren u 113.054 transakciji sa 50.541.798 dionica.

Društva za upravljanje i investicioni fondovi imaju izuzetno značajno mjesto na tržištu kapitala u FBiH.¹⁰ Od početka organizovanog trgovanja na uređenom tržištu PIF-ove karakterišu dva osnovna trenda – trgovanje dionicama PIF-ova bilježi prosječan rast obima prometa i vrijednosti dionica, dok se istovremeno odvija proces koncentracije vlasništva, odnosno smanjenje broja dioničara.

¹⁰ U FBiH ima 11 privatizacijskih investicionih fondova, kojima upravljaju društva za upravljanje fondovima.

1.3. Komisija za vrijednosne papire u Federacije BiH

Komisija za vrijednosne papire Federacije BiH je samostalna specijalizirana institucija Federacije BiH, osnovana Zakonom¹¹ početkom 1999. godine, sa osnovnom misijom uspostavljanja i razvoja tržišta kapitala, obavljanja funkcije regulatora tržišta, nadzora transparentnosti i zakonitosti poslovanja učesnika na tržištu vrijednosnih papira.

U nadležnosti Komisije je regulacija uslova i načina za funkcionisanje i poslovanje te vršenje nadzora nad sljedećim institucijama i učesnicima na tržištu kapitala:

Registar vrijednosnih papira, Sarajevska berza-burza, brokerske kuće, brokери/dileri, društva za upravljanje fondovima i investicioni fondovi, banke ovlaštene za obavljanje poslova depozitara i skrbnika na tržištu vrijednosnih papira. Takođe, nadležna je za vođenje registra emitentata vrijednosnih papira-dioničkih društava, odobravanje emisija vrijednosnih papira, odobravanje tendera za preuzimanje dioničkih društava, odobravanje i nadziranje provođenja korporativnih radnji u dioničkim društvima i dr.

Komisiju čini pet članova i to predsjednik, zamjenik predsjednika i tri člana sa mandatom od pet godina.

Zadaci i ovlaštenja komisije su utvrđeni zakonom i obuhvataju:

- 1) Reguliranje uslova, načina izdavanja i prometa vrijednosnih papira;
- 2) Odobravanje izdavanja dionica i drugih vrijednosnih papira poduzeća i banaka;
- 3) Odobravanje izdavanja vrijednosnih papira društava za upravljanje fondovima, investicijskih fondova, uzajamnih fondova i drugih pravnih osoba koja se bave izdavanjem vrijednosnih papira;
- 4) Reguliranje uvjeta i načina izdavanja obveznica kantona i općina;
- 5) Propisivanje pravila i nadzor prometa vrijednosnih papira, koji je zasnovan na razmjeni vrijednosnih papira i sistemu kotiranja, putem elektronskih sredstava;
- 6) Zaštitu interesa investitora;
- 7) Propisivanje i nadzor primjene standarda izvješćivanja investitora i javnosti o poslovanju učesnika u prometu vrijednosnih papira;
- 8) Propisivanje i nadzor primjene standarda upravljanja dioničkim društvima;
- 9) Propisivanje uslova, davanje odobrenja za rad i vršenje nadzora nad profesionalnim posrednicima (npr. brokери i dileri) i drugim učesnicima u prometu vrijednosnim papirima.

¹¹ Službene novine FBiH, broj 39/89 i 36/99

U Komisiji je uspostavljen i redovno se vodi registar emitovanih vrijednosnih papira. U registar emitenata upisuju se sva dionička društva sa podacima o osnovnom kapitalu, vrsti, broju i nominalnoj vrijednosti dionica, te članovima uprave i nadzornog odbora u dioničkom društvu. U registar emitenata vrijednosnih papira do sada je upisano ukupno 742 emitenta-dionička društva, sa ukupnim osnovnim kapitalom u nominalnoj vrijednosti od 11.779.918.635 KM što je prikazano u Tabeli broj 1.

Kao posljedica masovne privatizacije vlasništvo u dioničkim društvima i investicionim fondovima je disperzirano na veliki broj dioničara. Posljednjih godina, kroz funkcionisanje ponude i tražnje na tržištu, odvija se proces koncentracije dioničkog kapitala sa većeg na manji broj dioničara, što je prepoznatljiva karakteristika i u drugim tranzicijskim ekonomijama.

Tabela 1: Pregled emitenata upisanih u registar emitenata kod Komisije

Emitenti	Broj emitenata	%	Osnovni kapital u KM	%
Privredna društva d.d.	676	91,20	9.748.186.903	82,75
Banke i osiguravajuća društva	51	6,90	996.778.930	8,46
Investicioni fondovi	11	1,40	1.028.623.645	8,74
Društva za upravljanje fondovima	4	0,50	6.329.156	0,05
Ukupno	742	100,00	11.779.918.634	100,00

Izvor: IZVJEŠTAJ O RADU Komisije za vrijednosne papire Federacije Bosne i Hercegovine za 2006. godinu

2. MODEL FINANSIRANJA RAZVOJA I STRATEŠKIH PROJEKATA EMISIJOM VRIJEDNOSNIH PAPIRA

1.1. Osnovne pretpostavke za funkcionisanje modela finansiranja razvoja i strateških projekata emisijom vrijednosnih papira

Razvoj biznis sektora i infrastrukturnih objekata u Bosni i Hercegovini nailazi na niz ograničenja iz okruženja na koje poduzetnici i investitori ne mogu direktno uticati, ali mogu preko njihovih asocijacija, zahtjevati poboljšanje uvjeta privređivanja, od svih kreatora ekonomske politike, a prije svega:

1) Ubrzati reforme i kreirati zakonski okvir koji će obezbjediti uspostavu nedostajućih institucija važnih za biznis sektor Bosne i Hercegovine (jedinstven ekonomski prostor, stvaranje razvojno-izvoznog i stimulatивно-

podsticajnog poslovno-sistemskog ambijenta, formiranje javnih korporacija za pojedine sektore: ceste, željeznica, komunalne djelatnosti, energetika, pošta, komunikacijske usluge.)

2) Izvršni i zakonodavni organi BiH da efikasnije djeluju na stvaranje povoljnog poslovnog ambijenta što će omogućiti bolje iskorištavanje raspoloživih resursa, podizanje konkurentnosti domaćih kompanija i njihovo efikasnije uključivanje u regionalne, europske i svjetske integracione procese (potpisivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju sa EU, da se promptno reagira na prijedloge privrednika u parlamentu Bosne i Hercegovine u vezi poboljšanja privrednog zakonodavstva jer postojeće nanosi ogromnu štetu i biznis sektoru i društvu u cjelini).

3) Provođenje utvrđenih strateških opredjeljenja svih razina vlasti u vezi stvaranja jedinstvenog ekonomskog prostora, tržišta rada, harmonizacija entitetskih politika iz oblasti i drugih politika koje utiču na ukupan poslovni ambijent u Bosni i Hercegovini, a prije svega eliminiranje diskriminacije i monopola između kompanija koji proizilaze iz strukture vlasništva kapitala.

4) Razvoj infrastrukturnih projekata i elektroenergetskih objekata je temeljna pretpostavka za podizanje konkurentnosti ukupnog poslovnog sektora na domaćem, regionalnom i globalnom tržištu. Već su od strane entitetskih i državne vlasti doneseni potrebni strateški razvojni dokumenti, kao i načini njihovog finansiranja u smislu iznalaženja strateških partnera.

5) Uključivanje privatnog finansiranja i znanja radi unapređenja izgradnje i upravljanje cestama.¹² Privatno finansiranje infrastrukture, odnosno korišćenje cestarina, rasterećuje javne fondove koji se mogu upotrijebiti za održavanje postojećih cesta ili zadovoljavanje drugih društvenih prioriteta. Ceste s naplatom cestarine pružaju velike pogodnosti kupcima. Mogu pružiti visoku kvalitetu usluge, sigurnost, udobnost, štednju vremena i goriva, popravlanje i održavanje ceste itd. Država bi trebala definirati usklađen i stabilan sistem finansiranja cestovne infrastrukture za cijelu zemlju.

2.2. Pripremljeni projekti koje je moguće finansirati vijednosnim papiruma

Na razini Bosne i Hercegovine već postoje dvije vrste strateških razvojnih projekata koji su usvojeni od strane relevantnih institucija organa. Prvi se odnosi na razvoj cestovnog i željezničkog saobraćaja, a drugi se odnosi na razvoj i izgradnju elektroenergetskih objekata. Zbog činjenice da još uvijek nisu formirane korporacije iz oblasti željezničkog i elektroenergetskog sektora na razini države, to su navedeni dokumenti doneseni na razini entiteta, dok je projekat za izgradnju autoputa (Koridor VC) donesen na razini Bosne i Hercegovine. Njihova parcijalna realizacija je započeta, ali rezultati su više nego skromni zbog toga što se realizacija vrši na entitetskom nivou.

¹² Vid. M. Karić, K. Hodžić, *Ekonomski učinci privatnog financiranja autocesta*, zbornik radova sa Međunarodnog znanstvenog simpozija: Koridor Vc kao regionalna poveznica na prometnom pravcu Baltik-Srednja Europa-Jadran, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek, 2004.

Vlada Federacije BiH je u junu mjesecu 2008. godine usvojila Plan i program razvoja energetskeg sektora, a finansiranje istog predvidjela je iznalaskom strateškog partnera. Zbog političke nestabilnosti i ne postojanja koherentnosti vladajućih i opozicionih partija u pogledu iznalaska strateških partnera za izgradnju ovih objekata, još više se usložnila politička situacija u Federacije BiH.

Cilj izrade dokumenta-strateškog plana i programa razvoja energetike u Federacije BiH je da utvrdi potrebe i mogućnosti razvoja elektroenergetskog sektora i deblokira zastoj investiranja, što u konačnici treba da se pozitivno reflektira na održivi razvoj ovog sektora i društva u cjelini. Naime, rast potrošnje električne energije zbog podizanja privrednih aktivnosti može zaustaviti dalji ekonomski razvoj, jer postojeći kapaciteti ne mogu zadovoljiti naraslu tražnju za električnom energijom. U realizaciji izgradnje novih energetskeg objekata posebna pažnja treba biti posvećena ekološkim standardima u cilju očuvanja prirodnih ljepota u zemlji.

ZAKLJUČAK

Potpisivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju sa EU za Bosnu i Hercegovinu znači novi period u njenom budućem razvoju, sjedne strane, te dalje ispunjavanje uslova kako bi u narednih pet godina postala dio te velike porodice, s druge strane.

U svim tim daljim aktivnostima vezanih za europske integracije, značajno mjesto ima Centralna banka Bosne i Hercegovine, koja je još 2007. godine dobila mapu puta u pogledu daljeg prilagođavanja svog rada sukladno europskim standardima. Postavlja se pitanje mogućnosti integriranja Centralne banke u europske tokove, obzirom da ona funkcioniра na principima valutnog odbora. Dosadašnja praksa potvrđuje da to ne bi trebao biti nikakav problem, jer su tranzicijske zemlje, kao što su Estonija, Litvanija i Bugarska pristupile EU, iako su njihove centralne banke funkcionisale na principu valutnog odbora. Prema tome, valutni odbor ne bi trebao biti nikakva prepreka za europske integracije.

Centralna banka BiH je već uredila niz oblasti koje su kompatibilne sa ostalim centralnim bankama u EU, kao što su: efikasni zakoni po kojima funkcioniра Centralna banka BiH, procedure i smjernice u oblasti investiranja, kompatibilnost platnog prometa sa europskim, konzistentna monetarna politika i stabilan tečaj domaće valute. Zbog svega navedenog u skoroj budućnosti Centralna banka BiH očekuje dobijanje boljeg kreditnog rejtinga. To znači veće investicije i sigurnost za investiture.

Država Bosna i Hercegovina je u inostranstvu zadužena oko dvije milijarde eura koje redovno i na vrijeme servisira, a domaći dug je utvrđen i u toku je koncipiranje modela za servisiranje i ovih obaveza.

Navedene činjenice ukazuju da Centralna banka BiH još više treba jačati neovisnost, te da se supervizija i dalje vrši na državnom nivou. Ovome treba dodati i značajnu štednju građana kod komercijalnih banaka, koja iznosi više od pet milijardi konvertibilnih maraca. Sve ovo ukazuje da je Bosna i Hercegovina u mogućnosti emitovati državne obveznice, te novčana sredstva investirati u financiranje strateških projekata, u sektor putnih komunikacija, kao i elektroenergetski sektor. Značajnu ulogu u ovom poslu treba dati Centralna banka koja je osposobljena dati svoj puni doprinos u budućem razvoju Bosne i Hercegovine a da se država ne treba kreditno zaduživati u inostranstvu, već koristiti domaće potencijale u svom razvoju.

LITERATURA

1. Foley, J. Bernard (1998): „*Tržište kapitala*“, Mate, Zagreb.
2. Karić, Marijan, Kadrija, Hodžić (2004): „*Ekonomski učinci privatnog financiranja autocesta*“, zbornik radova sa Međunarodnog znanstvenog simpozija: Koridor Vc kao regionalna poveznica na prometnom pravcu Baltik-Srednja Europa-Jadran, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek.
3. Orsag, Silvije (1992): „*Finansiranje emisijom vrijednosnih papira*“, Institut za javne finansije, Zagreb.
4. Orsag, Silvije (2003): „*Vrijednosni papiri*“, Revicon, Sarajevo.
5. Ristić, Života (2000): „*Tržište kapitala – teorija i praksa*“, Impresum, Beograd.
6. Ristić, Života (2000): „*Tržište novca – teorija i praksa*“, Impresum, Beograd.
7. Rovčanin, Adnan (2006): „*Upravljanje finansijama*“, III izdanje, Ekonomski fakultet Sarajevo, Sarajevo.
8. Vidučić, Ljiljan (2002): „*Finansijski menadžment*“, III izdanje, RRIF, Zagreb.

Internet stranice:

<http://www.sase.ba>

<http://www.komvp.gov.ba>

