ISSN 1512-8377

UNIVERZITET "DŽEMAL BIJEDIĆ" U MOSTARU
EKONOMSKI FAKULTET

ZBORNIK RADOVA

GODINA 11 BROJ 19

Mostar, januar-decembar 2013.

BOSNA I HERCEGOVINA
FEDERACIJA BOSNE I HERCEGOVINE
Univerzitet "Džemal Bijedić"
Ekonomski fakultet, Mostar

Članovi redakcije:

Glavni i odgovorni urednik: prof. dr. Adil Trgo, dekan Ekonomskog fakulteta

Urednik: prof. dr. Adil Trgo
prof. dr. Mehmedalija Hadžović
prof. dr. Safet Kurtović
prof. dr. Damir Zaklan
Sekretar: dr. Aner Žuljević

Recenziju radova izvršila: Redakcija Zbornika

Štampa: IC štamparija Mostar

ISSN 1512-8377

Zbornik radova izlazi polugodišnje

Adresa redakcije: USRC "Midhad Hujdur-Hujka"
88104 Mostar
tel/fax: ++387 (0)36 514 914

Rukopise u dva primjerka slati na adresu Redakcije. Obim članaka ne može prelaziti više od 20 strana kucanog teksta. Molimo autore da na tekstu , uz ime i prezime navedu stručni ili akademski stepen, naziv organizacije u kojoj radi i mjesto. Rad mora sadržati abstrakt na bosanskom i engleskom jeziku, kao i ključne riječi.
Rukopisi se ne vraćaju.

ISSN 1512-8377

UNIVERZITET "DŽEMAL BIJEDIĆ" U MOSTARU
EKONOMSKI FAKULTET

ZBORNIK RADOVA

GODINA 11 BROJ 19

Mostar, januar-decembar 2013.g.

SADRŽAJ

Adil Trgo
Irma Dedić — Uloga kriznog menadžmenta u procesu pripreme bh poslovnih subjekata za pristupanje EU 1

Damir Zaklan — Komercijalno bankarstvo na razmeđu neoliberalne i nove kejnzijanske ekonomije 22

Mehmed Jahić
Ševala Isaković — Uloga i značaj revizije u prevenciji prevara u BiH 45

Stevan R. Stević — Uloga i značaj ekonomske statistike u integracionim procesima 60

Slavo Kukić
Anto Jerković — Ponašanje organizacijskog kupca kao pretpostavka evropskog povezivanja 69

Jusuf Kumalić — Monetarna i fiskalna politika u BiH i EU u vrijeme globalne finansijske krize 89

Elvir Čizmić
Venan Hadžiselimović
Kenan Crnkić — Sinhronizacija tržišta nafte i naftnih derivata Bosne i Hercegovine sa direktivama Evropske unije 106

Veselin Drašković
Sanja Peković — Kvazi-institucionalni kočioni faktori na putu pridruživanja Evropskoj uniji 127

Džafer Alibegović — Spremnost tržišta kapitala u Bosni i Hercegovini za uključivanje u evropsko finansijsko tržište 134

Haris Jahić
Mirza Kasum — Revizorska vs menadžerska odgovornost za lažno finansijsko izvještavanje 160

Mimo Drašković
Anja Lojpur — Slobode, institucije, znanje i pridruživanje Evropskoj uniji 171

Azra Bajramović — Faktori strukture izvora finansiranja preduzeća u BiH – slučaj preduzeća koja kotiraju na SASE 179

Armina Hubana Kreditne rejting agencije i njihov potencijalni utjecaj na razvoj zemalja – kreditni rejting Bosne i Hercegovine ...189

Aida Brkan-Vejzović Generisanje cikličnih kretanja na razvijenim tržištima kapitala i tržištima kapitala u nastajanju.....201

Arif Nanić
Tarik Rahić Organi i subjekti stečajnog postupka sa akcentom na ulogu stečajnog upravitelja.....212

Nikša Grgurević Ekonomski aspekti pridruživanja Crne Gore Evropskoj uniji.....229

Sanja Alatović Bosna i Hercegovina i regionalni ekonomski razvoj u kontekstu pristupa evropskim integracijama 235

Almira Mujačić Šanse za BiH razvojem zelene ekonomije sa posebnim osvrtom na zelene javne nabavke 249

Sanjin Bogdan Strateško upravljanje rizicima-risk univerzum, risk profil, risk apetiti, risk tolerancija i risk kapacitet banke 260

Amer Omanović Izgradnja modela kriznog komuniciranja u preduzećima 279

ULOGA KRIZNOG MENADŽMENTA U PROCESU PRIPREME BH POSLOVNIH SUBJEKATA ZA PRISTUPANJE EU

ADIL TRGO*
IRMA DEDIĆ*

THE ROLE OF CRISIS MANAGEMENT IN THE PROCESS OF THE PREPARATION BH BUSINESS ENTITIES TO THE EU ACCESSION

Abstract: *The expansion and opening the door to new member states (such as BiH), the EU is approaching regions plaguing the political and economic crisis, creating awareness of the great importance of the introduction and implementation of the concept of crisis management in the business practices of domestic companies. Contemporary fiction in management crisis management issues raised in the peak interest of theoreticians and practitioners. Special interest in the aforementioned discipline raises because of its applicability to the field of preventive action in terms of preventing crisis situations, and in the domain of reactive action to exit the crisis, for those companies whose business is already showing severe symptoms of the crisis. Emerging trend in the number of companies that could qualified as a crisis-affected company, implies the application of new concepts for overcoming the crisis. The research objectives are systematized through theoretical aspects of crisis management issues, and the results of empirical studies measuring business crisis with a focus on companies that operate in local conditions and simultaneously undergoing reform processes of reconstruction, retructuration and transition.*

Keywords: *business crisis, the symptoms of the crisis, the causes of the crisis, crisis management, crisis prevention, overcoming the crisis, EU*

Sažetak: *Širenjem i otvaranjem vrata novim državama članicama (kakva je BiH), EU se približava regijama koje opterećuju političke i privredne krize, čime se stvara svijest o velikom značaju uvođenja i implementiranja koncepta kriznog menadžmenta u poslovnu praksu domaćih preduzeća. Savremena publicistika iz oblasti menadžmenta je problematiku kriznog menadžmenta postavila u sami*

* Prof. dr. sc. Adil Trgo, Ekonomski fakultet, Univerzitet „Džemal Bijedić“, Mostar
* Dipl. oec. Irma Dedić, Ekonomski fakultet, Univerzitet „Džemal Bijedić“, Mostar

vrh interesovanja teoretičara i praktičara. Poseban interes pomenuta disciplina pobuđuje zbog svoje aplikativnosti, kako u domenu preventivnog djelovanja u smislu sprječavanja kriznih situacija u kojima se preduzeća mogu naći, tako i u domenu reaktivnog djelovanja u cilju izlaska iz krize onih subjekata čije poslovanje već pokazuje ozbiljne simptome krize. Sve izraženiji trend rasta broja preduzeća koja se nalaze u stanju krize, nameće potrebu primjene novih koncepata za prevazilaženje kriznih situacija. Ciljevi istraživanja su sistematizirani kroz teorijske aspekte problematike kriznog menadžmenta, te rezultate empirijskih istraživanja dimenzija poslovne krize s akcentom na preduzećima koja posluju u domaćim uslovima i simultano prolaze kroz reformske procese obnove, retrukturiranja i tranzicije.

Ključne riječi: *kriza poslovanja, simptomi krize, uzorci krize, krizni menadžment, sprječavanje krize, savladavanje krize, EU*

JEL: M11, H12

1. UVOD

U radu će biti predstavljen teorijski koncept krize, koji podrazumijeva detaljniju elaboraciju ovog značajnog fenomena, počev od definiranja samog pojma krize poslovanja, navođenja njenih bitnih karakteristika, klasificiranja poslovne krize prema različitim kriterijima, pa sve do identifikacije simptoma, uzroka i porijekla krize poslovanja, i konačno, utvrđivanja mogućih dejstava, odnosno efekata koje kriza može imati u području poslovanja preduzeća.

Nadalje se teorijska elaboracija odnosi na krizni menadžment, disciplinu kojoj u domaćim krugovima dosad nije posvećivana odgovarajuća pažnja, kako u teorijskom tako i u praktičnom smislu, uprkos činjenici da svako preduzeće, ma koliko veliko ili uspješno bilo, može doći u stanje poslovne krize, pogotovo uzmu li se u obzir nepredvidivost i dinamičnost današnjeg poslovnog okruženja. U ovom dijelu je relativno detaljno teorijski obrađena tema kriznog menadžmenta, od definiranja pojma, prikazivanja grube podjele kriznog menadžmenta na anticipativni (sračunat na preventivno uočavanje i djelovanje na krizu poslovanja) i reaktivni (sračunat na savladavanje već nastale krize), te su u konačnici prezentirane i metode reaktivnog kriznog menadžmenta sračunate na sprovođenje organizacionih promjena u svrhu savladavanja poslovne krize.

Posljednji dio rada posvećen je analizi poslovanja preduzeća u FBiH, koja se prema relevantnim pokazateljima nalaze u stanju krize. Također, će se ustanoviti i koji su simptomi krize kod pomenutih preduzeća najzastupljeniji, a potom, na temelju prikupljenih, analiziranih i sintetiziranih sekundarnih i primarnih podataka, prikazati odgovarajuće smjernice i rješenja, kako u domenu preventivnog djelovanja (sprječavanje kriznih situacija u kojima se

preduzeća potencijalno mogu naći), tako i u domenu reaktivnog djelovanja (u smislu izlaska iz krize onih subjekata čije poslovanje već pokazuje ozbiljne simptome krize).

2. TEORIJSKI KONCEPT KRIZE I KRIZNOG MENADŽMENTA

Riječ kriza je danas vjerovatno jedna od najčešće korištenih riječi u svakodnevnom govoru. Koristi se u opisivanju lične, odnosno privatne situacije, ali mnogo češće da se opiše stanje sa potencijalnim negativnim konsekvencama u kojem se nalazi društvo kao cjelina ili pojedine organizacije i sistemi unutar njega. Uprkos činjenici da je riječ „kriza“ postala jedan od najčešće korištenih termina, ipak takva učestalost primjene još uvijek nije dovela do jasnog razumijevanja njenog pojmovnog sadržaja, implicirajući različite interpretacije ovog termina. Kriza označava svaki iznenadan prekid do tog momenta neprekinutog, kontinualnog razvoja. U užem smislu riječi, kriza predstavlja “posebno stanje u razvoju jedne pojave; obrt stvari u odnosu „na dotadašnji tok”.[1]

Etimološki posmatrano, riječ kriza potječe iz grčkog jezika. U staroj Grčkoj riječ kriza značila je “presudu” ili “odluku”, odnosno presudni trenutak odluke o daljnjem pozitivnom ili negativnom razvoju neke situacije. U suštini, kriza predstavlja situaciju u kojoj treba donijeti odluku.

Moderni koncept krize potječe iz medicinske literature u kojoj označava opasno stanje zdravlja organizma iz kojeg se on ne može oporaviti bez permanentnog oštećenja i vanjske intervencije s obzirom na to da samoodbrambeni, imunološki mehanizmi organizma nisu dovoljni da ga izvuku iz krize. Fenomen krize pobudio je pažnju naučnika iz različitih oblasti, pa otuda i nije čudo što je pojam kriza prisutan u literaturi i iz oblasti društvenih nauka. Teoretičari u oblasti društvenih nauka posudili su navedenu osnovnu medicinsku metaforu da opišu krize u ekonomskim, političkim, socijalnim i kulturnim sistemima.

U poslovnoj ekonomiji kriza označava stanje koje dovodi u pitanje opstanak preduzeća, stanje ugroženosti njegove egzistencije. Prema Osmanagić – Bedenik N. poslovna kriza definira se najčešće kao “... neplaniran i neželjen proces ograničenog trajanja i mogućnosti uticanja, koji šteti primarnim ciljevima, s ambivalentnim ishodom”.[2]

Veliki je broj situacija koje se mogu okarakterizirati kao krizne situacija, odnosno krize, zbog čega je svrsishodno tretiranje i opis generičkih dimenzija krize od strane Wienera i Kahna:[3]

1 Mala enciklopedija Prosveta, četvrto izdanje, 2. tom, Prosveta, Beograd, 1986. str. 398.

2 Osmanagić-Bedenik N. Vrlo široka lista precizira primarne ciljeve preduzeća, kao što su: pozitivno poslovanje, što podrazumijeva postizanje minimalne dobiti, odnosno pokrića troškova; očuvanje neprestane likvidnosti i zadovoljavajuće periodične uspješnosti (operativni ciljevi); održavanje nivoa kapaciteta proizvodnje i/ili usluga iznad zone gubitka, zadovoljavajući nivo zaposlenosti kadrova; održavanje kvaliteta proizvoda i usluga i tržišnog učešća.

3 Krummenacher, A., Krisenmanagement, Industrielle Organisation, Zürich, 1981., str. 5. prema

1. tačka preokreta u razvojnom slijedu događaja i aktivnosti,
2. stvarna situacija u kojoj je visoka hitnost djelovanja,
3. opasnost za ciljeve i vrijednost,
4. iz nje (krize) proizilaze važne konsekvence za budućnost,
5. proizilazi iz slijeda događaja koji rezultira novim uvjetima,
6. stvara neizvjesnost u procjeni situacije i u ovladavanju potrebnim razvojnim alternativama,
7. smanjuje kontrolu nad događajima i njihovim posljedicama,
8. povećava hitnost, stres i strah,
9. raspoložive informacije uobičajeno su nedovoljne,
10. povećava vremenski pritisak,
11. mijenja odnose između članova,
12. povećava napetost.

Najkompletniju definiciju krize preduzeća dao je poznati njemački autor(itet) u ovoj oblasti Urlih Krystek. On smatra da se krize preduzeća mogu shvatiti kao procesi koji su neplanirani i neželjeni, vremenski ograničeni i na koje se uslovno može uticati, čiji je ishod ambivalentan i može da znači uništenje ili restituciju (i metamorfozu). One ugrožavaju dalji opstanak pogođenog preduzeća nanošenjem znatne štete ciljevima koji su relevantni za opstanak preduzeća. Krize preduzeća - svakako u njihovim akutnim fazama - dalje se karakterišu iznenađenjem, pritiskom vremena i pritiskom na odlučivanje.[4]

Naprijed prezentirani primjeri definicija krize preduzeća mogu se smatrati dovoljnim da bi se pojasnila težišta pojmovnog shvatanja krize savremene ekonomije preduzeća. Ukoliko se podsjetimo na porijeklo riječi, onda se može napraviti skup mogućih karakteristika, koje su svojstvene fenomenu kriza i istovremeno mogu biti od pomoći pri orijentaciji za sadržajno tumačenje:[5]

1. Ugroženost egzistencije. Usljed krize preduzeće dolazi do trajne, dakle ne samo predvidivo kratkoročne (prolazne) ugroženosti egzistencije za cijelo preduzeće. Riječ je o smislu uništenja egzistencije koje je neplanirano i neželjeno; krize preduzeća su stoga kritične za preživljavanje pogođenog sistema. Da li je kriza, o kojoj se govori svuda, zaista ugrožavanje egzistencije, ili se radi o inflacioniranju jednog termina? Inflaciono i nediferencirano korišćenje nekog pojma, po pravilu, jedva da unosi razjašnjenje u vezi sa predmetom istraživanja. Riječ kriza je postala sveobuhvatni pojam, u okviru kojeg svako interpretira ono što želi. Ali time pojam postaje suvišan: kada je

Osmanagić-Bedenik N. (2003), „Kriza kao šansa“, Školska knjiga, Zagreb, str. 65.

4 Prilagođeno prema op.cit.Senić R., M. Lukić S. Krizni menadžment, str.49.

5 Krystek U., 1987.: Unternehmenskrisen: Beschreibung, Vermeidung und Bewältigung überlebenskritischer Prozesse in Unternehmungen, Gabler, Wiesbaden, op.cit Senić R. Lukić S., Krizni menadžment, str. 66.

sve kriza, onda se fenomen kriza više ne razlikuje ni od čega. To doduše čini pojam univerzalnim, ali beskorisnim. Drugim riječima, kada zaista jednom nastupi prava kriza, za to više neće postojati nikakva riječ.

2. Ambivalentnost ishoda. Ishod krize preduzeća može značiti kako uništenje pogođenog preduzeća (propast) tako i njeno uspješno savladavanje (rekonstrukciju), pri čemu taj ishod na početku krize nije moguće predvidjeti. „Opasnost za opstanak, i u ekstremnom slučaju gašenja preduzeća, suprotstavlja se uspješno ovladavanje krizom i uspješna sanacija preduzeća. Uspije li preduzeće izgraditi bolji sistem sprječavanja krize i ovladavanja njome nego konkurencija, krizni menadžment može postati konkurentska prednost preduzeća."
3. Ugroženost primarnih ciljeva. Kao što je navedeno, primarnim ciljevima se smatraju pozitivno poslovanje, što podrazumijeva postizanje minimalne dobiti, odnosno pokrića troškova; očuvanje neprestane likvidnosti i zadovoljavajuće periodične uspješnosti (operativni ciljevi); održavanje nivoa kapaciteta proizvodnje i/ili usluga iznad zone gubitka, zadovoljavajući nivo zaposlenosti kadrova; održavanje kvaliteta proizvoda i usluga i tržišnog učešća.
4. Karakter procesa. Krize preduzeća su vremenski ograničeni procesi različitog trajanja, pri čemu početak i kraj tog procesa, zavisno od spoznajne sposobnosti, odnosno volje pogođenog preduzeća, mogu odstupati od objektiviziranih situacija.
5. Problematika upravljanja. Kriznim procesom se u granicama može upravljati putem (kriznog) menadžmenta, pri čemu takav uticaj na inače autonomno tekući krizni proces ne mora nužno biti uspješan.
6. Iznenađenje. Često se moment iznenađenja ističe kao karakterističan za krize preduzeća. Ovo, međutim važi vrlo ograničeno, pošto je većina kriza preduzeća dostupna ranom prepoznavanju i time moment iznenađenja objektivno otpada.
7. Vremenski pritisak. Sa sve većim stepenom sazrijevanja i usljed toga povećanim pritiskom problema, smanjuje se vrijeme za reakciju koje preostaje za savladavanje krize, što proizvodi vremenski pritisak i iz njega rezultirajući stres, kako na menadžment tako i na zaposlenike, kao i na određene stakehodlere.
8. Nejasnoća-neodređenost. Krize preduzeća su u svom kauzalitetu često neodređene, sudionici ih razumiju samo ograničeno, i često se najprije moraju konceptualno shvatiti.
9. Gubitak mogućnosti djelovanja. Sve je prisutnije ograničenje po mogućnost adekvatnog djelovanja (naročito vidljiv u odmaklim fazama kriza) uz istovremeno rastuću nužnost djelovanja. Takva asinhrona dinamika krize istovremeno pojačava destruktivna dejstva kriznih procesa.

10. Snaga za metamorfozu. Krize preduzeća u sebi kriju i snagu obnavljanja; preduzeća pogođena krizom mogu izaći iz kriznih procesa ojačana i promijenjena. U skladu s ambivalentnim karakterom takvih procesa, krizne faze mogu i predstavljati, tek stanke na putu razvoja preduzeća.

Ovdje treba naglasiti da su karakteristike od 1 do 5, te karakteristika pod rednim brojem 10 obilježja svih poslovnih kriza preduzeća, dok su obilježja od 6 do 9 specifična samo za određene faze kriza, te iz tog razloga nisu pogodne za generalno karakteriziranje kriza preduzeća.

Fenomen krize koju karakteriziraju mnoštvo simptoma i uzročnika sasvim sigurno uslovljava i samu tipologiju, odnosno mnoštvo kriterija podjele krize poslovanja preduzeća. Prema stepenu predvidivosti mogu biti predvidive i nepredvidive; prema stepenu uočavanja *Potencijalna kriza (*ustvari predstavlja moguće, ali ne i realne krize poslovanja); *Latentna kriza* (izražava se stanjem u kojem su simptomi krize vrlo prikriveni, postoje ali su teško vidljivi ili stanje krize koje će uskoro nastupiti sa visokim stepenom izvjesnosti); *Akutna kriza* (karakteristična za stanje kada je došlo do kulminacije problema i destruktivnog djelovanja, uzrokovanih unutar ili izvan preduzeća); prema ciljevima preduzeća: *Strateška kriza* (uobičajeni naziv za neostvarivanje potencijala uspjeha, izostanak odgovarajućih znanja, proizvoda, usluga, tržišta, kupaca), *Kriza uspjeha* (operativna kriza, odnosno stanje u preduzeću kojeg obilježava smanjenje prihoda i dobiti, te konačno negativan poslovni rezultat); Kriza likvidnosti (stanje preduzeća koje obilježava ekstremna oskudica finasijskih sredstava i nesposobnost plaćanja); prema fazama razvoja preduzeća Krize u početnoj fazi; Krize u fazi rasta; Krize u fazi zrelosti; Krize u fazi preokreta.

Može se reći da je jedan od možda najtežih zadataka rukovodstva da uoči kada preduzeće može da zapadne u nevolje. Ne samo što je to teško emotivno prihvatiti, već je teško i otkriti zbog mnoštva mjerila ostvarenih rezultata i prisutne tendencije preduzeća da što je moguće više uljepšavaju činjenice (odnosno da vješto prikrivaju eventualne slabosti). Svako preduzeće u tržišnoj privredi podliježe određenim kratkoročnim i dugoročnim fluktuacijama. Ali takve fluktuacije ne daju rukovodstvu za pravo da ignoriše trendove rezultata koji mogu imati kobne posljedice. Gotovo sva preduzeća koja su bankrotirala ili doživjela tešku finansijsku krizu došla su u takvu situaciju zbog razloga koji su se godinama gomilali. Od rukovodstva preduzeća se traži da blagovremeno otkrije signale opasnosti (simptome krize), odluči se za akciju i formuliše i sprovede mjere zaštite od takvih opasnosti prije nego što bude suviše kasno. Neki od simptoma krize poslovanja su: Opadanje tržišnog učešća 2) Opadanje prodaje izraženo u stalnim cijenama; 3) Opadanje rentabilnosti; 4) Povećano oslanjanje na zaduživanje;5) Restriktivna dividendna politika; 6) Neadekvatno reinvestiranje u posao; 7) Namnožavanje novih poslovnih poduhvata na račun primarnog posla; 9) Nedostatak planiranja 10) Suprotstavljanja najvišeg rukovodstva idejama koje dolaze od drugih; 11) Pasivan odbor direktora; 12) Rukovodeći tim koji smatra da se ništa ne može naučiti od konkurenata

Za razliku od simptoma, uzroci poslovne krize predstavljaju one faktore koji zaista dovode do nastanka krize. Postoje različiti uzroci zbog kojih preduzeće može zapasti u krizu, pa ih prema tome možemo klasificirati u dvije kategorije i to kategoriju eksternih i internih uzroka krize poslovanja preduzeća.

Eksterni uzroci nastaju na osnovu promjena u okruženju preduzeća. Događanje iznenadnih i nepredvidivih događaja ili promjena u okruženju preduzeća (npr. prirodne katastrofe, krah na berzi, pojava značajnog tehnološkog otkrića, smrt glavnog rukovodioca preduzeća i slično) direktno izaziva krizu. Interni uzroci krize poslovanja nastaju u okviru samog preduzeća a mogu biti: neadekvatnost ciljeva i strategije; loš rad menadžmenta; loša finansijska politika; neadekvatna finansijska i menadžerska kontrola; loše upravljanje tekućim kapitalom; visoki troškovi poslovanja; manjak marketing aktivnosti; prihvatanje prekomjernih narudžbi; organizaciona inercija i konfuzija; višak zaposlenika; neblagovremeno reagiranje na promjene; kriminalne radnje; čekanje na privatizaciju.

Kriza se uobičajeno doživljava s negativnom konotacijom, no posljedice krize se mogu promatrati kao destruktivne, ali i kao konstruktivne.

Destruktivna djelovanja krize se mogu prikazati kao neispunjavanje ili nedovoljno ostvarivanje ciljeva određenih pojedinaca ili grupa, koje nose proces rada u preduzeću i omogućuju njegovu egzistenciju. U hronološkom slijedu preduzeće se prvo susreće s destruktivnim posljedicama: vlasnicima se smanjuje stopa ukamaćivanja vlastitog kapitala, a u slučaju velikih gubitaka ili insolventnosti vlasnici mogu izgubiti dio ili cjelinu uloženog kapitala, dok kod društava sa neograničenom odgovornošću postoji opasnost gubitka i privatne imovine.

Shvati li se kriza kao šansa i pozitivan preokret, i uzme li se u obzir i optimističan aspekt krize, tada se govori o njenim konstruktivnim posljedicama. Krizna situacija može osloboditi dodatne snage i pojačati spremnost okoštalih struktura na promjene, inicirati inovacije proizvoda i procesa, potaknuti buđenje stvaralačkih potencijala kako bi se budućim izazovima spremnije izlazilo u susret.

Krizni menadžment predstavlja disciplinu kojoj u domaćim krugovima dosad nije posvećivana odgovarajuća pažnja, kako u teorijskom tako i u praktičnom smislu, uprkos činjenici da svako preduzeće, ma koliko veliko ili uspješno bilo, može doći u situaciju poslovne krize, pogotovo uzmu li se u obzir nepredvidivost i dinamičnost današnjeg poslovnog okruženja.

Krizni menadžment podrazumijeva intenzivnije korištenje sredstava i metoda potrebnih za predusretanje, te ovladavanje kriznom situacijom i uvođenje radikalnih mjera poslovnog preokreta. U kontekstu prethodno rečenog, moguće je navesti i grubu podjelu kriznog menadžmenta na anticipativni (sračunat na preventivno uočavanje i djelovanje na krizu poslovanja) i reaktivni (sračunat na savladavanje već nastale krize), te u konačnici navesti i metode, tehnike i alate reaktivnog kriznog menadžmenta sračunate na sprovođenje organizacionih promjena u svrhu savladavanja poslovne krize.

Radi li se o aktivnostima predusretanja krize, tada se govori o preventivnom ili anticipativnom kriznom menadžmentu, odnosno o sistemima ranog upozorenja, te upravljanju rizicima kao ključnim, premda ne i jedinim instrumentima preventivnog upravljanja.

Tehnike za predviđanje poslovnog neuspjeha i rano otkrivanje signala latentne krize preduzeća predstavljaju najvažniji aspekt procesa izbjegavanja krize, uočavanja i priznavanja postojanja problema, što navodi na zaključak da je za uspješnu imlementaciju pomenutih procesa najpotrebniji metod opomene preduzeća da problem postoji, kao i uspješan sistem mjerenja promjena finansijskog zdravlja preduzeća. Da bi se razumio proces neuspjeha, potrebno je poznavati proces planiranja konkretnog preduzeća. Putem kontinuiranog procesa formuliranja strategijskih planova i izvršavanja, praćenja i ocjene ovih planova, analiziranjem eventualnih odstupanja od planiranih veličina i brzim odlukama o neophodnim korekcijama u poslovanju, preduzeće nastoji održavati usklađenost rezultata svog poslovanja s okruženjem i raspoloživim resursima. U radu su detaljnije elaborirane najvažnije tehnike za predviđanje poslovnog neuspjeha i za rano otkrivanje signala latentne krize preduzeća, i to: bilansni indikatori; vanbilansni indikatori; karta usklađenih ciljeva i rezultata (balanced scorecard); analiza jaza (gepa); preventivno planiranje i tržišno predviđanje, mjerenje motivacije zaposlenih, te benchmarking.

U okviru anticipativnog kriznog menadžmenta neophodno je spomenuti i upravljanje rizicima. Naime, u današnjem turbulentnom poslovnom okruženju, menadžeri moraju biti spremni da se bave složenim, zamršenim i često nejasnim međusobnim odnosima zavisnosti i uvjetovanosti između tehnologija, informacija, zadataka, aktivnosti, procesa i ljudskog ponašanja. Uspjeh u uslovima tako složenog poslovnog okruženja direktno ovisi o kvaliteti strateških odluka top menadžmenta. Efikasno upravljanje rizikom je preduslov za proces kvalitetnog donošenja odluka. Analiza faktora rizika, kojih je veoma mnogo, aktuelna je i značajna istraživačka tema u promjenjivim uslovima koji vladaju u okruženju, a posebno u uslovima savremene globalne finansijske i ekonomske krize. Da bi se provela analiza konkretnih rizika bilo koje vrste i u bilo kojem području, potrebno je opće teorijsko istraživanje projektno-metodološkog i sistemskog okvira upravljanja rizicima. Osnovni zadatak sastoji se u minimizaciji neizvjesnosti i rizika. Taj posao pretpostavlja vizionarsko razmišljanje, jer je potrebno pravilno identificirati i ocijeniti rizik, kvantificirati ga, kontrolirati ga i upravljati njime u svakodnevnom poslovanju, u savremenom kriznom i promjenjivom okruženju.

Dakle, upravljanje rizicima kao kontinuirani i iterativan proces identifikacije i kvantifikacije rizika treba biti integrirano u najvažnije poslovne procese kao što su strateški menadžment, strateško planiranje, operativni menadžment, te odluke o finansiranju i investiranju kako bi se osigurala konzistentna procjena rizika pri donošenju svih poslovnih odluka. Ovo je pravi pristup upravljanju rizicima – on se ne promatra kao nezavisna ili manje važna poslovna funkcija, već je integriran u ostale strateške funkcije u preduzeću.

Kako je već naglašeno, krizni menadžment pored primjene metoda potrebnih za predusretanje krize (tzv. anticipativni krizni menadžment), podrazumijeva i metode za ovladavanje kriznom situacijom i uvođenje radikalnih mjera poslovnog preokreta (reaktivni krizni menadžment). Reaktivni krizni menadžment se proteže od uspješnog saniranja, koje omogućuje nastavak daljnjeg rada preduzeća, pa sve do prisilnog gašenja u okviru stečajnog postupka po važećem zakonu. U fazi akutne/savladive krize, preduzeće još uvijek raspolaže dovoljnim potencijalom za uspješno savladavanje krize poslovanja preduzeća. Ovdje postaje jasno (tokom i naročito poslije savladavanja faze akutne krize) i konstruktivno djelovanje krize preduzeća. Naprotiv, ako proces krize dospije do njegove zadnje faze, u kojoj proces koji je kritičan za opstanak preduzeća postaje akutna/nesavladiva kriza, kao odgovor na nastalu krizu ostaju još samo strategije likvidacije, čija realizacija znači kraj krizom pogođenog preduzeća u njegovoj dosadašnjoj strukturi.

Savladavanje akutne/savladive krize podrazumijeva uvođenje i implementaciju organizacionih promjena. Organizacione promjene se uvode kada u jednoj organizaciji ili preduzeću nastanu teškoće uzrokovane internim ili eksternim faktorima koje organizacija sa postojećom organizacionom i upravljačkom strukturom, nije u stanju da prevaziđe. Detaljna analiza i dijagnoza postojećeg stanja jasno govore da se moraju uvesti organizacione promjene i tada se pristupa njihovom uvođenju u organizaciju.

U kontekstu navedenog potrebno je spomenuti Khandwalla-ov koncept organizacionih promjena. Khandwalla je autor najnovije, a ujedno i najdetaljnije analize strategije zaokreta. Njegova studija obuhvatila je analizu 120 slučajeva zaokreta i revitalizacija preduzeća u krizi. Preduzeća su bila u javnom i privatnom sektoru, iz raznih grana djelatnosti, različitih veličina i iz različitih zemalja. Veoma duboka i ozbiljna studija je dala više zanimljivih otkrića o procesu zaokreta. Pomenuti autor je izdvojio osam strategija, čija je primjena u službi izlaska iz poslovne krize, i to:[6]

1. *Strategija finansijske kontrole, refokusiranje proizvoda i tržišta i transformacije (FKI-RPT-TR).* Organizacija pokušava da istovremeno smanji troškove kroz povećanu finansijsku kontrolu i poveća prihode kroz repozicioniranje na tržištu, a sve je to praćeno organizacionom transformacijom.
2. *Strategija redukcije troškova i imovine, transformacije, restukturiranja, operativne efikasnosti i ušteda (TI-TR-RE-OE-O).* Ovo je najsveobuhvatnija strategija zaokreta koja kombinuje mnoge tvrde i mehke komponente. Osnovna intencija je smanjenje troškova, povećanje produktivnosti kroz organizacionu transformaciju i restrukturiranje.
3. *Strategija operativne efikasnosti (OE).* Zaokret se sprovodi kroz unaprjeđenje kvaliteta uz istovremeno smanjenje troškova i vremena proizvodnje.

6 Janićijević N. (2004), „Upravljanje organizacionim promenama“, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, str. 57.

4. *Strategija finansijske kontrole i injekcije (FKI).* Pretpostavka je da se preduzeće nalazi na dobrom tržištu i da je izvor problema loša finansijska kontrola i nedostatak finansijskih sredstava.
5. *Strategija promjene menadžmenta (M).* Očigledno je da u ovim slučajevima vlasnici procjenjuju da je ključni izvor problema - nekompetentnost menadžmenta i njegovom promjenom nastoje otkloniti uzroke krize.
6. *Strategija restrukturiranja i ojačavanja zaposlenih uz unaprjeđenje prodaje (RE-P).* Ova je strategija bazirana na ideji uvećavanja prihoda i podizanja nivoa kompetencija zaposlenih.
7. *Strategija strateških promjena i ušteda (S-U).* Strateški zaokret preduzeća se podržava smanjenjem troškova kroz štednju.
8. *Strategija promjene menadžmenta, operativne efikasnosti i ušteda (M-OE-U).* Strategija se oslanja na interne promjene: novi menadžment, unaprjeđenje kvaliteta i produktivnosti uz štednju.

Kao krajnje instance reaktivnog kriznog menadžementa, javljaju se likvidacija i stečaj. Likvidacija je pojam višestrukog značenja: u pravu i ekonomiji označava prestajanje postojanja nekog poslovnog subjekta, u računovodstvu obračunavanje računa, a u prenesenom značenju obračunavanje s neprijateljem, uništenje nečega (naprimjer ratne tehnike), izvršenje smrtne presude, smaknuće. U ekonomiji likvidacija znači prestajanje djelatnosti nekog preduzeća. U sklopu naših do sada važećih pravnih propisa razlikovala su se dva postupka likvidacije: redovna i prisilna (stečaj).

Na kraju treba konstatovati da krizni menadžment ne treba shvaćati kao nešto nepoželjno, već kao značajan sastavni dio odgovornog upravljanja preduzećem, u kojem se u mnoštvu poslovnih odluka procjenjuju rizici i šanse, te u kojem se posebno kod povećane nesigurnosti i brzih promjena ne mogu isključiti krizne situacije. Ukoliko preduzeće uspije izgraditi bolji sistem predusretanja i ovladavanja krizom nego konkurencija, krizni menadžment može postati konkurentska prednost preduzeća.

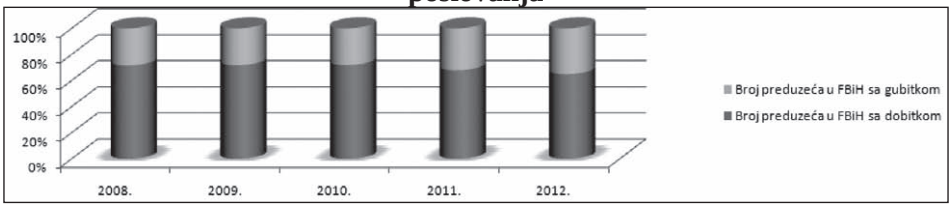
3. ANALIZA KRIZE POSLOVANJA PREDUZEĆA U FBiH

Fundamentalni cilj ovog dijela rada je utvrditi da li se preduzeća u FBiH nalaze u stanju krize, koji su simptomi krize najzastupljeniji, a potom, na temelju prikupljenih, analiziranih i sintetiziranih sekundarnih i primarnih podataka, prikazati odgovarajuće smjernice i rješenja, kako u domenu preventivnog djelovanja (sprječavanje kriznih situacija u kojima se preduzeća potencijalno mogu naći), tako i u domenu reaktivnog djelovanja (u smislu izlaska iz krize onih subjekata čije poslovanje već pokazuje ozbiljne simptome krize).

Značaj i aktuelnost cjelokupnog istraživanja najprije se provjerava na osnovu analize zastupljenosti preduzeća koja posluju sa gubitkom u ukupnom

broju preduzeća u FBiH. Analiza je izvedena na bazi podataka za sva registrirana preduzeća u FBiH. Prikupljeni su podaci o ukupnom prihodu, broju zaposlenih i finansijskom rezultatu (dobitku ili gubitku) ostvarenim u 2008., 2009., 2010., 2011 i 2012. godini.

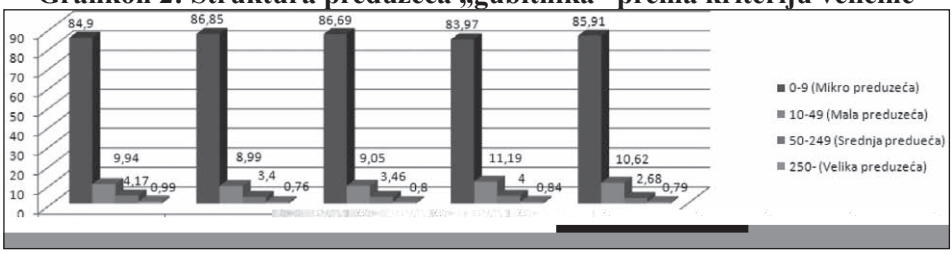
Grafikon 1. Struktura preduzeća u FBiH prema ostvarenom rezultatu poslovanja



Izvor: Obrada autora rada izvršena na temelju dostupnih podataka APIF-a[7]

Broj preduzeća u FBiH koja su ostvarila gubitak u poslovanju u toku petogodišnjeg perioda, kreće se od 8.058 u 2008. god. do 10.377 u 2012. god. Analizirajući strukturalni aspekt preduzeća u FBiH u periodu od 2008. do 2012. godine, moguće je zaključiti kako postoji visoko učešće preduzeća sa ostvarenim gubitkom u ukupnom broju preduzeća u FBiH (procenti se kreću od 28,44% do 35,20%). Prezentirani rezultati ukazuju i na značajan trend rasta učešća preduzeća „gubitnika“ u ukupnom broju preduzeća u FBiH (u cijelom analiziranom periodu, iz godine u godinu je očigledan rast stope učešća preduzeća sa ostvarenim gubitkom u ukupnom broju preduzeća, uz izuzetak 2010. godine kada je primjetan blagi pad pomenutog učešća u odnosu na prethodnu godinu).

Grafikon 2: Struktura preduzeća „gubitnika“ prema kriteriju veličine



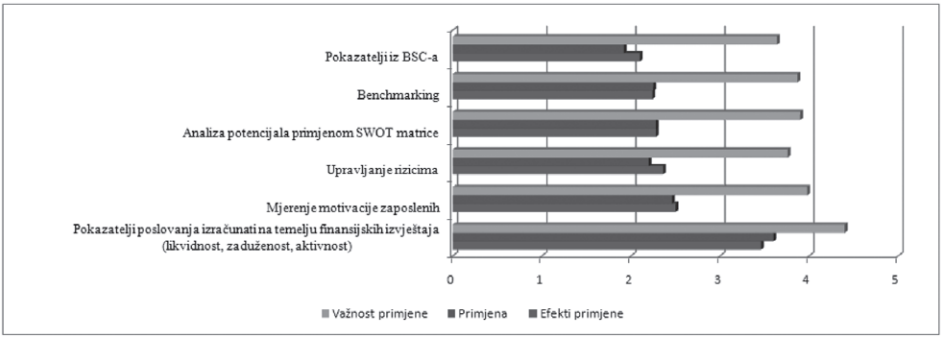
Izvor: Obrada autora rada izvršena na temelju dostupnih podataka APIF-a

Rezultati su pokazali kako među preduzećima „gubitnicima“ dominiraju mikro preduzeća (sa maksimalno 9 zaposlenika), sa učešćem od procentualno cca 85%, nakon čega slijede mala preduzeća sa učešćem u prosjeku od oko 10% (uz blage varijacije u analiziranom periodu). U ukupnom broju preduzeća koja

7 Kao baza podataka za selekciju preduzeća u uzorak korišteni su podaci Agencije za posredničke, informatičke i finansijske poslove „APIF“, sa sjedištem u Sarajevu, koja prema zakonskim odredbama vodi „Javni registar finansijskih izvještaja“ preduzeća iz FBiH.

simulacije krize poslovanja, što je svakako zabrinjavajuće, posebno kada se radi o aktivnostima simulacija poslovne krize.

Grafikon 7: Uporedni prikaz važnosti primjene, primjene i efekata primjene instrumenata blagovremenog uočavanja poslovne krize



Izvor: Obrada autora rada izvršena na temelju rezultata ankete

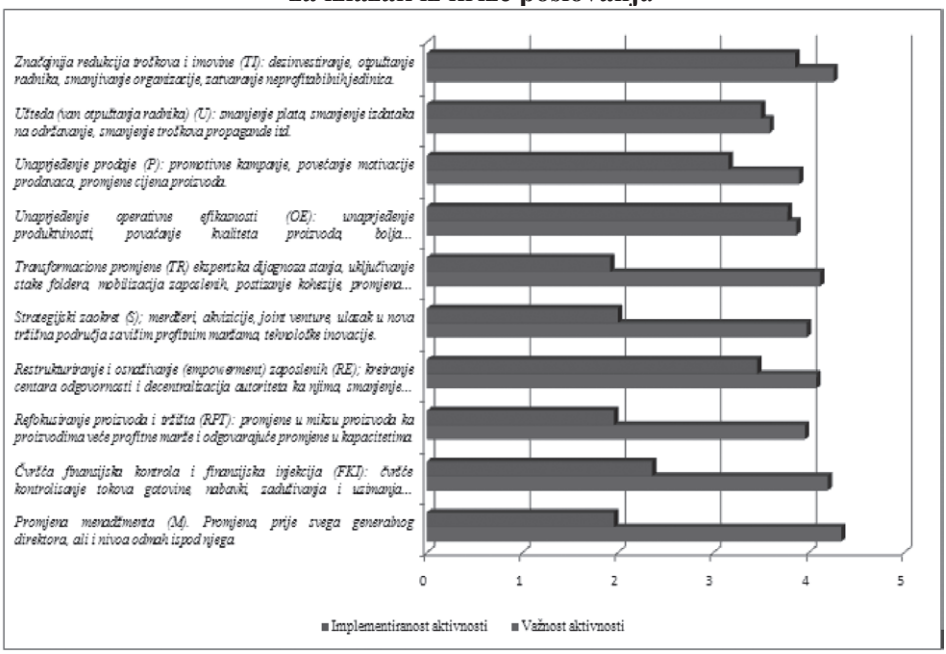
Analizirajući ocjene primjenjenosti instrumenata koje se prema odgovorima anketiranih primijenjuju u svrhu preventivnog djelovanja i sprječavanja poslovne krize, došlo se do zaključka kako nema razlika u njihovom rangiranju, već samo (što je slučaj i kod aktivnosti) u prosječnim vrijednostima svakog instrumenta ponaosob (prosječne vrijednosti kada je u pitanju primjena instrumenata se kreću od 1.92 do 3.60). Rezultati impliciraju i relativno nezadovoljavajuću situaciju kada je u pitanju mjerenje (prema stavovima respondenata) efekata implementacije aktivnosti blagovremenog uočavanja krize poslovanja (vrijednosti prosječnih ocjena koje se kreću od 1,92 do maksimanih 3,06 za najbolje rangirane). Među aktivnostima su se prema kriteriju efekata implementacije izdvojili; održavanje redovnih sastanka kako menadžera različitih nivoa, tako i sastanaka sa zaposlenicima konkretnih odjeljenja, te operativno i strateško planiranju, dok su se među instrumentima preventivnog djelovanja na poslovnu krizu istakli pokazatelji poslovanja izračunati na temelju finansijskih izvještaja (likvidnost, zaduženost, aktivnost), potom mjerenje motivacije zaposlenih, te upravljanje rizicima, što kada se radi o posljednjem navedenom instrumentu predstavlja i određeni novitet kompariramo li ovo sa prethodnim pitanjima. Dakle, uprkos činjenici da respondenti nisu prepoznali značaj upravljanja rizicima, pokazalo se da je primjena ove tehnike dala prilično dobre rezultate što ide u prilog tvrdnji kako upravljanje rizicima svakako predstavlja signifikantan instrument za prevenciju, odnosno sprječavanje poslovne krize.

Na samom kraju ovog dijela istraživanja bit će predstavljen uporedni pregled ocjena važnosti primjene, primjene i efekata primjene aktivnosti i instrumenata blagovremenog uočavanja poslovne krize.

Rezultati istraživanja koje se odnosi na pitanje savladavanja poslovne krize prezentirano je kroz elaboraciju relevantnih aspekata analize aktivnosti i strategija za izlazak iz poslovne krize, i to: Značaj (važnost) aktivnosti i strategija za izlazak iz poslovne krize; Sprovođenje aktivnosti i primjenjenost strategija za izlazak iz poslovne krize. U kontekstu navedenih aspekata i u radu obrađenog Khandwall-ovog koncepta, od respondenata se tražilo da iskažu stavove o značaju i implementaciji aktivnosti i strategija za izlazak iz krize poslovanja.

U ovom dijelu istraživanja došlo se do zaključka kako su respondenti dodijelili relativno visoke ocjene važnosti prije svega sljedećim aktivnostima: promjena menadžmenta (M), značajnija redukcija troškova i imovine (TI), čvršća finansijska kontrola i finansijska injekcija (FKI): te transformacione promjene (TR) (prosječne ocjene su se kretale od 4,00 do maksimalnih 4,34). Prethodno navedeno ukazuje na visoko razvijenu svijest respondenata kada se radi o potrebi provođenja određenih aktivnosti na izlasku iz krize poslovanja. Međutim, ono što je ovdje indikativno jeste činjenica da su respondenti u svojim odgovorima dominantno potencirali značaj aktivnosti koje impliciraju tzv. „stezanje kaiša“ (uglavnom nauštrb zaposlenika), te traženje finansijske pomoći, dok su znatno slabije ocijenjene aktivnosti koje se odnose na svojevrsna unaprjeđenja poslovanja kroz restrukturiranje i osnaživanje (empowerment) zaposlenih (RE), unaprjeđenje operativne efikasnosti ili uštede (koje ne podrazumijevaju otpuštanja radnika) (U). Dobijeni rezultati impliciraju i relativno nezadovoljavajuće stanje kada je u pitanju mjerenje (prema stavovima respondenata) sprovođenja aktivnosti na izlasku iz krize poslovanja (u prilog ovome govore i vrijednosti prosječnih ocjena koje se kreću od 1,92 do maksimanih 3,86 za najbolje rangirane). Među aktivnostima su se prema kriteriju efekata implementacije izdvojile: značajnija redukcija troškova i imovine (TI), unaprjeđenje operativne efikasnosti (OE): ušteda (van otpuštanja radnika) (U): restrukturiranje i osnaživanje (empowerment) zaposlenih (RE). Ovakvi rezultati ostavljaju prostora za sumnju u iskrenost odgovora respondenata, pogotovo uzme li se u obzir komentar koji elaborira rezultate ispitivanja važnosti aktivnosti na izlasku iz poslovne krize. Naime, pokazalo se kako su respondenti na liniji razmišljanja kako je tzv. „stezanje kaiša“, odnosno otpuštanja radnika, smanjenja organizacije kroz redukciju organizacionih nivoa i druge aktivnosti reduciranja u poslovanju, najadekvatniji način izlaska iz krize, međutim rezultati koji se odnose na aktivnosti koje se sprovode u preduzećima iz uzorka ukazuju na provođenje procesa unaprjeđenja operativne efikasnosti koja podrazumijeva unaprjeđenje produktivnosti, povećanje kvaliteta proizvoda, bolju logistiku, uklanjanje uskih grla, automatizaciju, bolji informacioni sistem, reinžinjering poslovnih procesa, uvođenje sistema kvaliteta, te aktivnosti restukturiranja poslovanja, što u određenoj mjeri podrazumijeva i investiciona ulaganja, odnosno možemo kazati kako se javlja kontradikcija u odgovorima.

Grafikon 8: Uporedni prikaz ocjena važnosti i implementiranosti aktivnosti za izlazak iz krize poslovanja



Izvor: Obrada autora rada izvršena na temelju rezultata ankete

U svrhu analize ocjena važnosti i implementiranosti strategija za izlazak iz krize poslovanja u nastavku će biti prezentirane rang liste važnosti i implementiranosti pomenutih strategija.

Rang važnosti strategija za izlazak iz krize poslovanja izgleda kako slijedi:

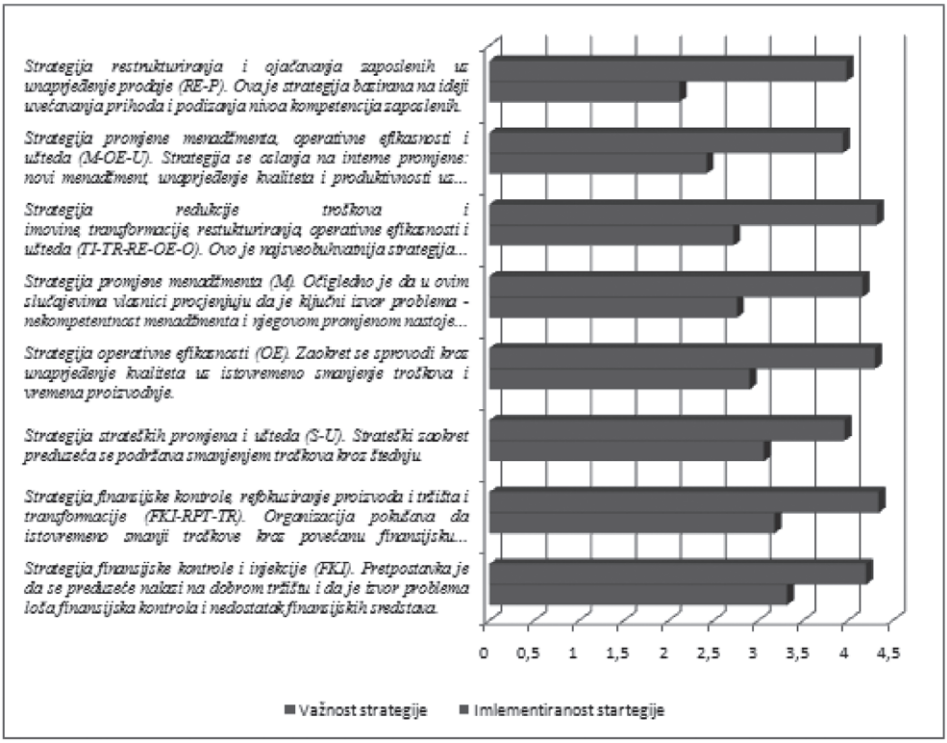
1. Strategija finansijske kontrole, refokusiranje proizvoda i tržišta i transformacije (FKI-RPT-TR).
2. Strategija redukcije troškova i imovine, transformacije, restukturiranja, operativne efikasnosti i ušteda (TI-TR-RE-OE-O). Strategija operativne efikasnosti (OE).
3. Strategija finansijske kontrole i injekcije (FKI).
4. Strategija promjene menadžmenta (M).
5. Strategija restrukturiranja i ojačavanja zaposlenih uz unaprjeđenje prodaje (RE-P).
6. Strategija strateških promjena i ušteda (S-U).
7. Strategija promjene menadžmenta, operativne efikasnosti i ušteda (M-OE-U).

Rang primjenjenosti strategija za izlazak iz krize poslovanja izgleda ovako:

1. Strategija finansijske kontrole i injekcije (FKI).
2. Strategija finansijske kontrole, refokusiranje proizvoda i tržišta i transformacije (FKI-RPT-TR).
3. Strategija strateških promjena i ušteda (S-U).
4. Strategija operativne efikasnosti (OE).
5. Strategija promjene menadžmenta (M).
6. Strategija redukcije troškova i imovine, transformacije, restukturiranja, operativne efikasnosti i ušteda (TI-TR-RE-OE-O).
7. Strategija promjene menadžmenta, operativne efikasnosti i ušteda (M-OE-U).
8. Strategija restrukturiranja i ojačavanja zaposlenih uz unaprjeđenje prodaje (RE-P).

Komparirajući rang liste važnosti i primjenjenosti strategija za izlazak iz poslovne krize (analogno prethodnoj komparaciji važnosti i implementaciji aktivnosti) možemo konstatirati da su varijacije neznatne (uglavnom se ogledaju u visini prosječnih ocjena, a ne u redoslijedu strategija). Naime, detaljnijim analiziranjem rang listi uviđamo kako su u fokusu strategije koje podrazumijevaju finansijsku kontrolu, uštede, finansijske injekcije, dok su marginalizirane (kako po važnosti tako i po primjeni) strategije restrukturiranja i ojačavanja zaposlenih uz unaprjeđenje prodaje (RE-P), strateških promjena, kao i promjena menadžmenta, što je svakako zabrinjavajuće s obzirom da ukazuje na nerazvijenost svijesti domaćih menadžera za iznalaženje kreativnih rješenja izlaska iz krize, što posljednje spomenute strategije podrazumijevaju u većoj mjeri od onih prvih. (Prije svega se misli na nespremnost za primjenu strategija promjena menadžmenta, koje na neki način podrazumijevaju i primjenu ostalih strategija sračunatih na poduzimanje radikalnih promjena u svrhu savaladavanja krize. Naravno, ovdje treba naglasiti kako promjena menadžmenta ne znači automatski i boljitak za preduzeće, ali ukoliko se ispostavi da je upravo (ne) rad menadžera (bilo koje linije) doveo preduzeće do stanja poslovne krize, ili da je angažovanje menadžera drugačijeg profila (profesionalnog ili ličnog) bolje rješenje za savladavanje krize u koju je kompanija zapala, primjena strategije promjene menadžmenta nameće se kao neminovnost. U nastavku je također kao i kod aktivnosti, grafički prezentiran uporedni prikaz ocjena važnosti i implementiranosti strategija za izlazak iz krize poslovanja.

Grafikon 9: Uporedni prikaz ocjena važnosti i implementiranosti strategija za izlazak iz krize poslovanja



Izvor: Obrada autora rada izvršena na temelju rezultata ankete

Na osnovu naprijed prezentiranog možemo konstatirati da postoje adekvatni koncepti stabilizacije poslovanja, odnosno uspješnog savladavnja krize preduzeća. Naime, utvrđeno je da postoje aktivnosti i strategije za savladavanje, stabilizaciju i povratak u normalno stanje preduzeća koje je zadesila kriza. Posebna pažnja je posvećena rangiranju pojedinih aktivnosti i strategija, njihove važnosti i konkretne primjene u preduzećima.

ZAKLJUČAK

Upoznavanje sa konceptom kriznog menadžmenta domaćih poslovnih subjekata predstavlja prvi korak u razvoju snažnijeg kapaciteta za pružanje adekvatnog odgovora na sveprisutnost i neminovnost krize poslovanja.

U radu je izvršeno sistematiziranje teorijskih pristupa u svrhu adekvatnog sagledavanja fenomenologije krize poslovanja preduzeća. U kontekstu navedenog, ostvareni su sljedeći ciljevi: pojmovno je određena poslovna kriza, izvršena je klasifikacija krize poslovanja, identificirani simptomi i uzroci poslove

krize, izvršena je detaljnija elaboracija fenomena kriznog menadžmenta, kao i koncepata koje ova disciplina nudi za izlazak iz krize poslovanja. Kroz rezultate empirijskog istraživanja sagledane su dimenzije krize poslovanja preduzeća u FBiH, sa posebnim akcentom na identifikaciji, blagovremenom uočavanju simptoma krize, te mogućim pravcima izlaska iz krize poslovanja.

U trenutku kada se BiH bori za pristup EU, aktivnosti svih, pa i poslovnih subjekata morat će postati proaktivne. Proaktivnost će se u nadolazećem razdoblju ogledati prije svega kroz intenzivirano osposobljavanje domaćih preduzeća za uspješnu implementaciju instrumentarija kriznog menadžmenta u njihovoj poslovnoj praksi, a sve u svrhu pripreme preduzeća za oštre uslove poslovanja koje nameće jedinstveni poslovni ambijent EU.

LITERATURA

I Knjige

1. Belak V. (2011), Poslovna forenzika i forenzično računovodstvo – Borba protiv prijevare, BELAK EXCELLENS d.o.o., Zagreb.
2. Belak, V., Aljinović - Barać, Ž., (2008): Tajne tržišta kapitala - BEX indeks, analiza finansijskih izvještaja, pokazatelji efikasnosti ulaganja i modeli odlučivanja, Belak Excellens, Zagreb
3. Čizmić E. Trgo A. (2010), Savremeni menadžerski koncepti, Ekonomski fakultet, Sarajevo
4. Janićijević N. (2004), „Upravljanje organizacionim promenama“, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
5. Muratović, H. (1999.), Organizacijski preokret, OKO, Sarajevo.
6. Osmanagić Bedenik, N. (2007), Kriza kao šansa: Kroz poslovnu krizu do poslovnog uspjeha, 2. promijenjeno izdanje, Školska knjiga, Zagreb.
7. Osmanagić-Bedenik N. (2003), „Kriza kao šansa“, Školska knjiga, Zagreb
8. Senić R. (1996), Krizni menadžment, BMG, Beograd
9. Senić R., Lukić S. (2008), Krizni menadžment-prvi dio, Ekonomski fakultet, Banja Luka,
10. Softić S. (2011), Simptomi i uzroci krize preduzeća u BiH, Ekonomski fakultet, Sarajevo,
11. Stacey, R. D. (1997), Strateški menedžment i organizacijska dinamika, Mate, Zagreb
12. Šunje, A. (2002), Top - menadžer vizionar i strateg, Tirada, Sarajevo
13. Zukić O. (2008), „Problemi utvrđivanja uspješnosti organizacija“, Međunarodni znanstveno-stručni skup o kvaliteti, Kupres.

II Članci

1. Doherty, A.N. (2000) Integrated Risk Management – Techniques and Strategies for Reducing Risk. New York: McGraw-Hill.
2. J. M. Harris, Corporate Turnaround Strategy, u K. J. Albert, ed., The Strategie Management Handbook, McGraw-Hill Book Company, New York, 1983.
3. Jaško O.; Petrović D. (2000); „Upravljanje organizacionim promenama“; Zbornik radova; Menadžment promena; FON.
4. Mitroff I., Anagnos G. (2001), Managing Crises Before They Happen, Amacom, New York
5. Osmanagić-Bedenik N. (2010), Krizni menadžment: teorija i praksa, Zbornik Ekonomskog fakulteta, Zagreb

KOMERCIJALNO BANKARSTVO NA RAZMEĐU NEOLIBERALNE I NOVE KEJNZIJANSKE EKONOMIJE

DAMIR ZAKLAN*

COMMERCIAL BANKING ON THE FRONTIER BETWEEN NEOLIBERAL AND NEW KEYNESIAN ECONOMICS

***Abstract**: This paper deals with recent condition of commercial banking, which was exposed to the deregulation influenced by neoliberal doctrine application in past several decades affecting to a great extent global mortgage crisis after which it becomes subject to stricter regulation of its work in accordance with New Keynesianism as mainstream of contemporary economic thought. In that sense, empirical analysis of relevant movements inherent to international commercial banking and national one of representative developed countries: USA, Japan and Germany and in addition Bosnia and Herzegovina which such banking is almost completely controlled by foreign banks, has established changes in key former banking trends expressed as: globalization, marketisation, concentration, securitisation, conglomeratisation and pronounced risk management. It is shown that commercial banking starts to change in the direction of its reregulation paved goal of less, but more stable profitability, higher founded on authentic bank intermediation activities.*

***Key words:** commercial banking, neoliberal economics, new Keynesian economics, bank deregulation, bank reregulation, global mortgage crisis, Basel III, systemically important banks, bank risk management, bank profitability.*

***Sažetak**: Ovaj rad se bavi recentnim stanjem komercijalnog bankarstva, koje nakon višedecenijske izloženosti deregulaciji svoje djelatnosti pod utjecajem primjene neoliberalne doktrine, te time velikim dijelom uzrokovane globalne hipotekarne krize ulazi u čvršće regulatorne uslove svog poslovanja u skladu sa novim kejnzijanizmom, kao dominantnom strujom savremene ekonomske misli. U tom smislu se putem empirijske analize odgovarajućih kretanja međunarodnog poslovnog bankarstva, sektora komercijalnih banaka reprezentativnih razvijenih zemalja: SAD, Njemačke i Japana, te takvog sektora u Bosni i Hercegovini, inače skoro u potpunosti kontrolisanog od inostranih banaka utvrđuju promjene*

*Prof. dr sc. Damir Zaklan, Ekonomski fakultet, Univerzitet "Džemal Bijedić", Mostar

u relevantnim ranije uočenim trendovima: globalizacije, marketizacije, koncentracije, sekjuritizacije, konglomeratizacije i naglašenog menadžmenta rizika bankarske djelatnosti. Pokazuje se da komercijalno bankarstvo počinje da mijenja osnovni obrazac svog djelovanja u njegovom reregulacijom trasiranom pravcu ka manjoj, ali stabilnijoj profitabilnosti, više temeljenoj na izvornim aktivnostima bankarske intermedijacije.

Ključne riječi: *komercijalno bankarstvo, neoliberalna ekonomija, nova kejnzijanska ekonomija, bankarska deregulacija, bankarska reregulacija, globalna hipotekarna kriza, Basel III, sistemski značajne banke, bankarski menadžment rizika, profitabilnost banaka.*

JEL: G21

Uvod

Komercijalno bankarstvo se nekoliko decenija do izbijanja globalne hipotekarne krize razvijalo pod uticajem neoliberalne ekonomske doktrine, odnosno njom na operativnom nivou pokrenute deregulacije njegove djelatnosti. Deregulacija je trebala jačajući uzajamnu kompetitivnost komercijalnih banaka, te prema njima ostalih učesnika finansijske intermedijacije - finansijskih tržišta i nebankarskih finansijskih institucija reducirati disparitet bankarskih zajmovnih i depozitnih kamatnih stopa, te tako ojačati protok slobodnih novčanih fondova u društvu i stepen njihove upotrebe za privredne investicije, sa implicirajućim povoljnim širim razvojnim posljedicama. No, takva poslovno napregnuta pozicija promatranog bankarstva vodila je ne samo ekspanziji obima i opsega njegovog poslovanja (kako bi smanjenjem nekamatnog rashoda i povećanjem nekamatnog prihoda održalo postojeću rentabilnost), već i ka rizičnijim transakcijama (sa vrijednosnim papirima), udaljavajući ga time od (njegove) izvorne uloge.

Nastupajuća globalna hipotekarna kriza krajem prve decenije ovog vijeka je ukazala na to da je prenaglašena liberalizacija sektora komercijalnog bankarstva kontraproduktivna, te da se moraju koristiti dodatne regulatorne mjere u funkciji njegove veće stabilnosti i šireg blagotvornog učinka. Bankarska reregulacija, oprečna smjernicama ekonomskog neoliberalizma, čiji vatreni predstavnici inače isključuju bilo kakvu odgovornost banaka za recentnu krizu gravitira duhu novog kejnzijanizma, koji u imperfektnosti pojedinih sektora ekonomije (od čega, dominantno tržišta rada), uključujući i kreditni, odnosno bankarski nalazi izvor njenih osnovnih problema (nedovoljna zaposlenost) zagovarajući aktivniju makroekonomsku politiku.

Odgovarajući preustroj modela poslovanja komercijalnog bankarstva, od liberalizovanog ka čvršće kontrolisanom zahtijeva u analitičkoj ravni utvrđivanje konkretnih ili kritičnih slabosti regulatornog okvira prethodnog

mehanizma funkcionisanja promatranog bankarstva, kako bi se koncipirao adekvatniji, čvršći takav okvir, koji evidentno mora zauzeti oprečno usmjerenje (od onog deregulacije), davanja primata stabilnosti (vs. konkurentnosti) umanjujući time veličinu, poslovni djelokrug i rizik bankarskog sektora, vraćajući ga tako njegovoj osnovnoj svrsi (dubokog) finansijskog posredovanja. Pri tome se mora imati u vidu da bankarska reforma sama po sebi nije dovoljna da otkloni, a pogotovo spriječi ekonomsko-finansijske krize, te da mora biti koordinirana sa unapređenjem tretmana preostalog dijela finansijskog sektora, u funkciji njegove veće transparentnosti, te ostalih sektora, prvenstveno monetarnog, odnosno monetarne politike, koja pored stabilnosti cijena treba služiti i stabilnosti finansijskog sektora (radi svoje veće stabilizacijske djelotvornosti).

Ovaj rad se naslanja na (navedenu) generalnu potrebu stabilizacijske restrukturacije komercijalnog bankarstva sučeljavajući stadije njegovog razvoja u uslovima neolibalne i nove kejnzijanske ekonomije. Ti stadiji su obrađeni sa aspekta korespondirajućeg regulatornog okvira i temeljnih poslovnih kretanja, odnosno performansnosti datog bankarstva.

Komercijalno bankarstvo u uslovima neoliberalne ekonomije

Od 80-tih, a ***posebno* 90-tih godina prošlog vijeka** *komercijalno bankarstvo* (u daljem tekstu, samo: bankarstvo) **se razvijalo dominantno pod uticajem *neoliberalne ekonomske doktrine* i njom pokrenute *deregulacije*** te djelatnosti. Istaknut uticaj na bankarstvo su takođe imale naučno-tehničke inovacije, od kojih najviše (u njemu primjenjivane) iz sfere *informacionih tehnologija* (IT)[1], pri čemu je ovaj drugi činilac djelovao i ranije (od naznačenih godina), mada intenzivnije u (njima u) sprezi sa *prvonavedenim*. *Deregulacija*

1 O ekonomskim i menadžerskim aspektima neoliberalnog razvoja bankarstva vidjeti šire u: **Ćirović M., Bankarstvo, Naučno društvo Srbije, Beograd (R. Srbija), 2007, str. 8-15, 175-226 i 287-383;** Kidwell D., Blackwell D., Whidbee D. i Peterson R., Financial Institutions, Markets and Money, John Wiley and Sons, 2006, str. 398-402; Pilbeam K., International Finance, Palgrave Macmillan, 2006, str. 304-314; Heffernan S., Modern Banking, John Wiley and Sons, 2005, str. 26-29 i 41-55; Gup B. i Kolari J., Commercial Banking: The Management of Risk, John Wiley & Sons, 2005, str. 58-105; Matthews K. i Thompson J., The Economics of Banking, John Wiley and Sons, 2005, str. 1-6 i 129-138; Walter I., Mergers and Acquisitions in Banking and Finance, Oxford Univeristy Press, 2004, str. 3-235; Mishkin F., The Economics of Money, Banking, and Financial Markets, Pearson Education Inc., 2004 (prevod: DATA STATUS, Beograd - R. Srbija, 2006), str. 232-248; Melvin M., International Money & Finance, Pearson Education Inc., 2004, str. 227-245; Koch T. i Macdonald S., Bank Management, Thomson, 2003, str., 3-22, 195-200 i 697-777; Smith R. i Walter I., Global Banking, Oxford University Press, 2003, str. 99-117; Rose P., Commercial Bank Management, McGraw-Hill/ Irwin, 2002, str. 19-21, 423-435 i 683-705 i; Bessis J., Risk Management in Banking, John Wiley & Sons, 2002, str. 53-94.

je ukinula prethodne (regulatorne) limite u pogledu bankarskog obavljanja poslova sa *vrijednosnim papirima*, fizičke disperzije *organizacijskih jedinica* banaka, te njihove determinacije *kamatnih stopa na depozite*. Zadržani su propisi o obaveznom osiguranju (malih) bankarskih depozita i ograničenju obima velikih bankarskih zajmova. Uz to su nastale, zapravo *ujednačene* na *internacionalnom* nivou norme minimalne *kapitaliziranosti* banaka, *nadzora* nad njihovim poslovanjem i tržišne *transparentnosti* tih institucija,[2] i to (premda pojavno *reregulatornog* karaktera)[3] na liniji *primarne* svrhe deregulacije banaka, oličene u *jačanju* zdrave tržišne *uzajamne konkurencije* tih institucija, ali *bez* bitnog *narušavanja sigurnosti* njihovog poslovanja, generirajući (dalje) kroz smanjivanje razlike bankarskih zajmovnih i depozitnih kamatnih stopa **šire** blagotvorne *ekonomske* efekte u smislu rasta štednje i bankarskim zajmovima finansiranih investicija kao fundamenata ukupnog *socijalnog* razvoja.

Deregulaciju bankarstva je (pored toga **što je,** kako je prethodno navedeno, njome bio (takođe) potaknut) podržavao i ohrabrivao drugi faktor krupnih promjena te djelatnosti u relevantnom pretkriznom razdoblju - **primjena IT**, inače (u njemu) najviše manifestovana u sferi obavljanja platnih operacija.[4] Tako su svi *elektronski instrumenti plaćanja* ostvarili ***znatan* rast** svog **prisustva u razvijenim zemljama** (RZ), posebno u uslovima intenziviranja deregulacije[5], u

2 Te *prudencione* norme bankarskog poslovanja donio je poznati Bazelski komitet za bankarsku superviziju (“Basel Committee on Banking Supervision - BCBS) pri Banci za međunarodne obračune (“Bank for International Settlements - BIS), definišući ih u početku relativno kruto, kroz stope obaveznog kapitala za ustanovljeni *kreditni* rizik (tzv. Basel I iz 1988. g.), pa *tržišni* rizik banke (Dodatak Basela I u 1996. g.), da bi ih u svojoj daljoj verziji (tzv. Basel II) čija je primjena (od 2007-08. g.), premda ne i kreacija (2006. g.) izašla izvan okvira perioda deregulacije, završavajućeg sa nastupanjem *globalne hipotekarne* krize, sredinom 2007. g. (koja se inače manifestovala do sredine 2009. g., izazivajući reregulaciju bankarstva), postavio *fleksibilnije*, uvažavajući specifičnosti pojedinačnih banaka, odnosno omogućavajući im da primjenjuju *vlastite* modele evaluacije i relativizacije svojih rizika (kreditnog, tržišnog i *operativnog*), uz uslov da su potvrđeni od nacionalnih regulatornih institucija i transparentno predočeni javnosti.

3 One će doduše, nakon globalne hipotekarne krize *suštinski* evoluirati u tom pravcu (reregulacije).

4 Primjena IT u bankarstvu (koja individualno promatrana počinje nekoliko decenija prije pokretanja njegove deregulacije) je imala svoje najneposrednije učinke u pojavi novih proizvoda i/ili kanala distribucije oličenih kroz: *debitne, kreditne* i *e*(lektronski)-*novac kartice, bankomate, terminale* (s elektronskim načinom plaćanja) *na mjestu prodaje, telefonsko,* te *intranet* i *internet bankarstvo*. Ona je takođe dovela do geneze sofisticiranih instrumenata poslovnog odlučivanja, uključujući i upravljanje rizicima u bankama, mada su njeni efekti na planu standardiziranih, uglavnom *platnih* operacija i (naprijed istaknutih) instrumenata najveći.

5 Do toga dolazi ukidanjem separatnosti *komercijalnog* i *investicionog* bankarstva, u Japanu 1992., a SAD 1999. g.. Premda empirijska obrada (takve snažne) deregulacije bankarstva može početi kako prvonavedenom, tako i drugonavedenom godinom, u ovom radu je kao polazna godina te obrade odabrana 1997., kako bi se u potpunosti analitički iskoristili (jer su od tada) dostupni (bankarski) podaci za Bosnu i Hercegovinu (BiH).

čemu su (od onih za koje postoje podaci) prednjačili u analiziranom periodu od 1997-2006. g.[6] *terminali na mestu prodaje* (Tabela 01.).[7]

Osnovna konsekvenca sinergetskog djelovanja faktora *deregulacije* i *elektronizacije* **bankarstva** (u RZ) se manifestovala **zaoštravanje**m **njegove *unutrašnje* i *vanjske* kompetitivne pozicije**. Naime, data deregulacija sama po sebi olakšava obavljanje bankarske djelatnosti potičući pojavu njenih novih aktera i povećanje konkurencije među njima. U tom pravcu djeluju i IT, komprimirajući (potrebna) materijalna sredstva za obavljanje bankarske

Tabela 01.
ELEKTRONSKI INSTRUMENTI PLAĆANJA
U REPREZENTATIVNIM RAZVIJENIM ZEMLJAMA I BiH: 1997-2011. g.

- bankomat i terminal na mjestu prodaje: na mil. stanovnika, a za BiH: (njihov) ukupan broj
- svaka (navedena) kartica: po stanovniku
- p.s.r.: prosječna stopa rasta za navedeni ili druge periode obuhvaćene dostupnim podacima u %

Instrument	Zemlja	Broj krajem godine				**P.s.r.**		
		1997[1]	**2006**[2]	**2008**[3]	**2011**[4]	**1997-2006**	**2006-08**	**2008-11**
Bankomat	SAD	616	1.318	1.336	1.385	8,82	0,68	3,67
	Japan	924	1.082	1.090	1.076	1,77	0,37	-0,64
	Njemačka	505	654	947	1.030	2,91	20,33	2,84
	BiH	-	762	1.163	1.350	-	15,14	7,74
Terminal na mjestu prodaje	SAD	4.850	17.288	17.019	-	15,17	-0,78	-
	Japan[5]	4.393	12.130	13.361	14.520	11,95	4,95	4,25
	Njemačka	3.069	7.023	7.221	8.693	9,63	1,40	6,38
	BiH	-	15.569	20.263	21.810	-	9,18	3,75
Gotovinska kartica	SAD	2,55	3,13	3,13	2,58	2,30	0,00	-6,24
	Japan	2,24	3,57	3,70	2,73	5,32	1,80	-14,10
	Njemačka	1,21	1,27	1,53	1,62	0,69	9,76	1,92
Dugovna/ kreditna kartica	SAD	2,63	5,30	5,12	3,73	8,10	-1,71	-10,02
	Japan	1,95	5,48	5,69	5,76	12,17	1,90	1,23
	Njemačka	1,04	1,31	1,50	1,60	2,60	7,01	2,17
E(lektronski)-novac kartica	Njemačka	0,74	0,80	0,97	1,18	1,12	10,11	6,75

6 Uzeto je da on završava 2006. kao zadnje cjelokupne kalendarske *pretkrizne* godine.

7 U BiH su elektronski instrumenti plaćanja bilo bitno manje prisutni nego u promatranim zemljama u naznačenom razdoblju. Vidjeti: Agencija za bankarstvo Federacije Bosne i Hercegovine (FBiH), Informacija o bankarskom sistemu FBiH 31.12.2006., Sarajevo, 2007, str. 3 i; Agencija za bankarstvo Republike Srpske (RS), Informacija o bankarskom sektoru RS za period 01.01.-31.12.2006. g., Banja Luka, 2007, str. 3.

1 Podaci za gotovinsku i e-novac karticu u Njemačkoj se odnose na 1999. g.
2 Podaci za BiH se odnose na 2007. g.
3 Podaci za BiH se odnose na 2010. g.
4 Podatak o: bankomatu za SAD se odnosi na 2009. g.; bankomatu, terminalu na mjestu prodaje i gotovinskoj kartici za Japan na 2010. g., a; svi za BiH na 2012. g.
5 Podatak za 1997. g. se odnosi samo na terminal s dopuštenom upotrebom kreditnih kartica, pošto se onaj sa primjenom dugovnih kartica prihvatljivosti nivoa (te) cijele zemlje u zamjetnijem obimu javlja u njoj tek od 2000. g.

Izvor: Bank for International Settlements (BIS) - Committee on Payment and Settlement Systems, Statistics on Payment Systems in the Group of Ten Countries decembar 1998; Statistics on payment and settlement systems in selected countries - juli 2002; mart 2008 i; mart 2009 i; Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPSS countries januar 2013, Basel (Švajcarska); Agencija za bankarstvo Federacije Bosne i Hercegovine (FBiH), Informacija o bankarskom sistemu FBiH - 31.12.2007. g.; 31.12.2010. g. i; 31.12.2012. g., Sarajevo; Agencija za bankarstvo Republike Srpske (RS), Izvještaj o stanju u bankarskom sistemu RS za period - 01.01.-31.12.2007. g.; 01.01.-31.12.2010. g. i; 01.01.-31.12.2012. g., Banja Luka, te samostalni proračuni autora na osnovu tih izvora.

djelatnosti (čime ona u ekstremnom vidu takvog njihovog djelovanja poprima *virtuelni* karakter). Uz to, one standardizirajući finansijske usluge i čineći ih, u tom pogledu generalno i konkretno manje bankarskim, labave vezu banaka i njihovih komitenata, razvijajući ujedno motivaciju i potencijale nebankarskih finansijskih institucija za pružanjem takvih usluga. Takođe, omogućavajući brzu i kvalitetnu evaluaciju kreditne sposobnosti doprinose direktnom povezivanju investitora i velikih nefinansijskih kompanija kao tražilaca resursa na finansijskom tržištu potiskujući tako bankarsku i općenito finansijsku intermedijaciju (efekat "dezintermedijacije").

Na zaoštravanje svog konkurentskog položaja banke su odgovorile:

a) *marketizacijom* i njenim specijalnim aspektom - **globalizacijom** svoje djelatnosti, što indicira *brži* tempo povećanja *međunarodne* i *inostrane* aktive i obaveza banaka u svijetu od onog *ukupne* aktive/pasive banaka (domiciliranih) u reprezentativnim RZ: SAD, Japanu i Njemačkoj (Tabela 02.)[8],
b) ***povišenjem*** **koncentracije** bankarskog sektora, **što iskazuje** *podizanje učešća pet najkrupnijih* jedinica sektora banaka u njegovoj *aktivi* i

8 Zanimljivo je da su banke u BiH u datom razdoblju ostvarile intenzivniju eskalaciju svoje veličine od internacionalnih transakcija banaka u svijetu, što se može objasniti niskom postratnom osnovom domaćih banaka, te jačanjem njihove intermedijarne uloge i kredibiliteta u uslovima umjerene privredne ekspanzije zemlje u datom vremenskom okviru.

obaranje (ukupnog) *broja jedinica* tog sektora u sklopu odabranih RZ (Tabela 03.)[9],

c) ***ekspanzijom*** **vanbilansnih usluga** kao značajnim aspektom restrukturacije svoje poslovne ponude, **što signifikantno ilustruju one u SAD i Njemačkoj, kod kojih** je *participacija nekamatnog* u ukupnom (kamatnom i nekamatnom) prihodu, kao indikator promatranih aktivnosti (uključujući i one koje znače *konglomeratizaciju* bankarstva) *eskalirala* za 5 i 3 procentna poena (na 28% i 16%), respektivno u sagledavanom razdoblju[10],

d) **sekjuritizacijom** ili *pojačanim obavljanjem poslova sa vrijednosnim papirima*, što mjerodavno reprezentuju banke u Japanu, gdje je *učešće takvih transakcija* u njihovoj aktivi *bitno povišeno* u razmatranom

Tabela 02.
INTERNACIONALIZACIJA KOMERCIJALNIH BANAKA REPREZENTATIVNIH RAZVIJENIH ZEMALJA I BiH: 1997-2012. g.

- iznos u mlrd. USD osim za: Japan, gdje je u bil. JPY; Njemačku, u mlrd. EUR i; BiH, u mlrd. KM
- p.s.r.: prosječna stopa rasta za navedene ili druge periode obuhvaćene upotrebljenim podacima u %

Aktiva ili pasiva	Iznos krajem godine				**P.s.r.**		
	1997	**2006**[1]	**2008**[2]	**2012**	**1997-2006**	**2006-08**	**2008-12**
Međunarodna aktiva[3]	10.502	29.383	34.991	33.626	12,11	9,13	-0,99
Međunarodne obaveze[4]	10.234	28.051	33.425	32.120	11,86	9,16	-0.99
Inostrana aktiva[5]	9.174	26.094	30.927	29.276	12,32	8,87	-1,36
Inostrane obaveze[6]	8.923	24.176	28.618	24.946	11,71	8,80	-3,37
SAD - aktiva/pasiva	5.019	10.092	12.309	13.391	8,07	10,44	2,13
Japan - aktiva/pasiva[7]	788	749	813	883	-0,56	4,18	2,09
Njemačka - aktiva/pasiva	1.155	2.047	2.455	3.221	6,57	9,51	7,02
BiH - aktiva/pasiva	3.337	19.603	21.178	22.327	19,37	2,61	2,68

1 Podatak za BiH se odnosi na 2007. g.
2 Podatak za BiH se odnosi na 2010. g.

9 Bankarski sektor u BiH nije odstupio od naznačene tendencije jačanja (svoje) koncentracije.

10 Izvor: Samostalni proračuni autora na osnovu - Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), Statistics on Banking, online: www2.fdic.gov (10.3.2012. g.) i: Deutsche Bundasbank, Monthly Report - septembar 2002 i; septembar 2012, Frankfurt (Njemačka). Kod domaćih banaka se istovrsna participacija umanjila u datom razdoblju, pri čemu je njena veličina na njegovom kraju bila veća od takve svojstvene (obuhvaćenim) komparativnim zemljama. Izvor: Samostalni proračuni autora na osnovu - Agencija za bankarstvo FBiH, Informacija o bankarskom sistemu FBiH - 31.12.2002. g. i; 31.12.2006. g., Sarajevo, te; Agencija za bankarstvo RS, Informacija o bankarskom sektoru RS za - 2001. g. i; period - 01.01.-31.12.2006. g., Banja Luka.

3 Međunarodna aktiva obuhvata potraživanja u inostranoj valuti i/ili prema inostranim rezidentima.
4 Međunarodne obaveze su obaveze u inostranoj valuti i/ili prema inostranim rezidentima.
5 Inostrana aktiva obuhvata potraživanja prema inostranim rezidentima.
6 Inostrane obaveze su obaveze prema inostranim rezidentima.
Napomena: U svim slučajevima navedenim od 3 – 6 iskazane su aktiva i obaveze banaka obuhvaćenih statistikom BIS.
7 Iskazani podaci za Japan u ovoj i narednim tabelama se odnose samo na banke u (za tu zemlju) domaćem vlasništvu ("domestically licenced banks"), odnosno ne obuhvataju banke (domicilirane u Japanu) inostranog vlasništva ("foreign banks"), koje inače ne iskazuje zvanična statistika te zemlje. Te banke su po drugim dostupnim podacima generalno zamjetne po broju (59 takvih u 2011. g.), ali marginalne po (u datoj zemlji manifestovanoj) ekonomskoj snazi, participirajući tako u ukupnoj aktivi (u Japanu domiciliranih) banaka sa samo 5%. O inostranim bankama u Japanu vidjeti šire u: KPMG, Foreign Banks in Japan Survey 2012.

Izvor: BIS, Quarterly Review - juni 2000; juni 2007; juni 2009 i; juni 2013, Basel (Švajcarska); Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), Statistics on Banking, online: www2.fdic.gov; Bank of Japan (BoJ), Statistics, online: www.boj.or.jp; Deutsche Bundesbank, Statistics, online: www.bundesbank.de (kod prethodna tri navedena izvora na dan 03.6.2013. g.) i; Bilten Centralne banke BiH (CBBiH) 2012/4, Sarajevo, te samostalni proračuni autora na osnovu tih izvora.

periodu dosežući na njegovom kraju najveću vrijednost u okviru banaka iz referentne skupine zemalja[11],

e) orijentacijom ka *nebankarskim* finansijskim uslugama i institucijama, ***stvarajući*** u pojedinim slučajevima, produkcijom *ukupnog* paketa finansijskih usluga (klasične bankarske, osiguranje, penzione sheme,

Tabela 03.
KONCENTRACIJA SEKTORA KOMERCIJALNIH BANAKA U REPREZENTATIVNIM RAZVIJENIM ZEMLJAMA I BiH: 1997-2012. g.

- udio u %
- index za navedene ili druge periode obuhvaćene dostupnim ili upotrebljenim podacima

Stanje krajem godine[2]	Udio pet najvećih banaka u zemlji[1]				Broj banaka u zemlji			
	SAD	Japan	Njemačka	BiH	SAD	Japan	Njemačka	BiH
1997[3]	21	35	39	38[4]	9.143	137	326	70[5]
2006[6]	31	52	63	59	7.401	125	256	32

11 Vidjeti Tabelu 06. Banke u BiH, s obzirom na njihovu prirodno rizičniju poziciju predominantno nije karakteriziralo obavljanje poslova sa vrijednosnim papirima (u analiziranom periodu), već plasiranje slobodnih sredstava, odnosno manifestovanje njihove ostale prihodne aktive u vidu (deviznih) depozita kod inostranih banaka. Vidjeti: Centralna banka BiH (CBBiH), Godišnji izvještaj 2010, Sarajevo, 2011, str. 82.

2008[7]	35	53	60	59	7.087	123	273	29
2012[8]	37	53	64	55	6.096	120	273	28
Index								
2006/1997	148	149	162	155	81	91	79	46
2008/06	113	102	95	100	96	98	107	91
2012/08	106	100	107	93	86	98	100	97

1 Osim za Njemačku, gdje pokazuje udio tzv. velikih banaka ("big banks"), kakvih je po tada važećoj klasifikaciji (u toj zemlji) bilo doduše pet (5) u 2006. i 2008. g., ali tri (3) u 1997. i četiri (4) u 2012. g.
2 Osim za Japan, gdje pokazuje stanje krajem marta naredne u odnosu na naznačenu godinu.
3 Podaci za Japan se odnose na 1999. g.
4 Podatak se odnosi na 2000. g.
5 Podatak se odnosi na 1998. g.
6 Podaci za BiH se odnose na 2007. g.
7 Podaci za BiH se odnose na 2010. g.
8 Podaci za Japan se odnose na 2011. g.

Izvor: BIS, Annual Report 2005, Basel (Švajcarska); Federal Reserve System (FRS), Data releases, online: www.federalreserve.gov; Japanese Bankers Association (JBA), Statistics, online: www.zenginkyo.or,jp; Deutsche Bundesbank, Statistics, online: www.bundesbank.de (kod prethodna tri navedena izvora na dan 03.6.2013. g.); Bilten CBBiH 1998/4, Sarajevo; Agencija za bankarstvo FBiH, Informacija o bankarskom sistemu FBiH - 31.12.2002. g.; 31.12.2007. g.; 31.12.2010. g. i; 31.12.2012. g., te; Skraćeni izvještaji vanjskih revizora o finansijskim iskazima banaka u FBiH za - 2000. g. i.; 2007. g., Sarajevo; Agencija za bankarstvo RS, Informacija o bankarskom sektoru RS za period 01.01.-31.12.2000. g., te; Izvještaj o stanju u bankarskom sistemu RS za period - 01.-31.12.2007. g.; 01.01.-31.12.2010. g. i; 01.01.-31.12.2012. g., Banja Luka, kao i samostalni proračuni

autora na osnovu navedenih (osim prvog i petog takvog) izvora.

portfolio upravljanje i sl.) **finansijske *konglomerate***, odnosno na "retail" nivou **finansijske *supermarkete***, a u težnji za punim iskorištavanjem ekonomija *obima* i *opsega* i **poslovne alijanse sa *nefinansijskim* kompanijama** koje opslužuju masovnu klijentelu, kao što su *softverske*, *telekomunikacijske* i *maloprodajne* firme i

f) ***kreirajući*** svoje ***autohtone* modele** *evaluacije*, *redukcije*, *transfera* i *monitoringa*, odnosno ***menadžmenta* poslovnih *rizika***, što im je omogućilo da umanje sopstvene (tekuće) rezerve za gubitke (prema aktivi - Tabela 04.).

Tabela 04.
PRIHODI I RASHODI KOMERCIJALNIH BANAKA REPREZENTATIVNIH RAZVIJENIH ZEMALJA I BiH: 1997-2012. g.

- u % od aktive
- index za navedene ili druge periode obuhvaćene (dostupnim) podacima

Prihodi ili rashodi	Zemlja	Stanje u godini				Index		
		1999[1]	**2006**[2]	**2008**[3]	**2012**	**2006/1999**	**2008/06**	**2012/08**
Neto-kamatna margina	**SAD**	3,3	2,5	2,2	2,3	75	88	106
	Japan	1,1	1,0	0,5	0,8	85	52	168
	Njemačka	1,0	0,7	0,6	0,8	69	91	138
	BiH	5,8	3,4	3,5	3,6	59	103	103
Operativni troškovi	**SAD**	3,8	3,1	3,4	3,1	81	110	90
	Japan	0,9	1,4	0,7	0,8	154	51	107
	Njemačka	1,7	1,2	1,2	1,3	72	101	111
	BiH	9,4	3,5	3,7	3,8	37	106	103
Rezerve za gubitke	**SAD**	0,4	0,2	1,1	0,4	41	611	37
	Japan	0,9	0,1	0,2	0,1	10	222	35
	Njemačka	0,3	0,1	0,2	0,1	32	222	65
	BiH	6,6	1,3	2,6	1,1	20	200	42
***Pret*poreski profit**	**SAD**	2,2	1,8	0,4	1,0	84	22	240
	Japan	0,4	0,9	0,1	0,6	224	11	560
	Njemačka	0,4	0,5	-0,4	0,1	109	-	-
	BiH	-1,6	0,8	-0,5	0,7	-	-	-

[1] Podaci za BiH se odnose na 2000. g.
[2] Podaci za BiH se odnose na 2007. g.
[3] Podaci za BiH se odnose na 2010. g.

Izvor: BIS, Annual Report - 2001; 2007; 2009 i; 2013, Basel (Švajcarska); Agencija za bankarstvo FBiH, Informacija o bankarskom sistemu FBiH - 31.12.2002. g.; 31.12.2007. g.; 31.12.2010. g. i; 31.12.2012. g., Sarajevo i; Agencija za bankarstvo RS, Informacija o bankarskom sektoru RS za - 2001. g. i; period 01.01.-31.12.2002. g., te Izvještaj o stanju u bankarskom sistemu RS za period od - 01.01.-31.12.2007. g.; 01.01.-31.12.2010. g. i; 01.01.-31.12.2012. g., Banja Luka, kao i samostalni proračuni autora na osnovu tih izvora.

Pogoršanje konkurentske pozicije banaka u RZ i njihove opisane *reaktivne* mjere, pored već iznesenog ovih potonjih na **kontrakciju rezervi za gubitke** (prema aktivi) i *djelomičnu* **eskalaciju nekamatnog prihoda** (u ukupnom prihodu) tih institucija su uticale i na ostale bitne kategorije njihovog bilansa *uspjeha* (iskazane prema aktivi), u smislu **redukcije** (neto-)**kamatne margine** ili razlike kamatnog prihoda i rashoda (**što** se odnosi na kompetitivni položaj banaka)

i *djelomično* **operativnih troškova** (kao posljedicu datih mjera), rezultirajući **održanje**m bankarske **profitabilnosti** (što je njihov krajnji cilj)[12].

U relevantnom vremenskom okviru, **u** reprezentativnim **RZ** (izuzev Japana) je ostvaren ***zamjetan* rast** svih **osnovnih bankarskih agregata** (Tabela 05.), uz to brži od onog svojstvenog odgovarajućem nominalnom bruto-društvenom proizvodu (nBDP)[13]. Fundamentalna *struktura transakcija* banaka relevantnih RZ u tretiranom periodu se kretala od (skoro) *nepromijenjene*, inherentne SAD i (nešto manje) Njemačkoj do *znatno* modifikovane primjerene Japanu (Tabele 06. i 07.).

Date *osnovne*, kao *i* (neposredno dalje navedene) *dublje strukturne promjene u bilansima* banaka u referentnim RZ su *u osnovi* slijedile *opća privredna* kretanja tih zemalja u promatranom periodu. Tako su varijacije *sektorske* kompozicije bankarskih *zajmova* u SAD bile blage, dopuštajući povećanje proporcije *nisko*bonitetne klijentele kakva je stanovništvo (u tim zajmovima), dok su u Njemačkoj bile znatne, i to u korist *visoko*bonitetnih subjekata, tipa finansijskih ustanova i "ostalih", prvenstveno javnog sektora (Tabela 08.).[14] *Ročna* konfiguracija *zajmova* u Njemačkoj se preusmjerila u pravcu kratkoročnih vs. dugoročnih, a u Japanu u suprotnom pravcu (Tabela 09.)[15]. U

12 U bankarstvu BiH su takođe kontrahirale istovrsne kategorije (njegove) performansnosti: (neto-)kamatna margina, operativni troškovi i rezerve za gubitke, pri čemu su sve te veličine bile na većem nivou od analognog kod komparativnih banaka. Na osnovu datih kretanja, bez obzira na redukciju njihovog nekamatnog prihoda, profitabilnost domaćih banaka se transformisala iz negativne u pozitivnu u relevantnom razdoblju. Vidjeti: Agencija za bankarstvo FBiH, Informacija o bankarskom sistemu FBiH - 31.12.2002., str. 29-31; 31.12.2003., str. 26-29; 31.12.2004., str. 27-32; 31.12.2005. str. 28-32 i; 31.12.2006. g., str. 31-35, Sarajevo i; Agencija za bankarstvo RS, Informacija o bankarskom sektoru RS za 2001. g., str. 17-18 i; period - 01.01.-31.12.2002. g., str. 17-19; 01.01.-31.12.2003. g., str. 18-19; 01.01.-31.12.2004. g., str. 21-22; 01.01.-31.12.2005. g., str. str. 32-34 i; 01.01.-31.12.2006. g., str. 28-30, Banja Luka

13 Bazični bankarski agregati u BiH su se kumulirali višekratno snažnije nego u (obuhvaćenim) komparativnim (nacionalnim) bankarskim sistemima, nadilazeći ujedno rast domaćeg nBDP. Data kretanja jasno ukazuju na to da je u uslovima umjerenog privrednog rasta BiH došlo do jačanja intermedijarne uloge i kredibiliteta domaćih banaka (što je već pominjano), no dominantno u vidu njihove (znatne) apsorpcije depozita, a bitno manje odobravanja zajmova, (dodatno) indicirajući nedovoljnu poticajnost poslovne i investicione klime u zemlji, kao i neumješnost bankarskih menadžerskih struktura da u postojećim uslovima pronađu cjelishodniji poslovni optimum.

14 Promjene sektorske strukture zajmova banaka u BiH u razmatranom vremenskom okviru su bile masivne, pri čemu je stanovništvo bilo jedini sektorski korisnik datih zajmova koji je uvećao, i to bitno svoje učešće, čime je skupni udio privrede i stanovništva kao niskobonitene klijentele u ukupnim bankarskim zajmovima nadmašio takav kod oba komparativna (nacionalna) bankarska sektora. Naglašena orijentacija banaka BiH ka zajmovima licima nižeg kreditnog ratinga, posebno stanovništvu kao (izvorno) prihodnijem/rizičnijem vidu (njihovih) plasmana je rezultirala iz narasle atraktivnosti tog finansijskog instrumenta u uslovima postojeće domaće ekonomske ekspanzije.

15 U BiH su istaknuto prekomponirani zajmovi od dugoročnih prema kratkoročnim, usljed generalnih investicionih potreba klijentele domaćih banaka, ali i njihovog preferiranja

Tabela 05.
OSNOVNI BANKARSKI AGREGATI I NOMINALNI BRUTO-DRUŠTVENI PROIZVOD REPREZENTATIVNIH RAZVIJENIH ZEMALJA I BiH: 1997-2012. g.

- Iznos za: SAD, u mlrd. USD; Japan, u bil. JPY; Njemačku, u mlrd. EUR i; BiH, u mlrd. KM
- p.s.r.: prosječna stopa rasta u %

Stanje u zemlji	krajem godine[1]	Osnovni bankarski agregati			
		Zajmovi	Depoziti	Ukupna aktiva	nGDP
SAD	**1997**	2.974	3.422	5.019	8.332
	2006	5.982	6.731	10.092	13.377
	2008	6.838	8.082	12.309	14.292
	2012	7.048	10.014	13.391	15.685
Ps.r.:	**1997-2006**	8,07	7,81	8,07	5,40
	2006-08	6,92	9,58	10,44	3,36
	2008-12	0,76	5,50	2,13	2,35
Japan	**1997**	493	482	788	4.324
	2006	416	531	749	4.357
	2008	437	559	813	4.849
	2012	434	615	883	5.964
Ps.r.:	**1997-2006**	-1,87	1,08	-0,56	0,08
	2006-08	2,49	2,60	4,18	5,50
	2008-12	-0,17	2,42	2,09	5,31
Njemačka	**1997**	800	479	1.155	2.160
	2006	1.392	933	2.047	2.905
	2008	1.568	1.173	2.455	3.641
	2012	1.539	1.409	3.221	3.401
Ps.r.:	**1997-2006**	6,35	7,69	6,57	3,35
	2006-08	6,13	12,13	9,51	11,95
	2008-12	-0,47	4,69	7,02	-1,69
BiH	**1997**	2.440	1.194	3.337	6.562
	2007	12.022	12.092	19.603	21.836
	2010	14.684	12.530	21.178	24.773
	2012	16.455	13.329	22.327	25.900
Ps.r.:	**1997-2007**	17,29	26,05	19,37	12,78
	2010-07	6,89	1,19	2,61	4,30
	2012-10	5,86	3,14	2,68	2,25

[1] Osim za nGDP ("nominal gross domestic product"): nominalni bruto-društveni proizvod, za kojeg je za godinu.

Izvor: FDIC, Statistics on Banking, online: www2.fdic.gov; BoJ, Statistics, online: www.boj.or.jp; Deutsche Bundesbank, Statistics, online: www.bundesbank.de (kod svih tih izvora na dan 03.6.2013. g.); International Monetary Fund (IMF), World Economic

dugoročnih zajmova, kao (autohtono) prihodnijeg/rizičnijeg oblika (bankarskog) ulaganja u datim uslovima blago rastuće privrede zemlje.

Outlook (WEO) Database, april 2013 i; Bilten CBBiH - 2002/4 i; 2011/3, te CBBiH, Godišnji izvještaj 2012, Sarajevo, kao i samostalni proračuni autora na osnovu tih izvora.

Tabela 06.

STRUKTURA AKTIVE KOMERCIJALNIH BANAKA REPREZENTATIVNIH RAZVIJENIH ZEMALJA I BiH: 1997-2012. g.

- iznos za: SAD u mlrd. USD; Japan, u bil. JPY; Njemačku, u mlrd. EUR i; BiH, u mlrd. KM

Stanje u krajem		Komponenta aktive									
		Likv. aktiva[1]		Zajmovi		Vrijed. papiri[2]		Ost. aktiva		Ukupna aktiva	
zemlji	godine	iznos	%	iznos	%	iznos	%	iznos	%	iznos	%
SAD	**1997**	355	7	2.974	59	1.431	29	259	5	**5.019**	**100**
	2006	433	4	5.982	59	2.815	28	862	9	**10.092**	**100**
	2008	1.042	8	6.838	56	3.375	27	1.054	9	**12.309**	**100**
	2012	1.334	10	7.048	52	3.977	30	1.032	8	**13.391**	**100**
Japan	**1997**	38	5	493	63	169	21	88	11	**788**	**100**
	2006	21	3	416	55	255	34	57	8	**749**	**100**
	2008	27	3	437	55	264	32	85	10	**813**	**100**
	2012	35	4	434	49	352	40	62	7	**883**	**100**
Njemačka	**1997**	95	8	800	69	226	20	34	3	**1.155**	**100**
	2006	143	7	1.392	68	408	20	104	5	**2.047**	**100**
	2008	271	11	1.568	64	452	18	164	7	**2.455**	**100**
	2012	285	9	1.539	48	420	13	977	30	**3.221**	**100**
BiH	**1997**	239	7	2.440	73	658	20	-	-	**3.337**	**100**
	2007	4.022	21	12.022	61	3.559	18	-	-	**19.603**	**100**
	2010	3.680	17	14.684	70	2.814	13	-	-	**21.178**	**100**
	2012	3.370	15	16.455	74	2.502	11	-	-	**22.327**	**100**

[1] Bez vrijednosnih papira tržišta novca ili sekundarnih rezervi likvidnosti.
[2] Za BiH: inostrana (kao ostala prihodna) aktiva.

ročnoj strukturi *depozita* u SAD je došlo do smanjenja proporcije *transakcionih*[16] i *oročenih* u korist povećanja participacije štednih i inostranih (Tabela 10.), dok je u Japanu i Njemačkoj eskaliralo učešće *transakcionih*, pri čemu kod prvopomenute zemlje prvenstveno na teret oročenih, te nešto manje (onog) inostranih, uz (relativnu) stabilnost udjela štednih depozita, dok je kod drugopomenute ostvareno na račun u prvom redu štednih, pa oročenih depozita.[17]

16 Pored dejstva faktora konjunkture, pad participacije transakcionih depozita u SAD je proizašao i iz deregulacijom generalno ojačane supstitucione (monetarne) moći štednih (kamatnih) depozita, te tehnoloških razloga (u smislu upotrebe sofisticiranih - elektronskih instrumenata plaćanja) efektuiranih u povišenju brzine opticaja novca.

17 U BiH, transakcioni depoziti (kod) banaka su kontrahirali u korist netransakcionih, no

Komercijalno bankarstvo u uslovima nove kejnzijanske ekonomije

Recentna **kriza** je svojim (nepovoljnim) efektima po **bankarski sektor** (svjetske) ekonomije[18] **ukazala na potrebu čvršće regulacije**, odnosno *reregulacije* tog sektora[19]. Ta nova regulacija, **na liniji *novog kejnzijanizma*** kao "mainstream"-a savremene ekonomske misli **treba da umanji *sistemski* rizik**, odnosno vjerovatnoću skupnog bankrota **banaka** (zemlje) na osnovu: 1) njihove izloženosti *istovrsnom* riziku; 2) snažnih *međubankarskih* veza i; 3) *procikličnosti* djelovanja datih institucija.

Reformske mjere snižavanja bankarske izloženosti *istovrsnom* riziku ili one usmjerene na redukciju *rizika nesolventnosti pojedinačnih* (takvih) ustanova imaju za predmet: a) veličinu, strukturu i rizičnost bankarskih bilansa; b) upravljanje i poticaje i; c) tržišnu disciplinu. Mjere smanjivanja štetnih efekata *intrabankarskih* veza su fokusirane na *sistemski* (ili nacionalno) i *globalno* značajne institucije u težnji da ih učine sigurnijim, manje uticajnim na druge institucije, te podložnim istovrsnom tipu regulacije. Mjere redukcije *procikličnosti* bankarskog sektora tendiraju obezbjeđenju *anticikličnog* kretanja stope kapitala, proporcije trgovačkih margina, omjera zajmova prema vrijednosti kolaterala, te dispariteta (aktivnih i pasivnih) istovrsnih valutnih pozicija. U području naznačene (ukupne) reforme **regulacije bankarskih organizacija** ostaje kao **najveći izazov** adekvatan **tretman onih *sistemski* značajnih**, odnosno ***međunarodno* aktivnih**.

U svom sintetiziranom djelovanju, (date) reregulatorne mjere, inače artikulirane sa ublažavanjem *elektronizacije* (čije je intenziviranje označavalo drugi pretkrizni bitni faktor) bankarske djelatnosti, *strožijim* tretmanom *likvidnosti* i *kapitalizacije* te djelatnosti neminovno obaraju njenu *profitabilnost* (čime i atraktivnost obavljanja), dok identičnim usmjeravanjem: *marketizacije*, odnosno *globalizacije*, *koncentracije*, *sekjuritizacije*,

rezultirajući i dalje, prvenstveno zbog naglašene tadašnje sklonosti države prema transakcionim depozitima većom relativnom snagom tih nasuprot ostalim depozitima kod domaćeg u odnosu na bilo koji drugi analizirani (nacionalni) bankarski sektor. Uzrok izvjesnog ublažavanja date premoći je usmjerenost glavnih sektorskih držalaca depozita kod banaka u BiH (privrede i stanovništva) prema prihodnijim oblicima tih instrumenata u uslovima ostvarene ekonomske ekspanzije zemlje

18 Tako je od 2006-08. g. ili za (samo) dvije krizne godine, profitabilnost (aktive) banaka SAD opala za skoro 4/5, u Japanu za skoro 3/4, te kod svih RZ Evrope, dosežući negativne vrijednosti u: Švajcarskoj, Holandiji, Njemačkoj i Velikoj Britaniji od: -1,94%, -0,79%, -0,41% i -0,10%, respektivno. U istom periodu, udio neperformansnih zajmova u aktivi američkih banaka se više nego utrostručio, kod japanskih je ostao isti, dok se u evropskim uglavnom povećao, u čemu su prednjačile španske (više nego utrostručen), holandske (za 1/2 polazne vrijednosti) i britanske (za skoro 1/2 polazne vrijednosti) banke). O učinku naznačene krize na bankarstvo vidjeti šire u: BIS, Annual Report - 2008, str. 119-120 i 129-136, te; 2009, str. 38-41 i 43-47, op. cit.

19 O međunarodnom konceptu reregulacije bankarstva vidjeti šire u: BIS, Annual Report - 2010, str. 74-88 i; 2011, str. 65-82, op. cit.

Tabela 07.
STRUKTURA PASIVE KOMERCIJALNIH BANAKA REPREZENTATIVNIH RAZVIJENIH ZEMALJA I BiH: 1997-2012. g.
- iznos za: SAD u mlrd. USD; Japan, u bil. JPY; Njemačku, u mlrd. EUR i; BiH, u mlrd. KM

Stanje u zemlji	krajem godine	Komponenta pasive									
		Depoziti		Kredit. izvori		Ost. obav.		Kapital		Ukupna pasiva	
		iznos	%	iznos	%	iznos	%	iznos	%	iznos	%
SAD	**1997**	3.422	68	1.043	21	136	3	418	8	**5.019**	**100**
	2006	6.731	67	2.006	20	325	3	1.030	10	**10.092**	**100**
	2008	8.082	66	2.732	22	341	3	1.154	9	**12.309**	**100**
	2012	10.014	75	1.529	11	345	3	1.503	11	**13.391**	**100**
Japan	**1997**	482	61	188	24	89	11	29	4	**788**	**100**
	2006	531	70	140	19	49	7	29	4	**749**	**100**
	2008	559	69	166	20	55	7	33	4	**813**	**100**
	2012	615	70	181	20	45	5	42	5	**883**	**100**
Njemačka	**1997**	479	41	500	44	105	9	71	6	**1.155**	**100**
	2006	933	46	867	42	145	7	102	5	**2.047**	**100**
	2008	1.173	48	950	39	203	8	129	5	**2.455**	**100**
	2012	1.409	44	709	22	967	30	136	4	**3.221**	**100**
BiH	**1997**	1.194	36	1.528	46	-	-	615	18	**3.337**	**100**
	2007	12.092	62	5.276	27	255	1	1.980	10	**19.603**	**100**
	2010	12.530	60	5.388	25	738	3	2.522	12	**21.178**	**100**
	2012	13.329	59	4.644	21	1.068	5	3.286	15	**22.327**	**100**

Izvor: FDIC, Statistics on Banking, online: www.fdic.gov; BoJ, Statistics, online: www.boj.or.jp; Deutsche Bundesbank, Statistics, online: www.bundesbank.de (kod svih tih izvora na dan 03.6.2013. g.) i; Bilten CBBiH 2012/4, Sarajevo, te samostalni proračuni autora na osnovu tih izvora.

konglomeratizacije i *profitno orjentisane* aktivnosti *menadžmenta rizikom* bankarstva svode njegovu rizičnost pretežno u okvir "obične" finansijske intermedijacije.[20] Na toj osnovi, one impliciraju *sporiji* i

20 O ekonomskim i menadžerskim aspektima razvoja bankarstva u duhu doktrine novog kejnzijanizma vidjeti šire u: Morris S. i Shin H., Financial Regulation in a System Context, Brookings Papers on Economic Activity, 2008/2, str. 229-274; Brunnermeier M., Crockett A., Goodhart C., Persaud A. i Shin H., The Fundamental Principles of Financial Regulation, University of Geneva - International Center for Monetary and Banking Studies, 2009, str. 1-76; Borio C. i Drehman M., Towards an operational framework for financial stability: "fuzzy" measurement and its consequences, BIS Working Papers, juni 2009, str. 1-32; Beltratti A. i Stulz R., Why did some banks perform better during the credit crisis? A cross-country study of the impact of governance and regulation, National Bureau of Economic Research, juli 2009, str. 2-22; Buehler K., Samandari H. i Mazingo C., Capital ratios and financial distress: lessons from the crisis, McKinsey Working Papers on Risk, decembar 2009, str. 2-13; McCauley R., McGuire P. i Peter G., The architecture of global banking: from international to multinational, BIS Quarterly Review, mart 2010, str. 25-37; Shin H., Financial Intermediation and the Post-

restrukturirani rast bankarske aktivnosti (u odnosu na njenu pretkriznu praksu zasnovanu na

Tabela 08.
SEKTORSKA STRUKTURA ZAJMOVA
KOMERCIJALNIH BANAKA SAD, NJEMAČKE I BiH: 1997-2012. g.
- iznos za: SAD u mlrd. USD; Njemačku, u mlrd. EUR i;BiH, u mlrd. KM

Stanje u zemlji	krajem godine	Sektor korištenja zajmova[1]									
		Privreda		Stanovništvo		Fin. ustanove[2]		Ostali		Ukupno	
		iznos	%	iznos	%	iznos	%	iznos	%	iznos	%
SAD	**1997**	1.297	44	1.324	45	87	3	266	8	**2.974**	**100**
	2006	2.556	43	2.870	48	129	2	427	7	**5.982**	**100**
	2008	3.027	44	3.225	47	112	2	474	7	**6.838**	**100**
	2012	2.755	39	3.550	51	101	1	642	9	**7.048**	**100**
Njemačka	**1997**	342	43	175	22	192	24	91	11	**800**	**100**
	2006	305	22	280	20	584	42	223	16	**1.392**	**100**
	2008	365	23	296	19	680	43	227	14	**1.568**	**100**
	2012	359	23	314	20	656	43	210	14	**1.539**	**100**
BiH	**1997**	2.134	88	121	5	134	5	51	2	**2.440**	**100**
	2007	5.967	50	5.755	48	128	1	172	1	**12.022**	**100**
	2010	7.742	52	6.394	44	446	3	102	1	**14.684**	**100**
	2012	8.481	51	7.049	43	827	5	98	1	**16.455**	**100**

1 Svi (iskazani) sektori korištenja u SAD, a u Njemačkoj: "Finansijske ustanove" i "Ostali" uključuju inostrana lica ili (svoju) inostranu komponentu. Ona je izostavljena kod sektora privrede i stanovništva (u Njemačkoj), jer nije za njih razgraničena u relevantnoj (naznačenoj) statistici.

2 Za BiH: država kao korisnik.

Izvor: FDIC, Statistics on Banking, online: www.fdic.gov; Deutsche Bundesbank, Statistics, online: www.bundesbank.de (kod oba izvora na dan 03.6.2013. g.) i; Bilten CBBiH 2012/4, Sarajevo, te samostalni proračuni autora na osnovu tih izvora.

liberalnom modelu bankarske regulacije) manifestovan: a) smanjenjem *obima*, *koncentracije* (ili sistemske osjetljivosti), (centraliziranih) *međunarodnih* operacija i (rizičnih) *izvorno nebankarskih* poslova, te (posljedično) *operativnih troškova* i *nekamatnog prihoda* (iskazanih, kao i u slučaju ostalih kategorija

Crisis Financial System, BIS Working Papers, mart 2010, str. 2-30; Borio C., Vale B. i Peter G., Resolving the financial crisis: are we heeding the lessons from the Nordics, BIS Working Papers, juni 2010, str. 1-23; Yang J. i Tsatsaronis K., Bank stock returns, leverage and the business cycle, BIS Quarterly Review, mart 2012, str. 45-57 i; McKinsey Global Institute, Financial globalization: Retreat or reset, Global capital markets 2013, str. 1-73.

bankarskog bilansa uspjeha, prema aktivi); b) povećanjem *kapitaliziranosti* (uz (tekuće) *rezerve za gubitke*), *likvidnosti* (uključujući stabilnost *izvora finansiranja*) i *(neto-)kamatne margine* na osnovu blaže (unutrašnje i vanjske) kompetitivnosti, te; c) još kvalitetnijim *nadzorom* i *normiranosti* (isključujući korištenje javnih fondova u kriznim uslovima) bankarskog sektora rezultirajući naposljetku unapređenjem njegove profitabilnosti vs. rizika, u smislu nominalno manje, ali stabilnije profitabilnosti.

Tabela 09.
ROČNA STRUKTURA ZAJMOVA KOMERCIJALNIH BANAKA JAPANA, NJEMAČKE I BiH: 1997-2012. g.
- iznos za: Japan u bil. JPY; Njemačku, u mlrd. EUR i; BiH, u mlrd. KM

Stanje u zemlji	krajem godine	Vrsta zajma					
		Kratkoročni		Dugoročni		Ukupno	
		iznos	%	iznos	%	iznos	%
Japan	**1997**	208	42	285	58	**493**	**100**
	2006	98	24	318	76	**416**	**100**
	2008	100	23	337	77	**437**	**100**
	2012	77	18	357	82	**434**	**100**
Njemačka	**1997**	332	42	468	58	**800**	**100**
	2006	710	51	682	49	**1.392**	**100**
	2008	726	46	842	54	**1.568**	**100**
	2012	656	43	883	57	**1.539**	**100**
BiH	**1997**	957	39	1.483	61	**2.440**	**100**
	2007	2.553	21	9.469	79	**12.022**	**100**
	2010	3.626	25	11.058	75	**14.684**	**100**
	2012	4.264	26	12.191	74	**16.455**	**100**

Izvor: BoJ, Statistics, online: www.boj.or.jp; Deutsche Bundesbank, Statistics, online: www.bundesbank.de (kod oba izvora na dan 03.6.2013. g.) i; Bilten CBBiH 2012/4, Sarajevo, te samostalni proračuni autora na osnovu tih izvora.

Od *donesenih* *preferiranih reformskih* **mjera**, **najznačajniji** su **recentni *internacionalni* standardi bankarskog *kapitala***, ali **i** (po prvi puta do sada, takvi standardi bankarske) ***likvidnosti*** - **Basel III**, koje je Bazelski odbor za bankarsku superviziju ("Basel Committee on Banking Supervision - BCBS) pri Banci za međunarodne obračune ("Bank for International Settlements - BIS) ustanovio koncem 2010. g. uz obavezu njihove ugradnje u nacionalna zakonodavstva do

2013., te (punu) implementaciju do 2019. g. [21] Pored Basela III, od donesenih najnovijih reformskih (međunarodnih) mjera, i to na nivou principa i preporuka vrijedni su pomena: *smjernice djelotvornije bankarske regulacije i supervizije*; *principi* plaćanja, odnosno *nagrađivanja zaposlenika u* (bankarsko-)*finansijskim institucijama*, *preporuke u vezi sa kupovinom vrijednosnih papira na marginu* i *smjernice u vezi sa* (nesolventnim) *sistemski*

Tabela 10.
ROČNA STRUKTURA DEPOZITA KOMERCIJALNIH BANAKA REPREZENTATIVNIH RAZVIJENIH ZEMALJA I BiH: 1997-2012. g.
- iznos za: SAD u mlrd. USD; Japan, u bil. JPY; Njemačku, u mlrd. EUR i; BiH, u mlrd. KM

Stanje u krajem		**Vrsta depozita**									
zemlji	**godine**	**Transak-cioni**		Štedni		**Oročeni**[1]		**Inostrani**[2]		**Ukupno**	
		iznos	**%**	**iznos**	**%**	**iznos**	**%**	**iznos**	**%**	**iznos**	**%**
SAD	**1997**	763	22	1.002	29	1.131	34	526	15	**3.422**	**100**
	2006	716	11	2.906	43	1.915	28	1.194	18	**6.731**	**100**
	2008	852	11	3.302	40	2.389	30	1.539	19	**8.082**	**100**
	2012	1.488	15	5.675	56	1.481	15	1.370	14	**10.014**	**100**
Japan	**1997**	113	23	14	3	319	67	36	7	**482**	**100**
	2006	271	51	9	2	235	44	16	3	**531**	**100**
	2008	273	50	8	1	259	46	19	3	**559**	**100**
	2012	323	52	7	1	268	44	17	3	**615**	**100**
Njemačka	**1997**	231	48	77	16	171	36	-	-	**479**	**100**
	2006	521	56	97	10	315	34	-	-	**933**	**100**
	2008	619	52	114	10	440	38	-	-	**1.173**	**100**
	2012	889	63	127	9	393	28	-	-	**1.409**	**100**
BiH	**1997**	821	69	-	-	373	31	-	-	**1.194**	**100**
	2007	6.704	55	-	-	5.388	45	-	-	**12.092**	**100**
	2010	6.013	48	-	-	6.517	52	-	-	**12.530**	**100**
	2012	5.613	42	-	-	7.716	58	-	-	**13.329**	**100**

[1] Za BiH ukupni netransakcioni depoziti (pošto relevantna statistika ne pravi razliku između štednih i oročenih depozita).

21 Ustanovljeni standardi kapitala podižu njegovu potrebnu stopu i kvalitet (prvenstveno učešće stoka običnih dionica unutar njega), šire obračunsku (riziko-) osnovicu izdvajanja kapitala (dominantno za bankarske aktivnosti s vrijednosnim papirima), te utvrđuju njegove dodatne holdinge s anticikličnom svrhom. Vidjeti: BIS - BCBS, Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, decembar 2010 (rev. juni 2011), str. 1-69 i; The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools, januar 2013, str. 1-69, Basel (Švajcarska)). bankarstva.

[2] Za SAD su to depoziti (položeni) u inostranim organizacijskim jedinicama domaćih banaka, a za Japan (skupno) depoziti inostranih lica i devizni depoziti kod domaćih banaka

Izvor: FDIC, Statistics on Banking, online: www.fdic.gov; BoJ, Statistics, online: www.boj.or.jp i; Deutsche Bundesbank, Statistics, online: www.bundesbank.de (kod svih tih izvora na dan 03.6.2013. g.) i; Bilten CBBiH 2012/4, Sarajevo, te samostalni proračuni autora na osnovu tih izvora.

značajnim, odnosno međunarodno aktivnim bankama[22].

Na (već uočljivo) ***efektivno* djelovanje** *djelomične* **primjene** date **politike reregulacije bankarstva** upućuje njegova *recentna manje* intenzivna elektronizacija (Tabela 01.) i u sprezi sa tim: *viša* likvidnost (Tabela 06., mada još *ne* i kapitaliziranost - Tabela 07), te *niža* globalizacija (Tabela 02.), *usporenija* koncentracija (Tabela 03.) i sekjuritizacija (Tabela o6.), kao i *pokrenuta stabilizacijski* (vs. ranije vladajuće *profitno*) orjentisana aktivnost menadžmenta rizikom (u smislu zaustavljanja kontrakcije učešća rezervi za gubitke u aktivi banaka - Tabela 04.) te djelatnosti. Njen rast je (postao) *niži* (Tabela 05.), no (još) uglavnom *neprekomponiran* na reregulatorski preferiran način[23]. No, profitabilnost banaka je *oborena*, saglasno reregulatornoj koncepciji pravca (premda još ne i neposredne osnove) dinamike te veličine[24].

Opća i *strukturna* obilježja temeljnih bankarskih agregata referentnih RZ su nastavila nakon pretkriznog razdoblja da se kreću u skladu sa *konjunkturnom* dinamikom promatranih zemalja. Tako je *generalno opala* participacija zajmova i *u cjelini gledano porasla* (ona) depozita u (ukupnoj) aktivi/pasivi banaka tih zemalja (Tabele 06. i 07.). U *sektorskoj* strukturi bankarskih *zajmova* SAD i Njemačke je petrificirana na pretkriznom nivou participacija korisnika tih zajmova

22 Vidjeti: Joint Forum, Review of the differentiated nature and scope of financial regulation: key issues and recommendations, januar 2010, str. 1-82; Financial Stability Board (FSB) - Principles for Sound Compensation Practices, april 2009, str. 1-14 i; Principles for Sound Compensation Practices - Implementation Standards, septembar 2009, str. 1-5; BIS - Committee on the Global Financial System, The role of margin requirements and haircuts in procyclicality, mart 2010, str. 1-23 i; FSB, Key Attributes of Effective Resolution Regimes for Financial Institutions, Basel (Švajcarska), novembar 2011, str. 1-19.

23 Na to ukazuje pretežno intenziviranje vanbilansnih i izvorno nebankarskih aktivnosti banaka u reprezentativnim RZ u postkriznom nasuprot pretkriznom vremenskom okviru. Tako su japanske, američke i njemačke banke povisile proporciju nekamatnog u ukupnom bankarskom prihodu za 4, 6 i 7 procentnih poena (na 36%, 34% i 23%), respektivno. Izvor: Samostalni proračuni autora na osnovu Japanese Bankers Association, Statistics, online: www.zenginkyo.or.jp (11.7.2013. g.); Deutsche Bundasbank, Monthly Report - septembar 2002 i; septembar 2012, Frankfurt (Njemačka), te; FDIC, Statistics on Banking, online: www2.fdic.gov (11.7.2013. g.).

24 Pad te profitabilnosti (oprečno koncepciji reregulacije) se zasnivao na redukciji (neto-)kamatne margine i operativnih troškova (Tabela 04.), te povećanju nekamatnog prihoda. Jedino su od neposrednih determinanti bankarske profitabilnosti rezerve za gubitke ostvarile reregulatorski koncipiranu dinamiku (rast).

nižeg kreditnog ratinga (Tabela 08.), dok je u *ročnoj* strukturi promatranih *zajmova* Japana i Njemačke *povišen* udio *dugoročnih* vs. kratkoročnih zajmova (Tabela 09.). U *ročnoj* strukturi *depozita* (kod) banaka SAD i Njemačke došlo je u postkriznim godinama do *rasta* učešća *transakcionih*, i to na teret inostranih kod prvopomenute, a oročenih depozita kod drugopomenute, dok je kod banaka u Japanu zamrznuta relativna pozicija *transakcionih* i *oročenih* kao ključnih ročnih komponenti depozita (Tabela 10.).[25]

ZAKLJUČAK

Od 80-tih, a posebno 90-tih godina prošlog vijeka komercijalno bankarstvo u razvijenim zemljama (RZ) se razvijalo u uslovima neoliberalne ekonomije, odnosno deregulacije njegove djelatnosti, sa svrhom umanjenja diferencije bankarskih zajmovnih i depozitnih kamatnih stopa, te tako obezbjeđenja većeg protoka i privredne propulzivnosti novčane akumulacije. No, redukcija neto-kamatne margine promatranih banaka je napregnula njihovu poslovnu poziciju kao profitno orjentisanih ustanova usmjeravajući ih ne samo ka povećanju obima i razuđenosti, već i rizičnosti njihovog poslovanja. Njegova ključna obilježja tako postaju: a) marketizacija, odnosno globalizacija; b) povišena koncentracija; c) ekspanzija vanbilansnih usluga; d) sekjuritizacija; e) konglomeratizacija produkcije finansijskih usluga uključujući integriranje sa odgovarajućim nefinansijskim kompanijama i; f) profitno orjentisano upravljanje rizicima. Komercijalne banke u RZ su putem navedenih reaktivnih mjera redukujući (prema aktivi) svoje operativne troškove i rezerve za gubitke, te povisujući nekamatni prihod dugo uspjevale da (skoro) održe (prethodno postignutu) profitabilnost.

Nastala globalna hipotekarna kriza sa svojim teškim posljedicama po bankarsku performansnost, pa i opstojnost je ukazala na potrebu čvršće regulacije, odnosno reregulacije bankarskog sektora slijedeći tako duh nove kejnzijanske ekonomije kao dominantne struje savremene ekonomske misli. Ta nova regulacija treba da umanji sistemski rizik bankarskog sektora, pri čemu strožije

25 Generalno gledano, bankarstvo BIH nakon ostvarene ukupne dinamike recentno odlikuju u odnosu na bankarstvo RZ viši stepen: likvidnosti, kapitalizacije, učešća zajmova u aktivi, udjela niskobonitetne klijentele u zajmovima, te omjera (neto-)kamatne margine, operativnih troškova i rezervi za gubitke prema aktivi; niži nivo: elektronizacije, internacionalizacije, sekjuritizacije i vanbilansnih poslova, te; referentnom (bankarstvu) sukladna veličina: koncentracije, ukupnog rasta, omjera depozita prema aktivi i kratkoročnih prema dugoročnim zajmovima, te proporcije transakcionih u ukupnim depozitima, kao i profitabilnosti. Izvor: Samostalni proračuni autora na osnovu - Agencija za bankarstvo FBiH, Informacija o bankarskom sistemu FBiH - 31.12.2002. g.; 31.12.2007. g.; 31.12.2010. g. i; 31.12.2012. g., Sarajevo, te Agencija za bankarstvo RS, Informacija o bankarskom sektoru RS za 2001. g. i Izvještaj o stanju u bankarskom sistemu RS za period od - 01.01.-31.12.2007. g.; 01.01.-31.12.2010. g. i; 01.01.-31.12.2012. g., Banja Luka i Tabele 01-10.

tretirajući likvidnost i kapitalizaciju bankarstva neminovno obara profitabilnost te djelatnosti, dok identično usmjeravajući: marketizaciju, odnosno globalizaciju, koncentraciju, sekjuritizaciju, konglomeratizaciju i profitno orjentisanu aktivnost menadžmenta rizikom bankarstva svodi njegovu rizičnost pretežno u okvir "obične" finansijske intermedijacije.

Od donesenih reregulatornih mjera najznačajniji su novokreirani međunarodni standardi bankarskog kapitala i (po prvi puta do sada) likvidnosti - tzv. Basel III, pri čemu kao najveći izazov reformske prakse ostaje adekvatan tretman sistemski značajnih, odnosno međunarodno aktivnih bankarskih ustanova. Na (već) efektivno djelovanje politike reregulacije bankarstva upućuje njegova recentna manje intenzivna elektronizacija i u sprezi sa tim: viša likvidnost (mada još ne i kapitaliziranost), te niža globalizacija, usporenija koncentracija i sekjuritizacija, kao i pokrenuta stabilizacijski (vs. ranije vladajuće profitne) orjentisana aktivnost menadžmenta rizikom te djelatnosti. Njen rast je (postao) niži, no (još) uglavnom neprekomponiran na reregulatorski preferiran način. No, profitabilnost banaka je oborena, saglasno reregulatornoj koncepciji pravca (premda još ne i neposredne osnove) dinamike te veličine.

LITERATURA

- Beltratti A. i Stulz R., Why did some banks perform better during the credit crisis? A cross-country study of the impact of governance and regulation, National Bureau of Economic Research, juli 2009,
- Bessis J., Risk Management in Banking, John Wiley & Sons Ltd, Chicester, (V. Britanija), 2002,
- Borio C. i Drehman M., Towards an operational framework for financial stability: "fuzzy" measurement and its consequences, Bank for International Settlements (BIS) Working Papers, juni 2009,
- Borio C., Vale B. i Peter G., Resolving the financial crisis: are we heeding the lessons from the Nordics, BIS Working Papers, juni 2010,
- Brunnermeier M., Crockett A., Goodhart C., Persaud A. i Shin H., The Fundamental Principles of Financial Regulation, University of Geneva - International Center for Monetary and Banking Studies, 2009,
- Buehler K., Samandari H. i Mazingo C., Capital ratios and financial distress: lessons from the crisis, McKinsey Working Papers on Risk, decembar 2009,
- **Ćirović M., Bankarstvo, Naučno društvo Srbije, Beograd (R. Srbi**ja), 2007,
- Gup B. i Kolari J., Commercial Banking: The Management of Risk, John Wiley & Sons, 2005,
- Heffernan S., Modern Banking, John Wiley and Sons, 2005,
- Kidwell D., Blackwell D., Whidbee D. i Peterson R., Financial Institutions, Markets and Money, John Wiley and Sons, 2006,
- Koch T. i Macdonald S., Bank Management, Thomson, 2003,
- Matthews K. i Thompson J., The Economics of Banking, John Wiley and Sons, 2005,

- McCauley R., McGuire P. i Peter G., The architecture of global banking: from international to multinational, BIS Quarterly Review, mart 2010,
- McKinsey Global Institute, Financial globalization: Retreat or reset, Global capital markets 2013,
- Melvin M., International Money & Finance, Pearson Education Inc., 2004,
- Mishkin F., The Economics of Money, Banking, and Financial Markets, Pearson Education Inc., 2004 (prevod: DATA STATUS, Beograd - R. Srbija, 2006),
- Morris S. i Shin H., Financial Regulation in a System Context, Brookings Papers on Economic Activity, 2008/2,
- Pilbeam K., International Finance, Palgrave Macmillan, 2006,
- Rose P., Commercial Bank Management, McGraw-Hill/Irwin, 2002,
- Shin H., Financial Intermediation and the Post-Crisis Financial System, BIS Working Papers, mart 2010,
- Smith R. i Walter I., Global Banking, Oxford University Press, 2003,
- Walter I., Mergers and Acquisitions in Banking and Finance, Oxford Univeristy Press, 2004 i
- Yang J. i Tsatsaronis K., Bank stock returns, leverage and the business cycle, BIS Quarterly Review, mart 2012.

REGULATORNE PUBLIKACIJE

- BIS - Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, Basel (Švajcarska), juni 2006,
- BIS - BCBS, Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, Basel (Švajcarska), Basel (Švajcarska), decembar 2010 (rev. juni 2011),
- BIS - BCBS, Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools, Basel (Švajcarska), januar 2013,
- BIS - Committee on the Global Financial System, The role of margin requirements and haircuts in procyclicality, Basel (Švajcarska), mart 2010,
- Financial Stability Board (FSB), Key Attributes of Effective Resolution Regimes for Financial Institutions, Basel (Švajcarska), novembar 2011,
- FSB, Principles for Sound Compensation Practices, Basel (Švajcarska), april 2009,
- FSB, Principles for Sound Compensation Practices: Implementation Standards, Basel (Švajcarska), septembar 2009 i
- Joint Forum, Review of the differentiated nature and scope of financial regulation: key issues and recommendations, Basel (Švajcarska), januar 2010.

ANALITIČKO-STATISTIČKE PUBLIKACIJE

- Agencija za bankarstvo Federacije Bosne i Hercegovine (FBiH) - Informacija o bankarskom sistemu FBiH: 31.12.2007; 31.12.2010 i; 31.12.2012, Sarajevo,
- Agencija za bankarstvo FBiH - Skraćeni izvještaji vanjskih revizora o finansijskim iskazima banaka u FBiH za: 2000. g. i; 2007. g., Sarajevo;
- Agencija za bankarstvo Republike Srpske (RS) - Informacija o bankarskom sektoru RS za - 2000. g. i; 2001. g., te; period: 01.01.-31.12.2002. g.; 01.01.-31.12.2007. g.; 01.01.-31.12.2010. g. i; 01.01.-31.12.2012. g., Banja Luka,

- BIS - Annual Report: 2001; 2005; 2007; 2008; 2009; 2010 i; 2013, Basel (Švajcarska),
- Bank of Japan, Statistics, online: www.boj.or.jp,
- Bilten Centralne banke Bosne i Hercegovine (CBBiH): 1998/4; 2002/4; 2011/3 i; 2012/4, Sarajevo,
- BIS - Committee on Payment and Settlement Systems - Statistics on Payment Systems in the Group of Ten Countries decembar 1998; Statistics on payment and settlement systems in selected countries: juli 2002; mart 2008 i; mart 2009; Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPSS countries januar 2013, Basel (Švajcarska),
- BIS - Quarterly Review: juni 2000; juni 2007; juni 2009 i; juni 2013, Basel (Švajcarska),
- CBBiH, Godišnji izvještaj - 2010 i; 2012, Sarajevo,
- Deutsche Bundasbank - Monthly Report: septembar 2002 i; septembar 2012, Frankfurt (Njemačka),
- Deutsche Bundesbank, Statistics, online: www.bundesbank.de,
- Federal Deposit Insurance Corporation - Statistics on Banking, online: www2.fdic.gov,
- Federal Reserve System, Data releases, online: www.federalreserve.gov,
- International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, april 2013 i
- Japanese Bankers Association, Statistics, online: www.zenginkyo.or.jp.

ULOGA I ZNAČAJ REVIZIJE U PREVENCIJI PREVARA U BIH

MEHMED JAHIĆ*
ŠEVALA ISAKOVIĆ-KAPLAN*

THE ROLE AND IMPORTANCE OF AUDIT IN PREVENTION FRAUDS IN BIH

***Abstract**: No entity around the world is immune to the frauds, regardless of size, success in business, history, location or activity; nor no person around the world regardless of age, education or status; nor no government in the world, regardless of development or wealth of nation. The public expect from auditors surreal power in the prevention and detection of fraud in entities. This paper, through the presentation of relevant characteristics of the audit of financial statements and performance audit, wants to look at the ability and power of auditors in the process of preventing and detecting fraud in entities. For the purposes of assessing the role and importance of auditing in the fight against frauds in BiH we will use a comparative analysis of audit reports of the Audit Office of the Institutions of BiH, Audit Office of the Institutions of F BiH, Main Office of the RS Public Sector Auditing, with the ultimate aim of looking at the possibilities of the Audit Office institutions of BiH as the "guardian of public money" in the prevention and detection of fraud in the institutions of BiH.*

***Keywords**: audit of financial statements, audit performance, auditor, fraud.*

***Sažetak:** Na prevaru nije imuno nijedno društvo u svijetu, bez obzira na veličinu, uspjeh u poslovanju, historijat, lokaciju ili djelatnost; nijedna osoba na svijetu, bez obzira na godine, obrazovanje ili status; nijedna vlada na svijetu, bez obzira razvijenost ili bogatstvo države u kojoj djeluje. Javnost od revizora očekuje nadrealne moći u prevenciji i otkrivanju prevara u društvima. Ovaj rad, kroz prezentaciju relevantnih karakteristika revizije finansijskih izvještaja i revizije učinka, želi da sagleda sposobnost i moć revizora u procesu prevencije i otkrivanja prevara u društvima. Za potrebe ocjene uloge i značaja revizije u borbi protiv prevara u BiH okosnicu rada činit će komparativna analiza Izvještaja o obavljenoj reviziji finansijskih izvještaja Ureda za reviziju institucija BiH, Ureda za reviziju institucija FBiH i Glavne službe za reviziju javnog sektora RS, sa*

* Prof. dr. sc. Mehmed Jahić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu
* Mr. sc. Ševala Isaković-Kaplan, Ekonomski fakultet Unievrziteta u Sarajevu

krajnjim ciljem sagledavanja mogućnosti Ureda za reviziju institucija BiH kao „čuvara državnog novca" u prevenciji i otkrivanju prevara u institucijama u BiH.

***Ključne riječi**: revizija finansijskih izvještaja, revizija učinka, revizor, prevara.*

JEL: M42

UVOD

Istorija računovodstva prema nekim autorima datira još od od prije 20 ili 30 hiljada godina, pravdajući svoje navode razmišljanjima da su oznake pronađene na kostima iz tog perioda značile "evidenciju potraživanja različitih pripadnika plemena u odnosu na rezultate postignute u lovačkoj ekspediciji"[1]. Prema navodima više autora[2] drevni Sumeri u Mesopotamiji, u IV mileniju prije nove ere, bili su svjesni negativnih učinka računovodstvenih prevara na cjelokupni društveni sistem, zbog čega su za računovodstvene evidencije koristili tablice od gline, gdje je "sama lomljivost materijala bila garancija sigurnosti evidencije, jer bi svaki pokušaj falsificiranja izazvao njegovo uništenje"[3].

Bez obzira na sve mjere prevencije od prevara „u računovodstvu su se uvijek događale prevare iza kojih su slijedili finansijski kolapsi, a u posljednje vrijeme i u većem obimu i s težim posljedicama za sve nas. Kad ne bi bilo osnovne premise da rukovodstvo krade, ne bismo danas imali revizore."[4] Pretečom savremene revizije smatra se drevna Grčka, ali ipak, za pojavu revizije, u formi u kakvoj je mi danas poznajemo i koristimo, bila je zaslužna industrijska revolucija u XVIII stoljeću, koja je odvajanjem upravljačke od vlasničke funkcije u sve većim industrijskim preduzećima, dovela do informacijskog nesklada između menadžera i vlasnika društva (najčešće dioničara) a time i do rastuće potrebe za revizijom rada društava.

Naime, računovodstvo kao informacioni sistem evidentira podatke o poslovnim aktivnostima radi njihovog budućeg korištenja od strane donosioca poslovnih odluka. Evidentirane podatke računovodstvo obrađuje i pretvara u informacije korisne za donosioce odluka, a zatim kroz različite forme izvještaja prenosi do krajnjih korisnika: menadžera kojima računovodstvene informacije trebaju za uspješno vođenje i kontrolu svakodnevnih poslovnih aktivnosti,

1 Stolowy, Herve, i Michael J. Lebas. Corporate Financial Reporting: A Global Perspective. Thomson Learning, 2002., str. 36.

2 Gray, S. i Needles, B. Finansijsko računovodstvo-opšti pristup. Banjaluka: Savez računovođa i revizora Republike Srpske, 2002. str. 3.; Stolowy, Herve, i Michael J. Lebas., op.cit., str.36.

3 Stolowy, Herve, i Michael J. Lebas., op.cit., str.37.

4 Kolar, Iztok. „Je li forenzičko računovodstvo pravi put za otklanjanje privrednog kriminala?". Acta economica, godina VIII, broj 12, Banja Luka: (2010), str. 83.

investitora i kreditora kojima računovodstvene informacije trebaju prilikom donošenja odluka gdje plasirati slobodna i ograničena novčana sredstva, državnih organa kojima su za uspješno obavljanje redovnih aktivnosti nužne različite informacije koje su produkt računovodstvenog informacionog sistema, itd. Za razliku od menadžera kojima su sve informacije o poslovanju preduzeća dostupne, lica izvan preduzeća raspolažu samo informacijama o stanju i uspjehu preduzeća prezentiranim u finansijskim izvještajima.

Eksterni korisnici finansijskih izvještaja s pravom se pitaju: da li mogu vjerovati informacijama prezentiranim u finansijskim izvještajima, budući da ne mogu motriti rad menadžera i biti sigurni u ispravnost iskazanih rezultata u finansijskim izvještajima društava. Vlasnici društava kao grupa eksternih korisnika finansijskih izvještaja koja je najviše zainteresovana za dobijanje odgovora da li menadžment društva djeluje u najboljem interesu preduzeća, da li upravlja povjerenim sredstvima na najbolji mogući način, ili možda manipulira informacijama radi ostvarenja vlastitih ciljeva, pojavljuje se kao najčešći naručilac usluga revizije finansijskih izvještaja.

1. POTRAŽNJA ZA REVIZIJOM

Potražnja za uslugama revizije objašnjava se različitim teorijama, od kojih ovdje izdvajamo sljedeće:[5]

1. *Teorija policajca* – koja kao zadatak revizije ističe provjeru aritmetičke tačnosti finansijskih informacija iskazanih u finansijskim izvještajima te otkrivanja prevara u istim.
2. *Teorija davanja kredibiliteta* - koja kao primarni značaj revizije vidi u povećanju povjerenja u informacije prezentirane u revidiranim finansijskim izvještajima, a sve zbog informacijskog nesklada između menadžera i eksternih korisnika finansijskih izvještaja.
3. *Kvazisudska teorija* - revizora vidi kao sudiju u procesu distribuicije finansijskih informacija, ali budući da revizor nema istu ulogu, ista prava i istu moć u društvu kao sudija, ovakva očekivanja od revizora evidentno ne mogu biti ispunjena.
4. *Teorija menadžmenta* - kao teorija novijeg datuma ulogu revizora vidi kako u ispunjenju razumnih očekivanja eksternih korisnika finansijskih izvještaja tako i očekivanja uprave društva, jer i menadžment društva ima značajne koristi od provedene revizije, ugrađujući istu u svoju strategiju za obezbjeđivanje dodatnih ulaganja u preduzeće na čijem je čelu.

5 Više o tome: Hayes, Rick., Arnold Schilder, Roger Dassen, i Philip Wallage. Principi revizije: međunarodna perspektiva. Banja Luka: Savez računovođa i revizora Republike Srpske, 2002., str. 38-41.

Međunarodni revizijski standardi (MRevS) kao polazna i osnovna literatura za razumijevanje procesa revizije, danas i širom svijeta, teoriji kredibiliteta daju primat u objašnjavanju potražnje za revizijom, ističući da je osnovni cilj revizije „steći razumno uvjerenje o tome jesu li finansijski izvještaji kao cjelina bez značajnog pogrešnog prikazivanja, bilo zbog prevare ili zbog greške, omogućavajući tako revizoru da izrazi mišljenje o tome jesu li finansijski izvještaji pripremljeni, u svim značajnim odrednicama, u skladu s primjenjivim okvirom finansijskog izvještavanja"[6].

2. OČEKIVANJA OD REVIZIJE

Korisnici revizijskih usluga, tj. uprava, vlasnici, kreditori, zaposleni, te javnost, generalno, od revizora očekuju izražavanje mišljenja o usklađenosti finansijskih izvještaja društva sa relevantnim zakonodavnim okvirom finansijskog izvještavanja, uz otkrivanje eventualno počinjenih prevara u društvu koje je predmet revizije, te sagledavanje sposobnosti predmetnog društva da posluje u skladu sa načelom trajnosti poslovanja.

Izražavanje mišljenja o usklađenosti finansijskih izvještaja društva sa relevantnim zakonodavnim okvirom finansijskog izvještavanja uz otkrivanje prevara eventualno počinjenih u društvu, tj. izražavanje mišljenja o tačnosti, pouzdanosti, vjerodostojnosti, fer prezentaciji kao i ispunjenju drugih kvalitativnih odrednica finansijskih izvještaja, mnogi korisnici revizijskih usluga smaraju osnovnom ulogom procesa revizije i osnovnim zadatkom revizora. Ipak, između očekivanja eksternih korisnika revizije i stvarnih mogućnosti revizora, postoje nepomirljive razlike. Naime, eksterni korisnici očekuju da u revidiranim finansijskim izvještajima za koje je revizor dao pozitivno mišljenje ne postoje greške i prevare, dok revizori takvo nešto uopće niti tvrde niti obećavaju. Revizor izražava samo razumno uvjerenje o revidiranim finansijskim izvještajima, a ne daje apsolutno uvjerenje niti garanciju da su revidirani finansijski izvještaji bez greške, jer revizijski dokazi na kojima revizor zasniva svoje mišljenje "više stvaraju dojam, nego što su nedvojbeni"[7]. Također, reviziju je potrebno obaviti "u razumnom vremenskom razdoblju i uz razumni trošak"[8].

Zbog navedenih inherentnih ograničenja revizije, rad revizora uvijek je podložan određenom revizijskom riziku, odnosno, uvijek postoji rizik da značajna greška u finansijskih izvještajima može ostati neotkrivena. Uz koncept „revizijskog rizika" usko se vezuje i koncept „rizik revizora", pri čemu nije riječ o sinonimima, već naprotiv o dva različita rizika kojima je izložen proces revizije. Za razliku od koncepta revizijskog rizika kojem teorija revizije posvećuje adekvatnu pažnju i upozorava na isti, na rizik revizora revizijska teorija ne

6 MRevS 200, t.11.
7 Ibid., t.5.
8 Ibid., t.A45.

ukazuje dovoljno ili ne ukazuje nikako. Korisnici usluga revizije trebaju biti svjesni oba navedena rizika, i činjenice da je rizik revizora, o kojem se malo priča i još manje piše, po revizijsku struku čak opasniji od revizijskog rizika. Naime, za razliku od revizijskog rizika kao rizika postojanja značajne greške ili prevare u finansijskim izvještajima, koju revizor nije uspio otkriti uprkos dobro planiranoj i provedenoj reviziji, i zbog toga na istu nije ni mogao upozoriti korisnike finansijskih izvještaja, rizik revizora je rizik da će revizor vidjeti greške i prevare u finansijskim izvještajima, ali zbog nečasne saradnje sa menadžmentom društva neće upozoriti korisnike finansijskih izvještaja na iste.

Otkrivanje prevara u poslovanju društava smatran je jednim od prvih zadataka provođenja procesa revizije, o čemu svjedoči ranije istaknuto objašnjenje potražnje za revizijom kao ”teorijom policajca”. Tako, 1900.god. u knjizi ”Revizija – praktičan priručnik za revizore” kao najvažnija dužnost revizora tretirani su: ” otkrivanje prevare, otkrivanje tehničkih grešaka i otkrivanje grešaka u principu”[9], da bi 1957.god. Montgomeri u knjizi ”Revizija” istaknuo da odgovornost za otkrivanje prevara revizor ne preuzima[10]. Ovakva promjena prioriteta revizora rezultat je rasta društava i širenja njihovog poslovanja, a time i nemogućnosti potpunog uvida u rad društva, pod okolnostima pod kojim se provodi revizija.

Prema odredbama MRevS-a 240 – Revizorove odgovornosti u vezi sa prevarama u reviziji finansijskih izvještaja, ”ciljevi revizora su:

a) prepoznati i ocijeniti rizike značajnih pogrešnih prikazivanja u finansijskim izvještajima usljed prevare;
b) prikupiti dovoljno primjeren revizijski dokaz o ocijenjenim rizicima značajnih pogrešnih prikazivanja usljed prevare, kroz oblikovanje i implementaciju primjerenih reakcija; i
c) primjereno reagirati na prepoznate prevare ili na one na koje se sumnja”[11].

MRevS 240 upravu društva smatra odgovornom za sprječavanje i otkrivanje prevara i grešaka u finansijskim izvještajima, dok je odgovornost revizora ograničena na efikasno planiranje procesa revizije kako bi se steklo razumno uvjerenje da su finansijski izvještaji društva, posmatrani u cjelini, bez značajnih pogrešnih objava.

Izražavanje mišljenja o stalnosti poslovanja preduzeća, odnosno ocjena sposobnosti preduzeća da posluje u skladu sa načelom trajnosti, sljedeći je zadatak revizora. Očekivanja javnosti i shvatanja revizora i u pogledu ovog zadatka su različiti. Bliska historija svjedoči o prestanku rada društava čije su poslovanje neposredno pred bankrot revizori pozitivno ocjenili, narušavajući tako povjerenje javnosti u revizorsku profesiju. Iako bi revizori trebali, ukoliko je sposobnost društva za poslovanje u skorijoj budućnosti upitna, upozoriti korisnike svojih

9 Hayes, Rick., Arnold Schilder, Roger Dassen, i Philip Wallage., op.cit., str. 47.
10 Ibid., str. 47.
11 MRevS 240, t.10.

izvještaja, revizori često to ne čine, pravdajući se stavom: ”premda je pravilno upozoriti korisnike finansijskih izvještaja o bilo kakvoj opasnosti po finansijsko poslovanje preduzeća, objavljivanje indikacija o mogućem bankrotstvu – posebno kad je teško predvidjeti budući tok događaja – se može pokazati negativnim, te da liši upravu mogućnosti da spasi kompaniju.”[12] Pravdanje za navedene aktivnosti/neaktivnosti revizora, odnosno objavljivanje/neobjavljivanje činjenice o sposobnosti/nesposobnosti društva da posluje u bliskoj budućnosti, revizori pronalaze u odredbama MRevS-a 570 – Vremenska neograničenost poslovanja, koji kaže: “nepostojanje bilo kakvog pozivanja u izvještaju revizora na neizvjesnost nastavka vremenski neograničenog poslovanja ne može se smatrati garancijom da će subjekt biti sposoban nastaviti s vremenski neograničenim poslovanjem”[13].

3. DJELOKRUG I VRSTE REVIZIJE

“Revizija je sistematičan postupak objektivnog prikupljanja i procjene dokaza, vezanih uz izjave o privrednim aktivnostima i događajima, radi utvrđivanja stepena podudarnosti između tih izjava i utvrđenih kriterija, kao i predočavanje rezultata zainteresiranim korisnicima”[14]. Sistematičnost revizijskog postupka posljedica je obaveze planiranja procesa revizije od strane revizora kako bi sam proces revizije bio efikasan, dok objektivno prikupljanje i procjena dokaza zahtijeva od revizora, stalnu i kontinuiranu, procjenu i ocjenu, značajnosti i valjanosti (dovoljnosti i primjerenosti) prikupljenih revizijskih dokaza o izjavama uprave o poslovanju društva i provjere njihove usklađenosti sa relevantnim okvirom za poređenje, te u konačnici, izražavajući i prezentirajući svoje mišljenje u formi revizorskog izvještaja različitim korisnicima istog. Suština i sadržaj okvira koji služi kao osnova za poređenje usklađenosti poslovanja društva, određuje tip provedene revizije.

U literaturi i praksi među različitim vrstama revizije posebno su se izdvojile, postale prepoznatljive i tražene: revizija finansijskih izvještaja i revizija učinka. *Revizija finansijskih izvještaja* usmjerena je na provjeru stepena podudarnosti informacija prezentiranih u finansijskim izvještajima društva/institucije u skladu sa odredbama relevantnog zakonodavnog okvira za finansijsko izvještavanje u određenoj zemlji, i kao takva često se u teoriji i praksi može pronaći i pod kraćim nazivom finansijska revizija. *Revizija učinka* ocjenjuje ekonomičnost, efikasnost i efektivnost korištenja resursa u poslovanju cijelog ili određenog

12 Hayes, Rick., Arnold Schilder, Roger Dassen, i Philip Wallage., op.cit., str. 43.

13 MRevS 570, t.7.

14 Messier, William F. Revizija: priručnik za revizore i studente s rješenjima zadataka. Zagreb: Faber&Zgombić Plus, 2000., str. 8; Hayes, Rick., Arnold Schilder, Roger Dassen, i Philip Wallage., op.cit., str. 10.

dijela/organizacione jedinice društva/institucije, određenih programa, projekata ili aktivnosti, zbog čega se u široj literaturi[15] nekada naziva i revizija uspješnosti, ili revizija 3E (ekonomičnosti, efikasnosti i efektivnosti). Za razliku od procesa provođenja revizije finansijskih izvještaja koji je uglavnom standardiziran i gdje su osnova za upoređivanje MSFI i lokalna legislativa, „kriteriji revizije učinka nisu uvijek jasno vidljivi i predstavljaju relevantne, razumne i dostižne standarde učinka naspram kojih se može procijeniti ekonomičnost, efikasnost i efektivnost preduzetih aktivnosti"[16], zbog čega osnovu upoređivanja revizija učinka uz računovodstvenu evidenciju pronalazi i u različitim statističkim bazama podataka. Obje istaknute revizije putem preporuka društvu/instituciji podižu kvalitet rada i finansijskog izvještavanja na veći nivo.

4. REVIZIJA KAO ZAKONSKA OBAVEZA

Obaveza provođenja revizije zakonom je definirana obaveza u mnogim zemljama za određene vrste pravnih lica, dok za neka preduze**ća, uglavnom manje veličine, revizija** je još uvijek stvar izbora i volje menadžmenta. Takav slučaj je i u BiH: gdje Zakonom o računovodstvu i reviziji u FBiH „obaveznoj reviziji podliježu finansijski izvještaji i konsolidirani finansijski izvještaji pravnih lica razvrstanih u velika i srednja preduzeća, te finansijski izvještaji pravnih lica čijim se vrijednosnim papirima trguje ili se vrši priprema za njihovo emitovanje na organizovanom tržištu vrijednosnih papira... i finansijski izvještaji pravnih lica ukoliko je to propisano posebnim propisima kojim se uređuje njihovo poslovanje[17]", dok Zakonom o računovodstvu i reviziji u RS „obaveznoj reviziji podliježu finansijski izvještaji subjekata od javnog interesa[18], definiranih ovim zakonom"[19] kao i „finansijski izvještaji pravnih lica ukoliko je to definisano posebnim propisima kojima se reguliše njihovo poslovanje".[20]

Zakonom o reviziji institucija BiH, Ured za reviziju institucija BiH obavezan je provoditi revizije radi osiguranja nezavisnog „mišljenja o izvršenju budžeta i finansijskim izvještajima, korištenju resursa i upravljanju državnom svojinom od Vijeća ministara, budžetskih i javnih institucija u BiH, čime se doprinosi pouzdanom izvještavanju o korištenju budžetskih sredstava, transparentnom i kvalitetnom

15 http://www.revizija.gov.ba (pristupljeno 25.09.2013.) Izvještaj o reviziji za 2008., str. 208.

16 Ibid, str. 209.

17 Zakon o računovodstvu i reviziji FBiH, Službene novine FBiH, 83/09., čl.49.

18 Pod subjektima od javnog interesa Zakon o računovodstvu i reviziji RS u članu 5a ističe: a) pravna lica cijim se hartijama od vrijednosti trguje ili se vrši priprema za njihovo emitiranje na organiziranom tržištu hartija od vrijednosti, b) banke, mikrokreditna društva, društva za osiguranje, lizing društva, berze, brokersko-dilerska društva i druge finansijske organzacije, c) javna preduzeca, definirana u skladu sa propisima kojim se ureduje poslovanje i upravljanje javnim preduzecima i d) sva pravna lica od posebnog znacaja za Republiku, neovisno o njihovoj pravnoj formi i obliku organizovanja,

19 Zakon o računovodstvu i reviziji RS, Službeni glasnih RS., 36/09 i 52/11., čl. 28.

20 Ibid.

upravljanju javnim prihodima, troškovima i državnom svojinom."[21] Relevantnim entitetskim zakonima o reviziji institucija FBiH i RS[22], Uredu za reviziju institucija FBiH i Glavnoj službi za reviziju javnog sektora RS dodjeljeni su istovjetni zadaci obavljanja revizije budžetskih i javnih institucija entitetskog nivoa.

S namjerom podizanja stepena povjerenja u računovodstvenu i revizorsku profesiju i osiguranja odgovarajućeg kvaliteta pruženih profesionalnih usluga, Zakonom o računovodstvu i reviziji u BiH, formirana je Komisija za računovodstvo i reviziju nadležna za organizaciju i provođenje jedinistvenog procesa edukacije, certificiranja i licenciranja profesionalnih računovođa i revizora, tj. certificiranih računovodstvenih tehničara, certificiranih računovođa i ovlaštenih revizora, na nivou cijele BiH. Stoga, danas u BiH, reviziju kao zakonom propisanu obavezu za određena društva i institucije, mogu obavljati samo lica, koja su ispunila određene uslove i položila određene ispite predviđene programom certifikacije ovlaštenih revizora[23], koji posjeduju važeću licencu za rad na poslovima revizije finansijskih izvještaja i koja su zaposleni u duštvu/ instituciji za reviziju ili angažovani od društva za reviziju u BiH.

5. PREVARE U DRUŠTVIMA

Prevaru možemo definisati općenito kao odstupanje od neke fer relacije u odnosu između strana u nekom poslu sa namjerom ostvarivanja koristi za sebe, i kao takva obuhvata različite oblike nedozvoljenog ponašanja: od "obične" krađe, do korupcije, mita, zloupotrebe položaja, lažnog finansijskog izvještavanja itd. i bez obzira o kakvoj vrsti prevare je riječ, svaka prevara u osnovi predstavlja "pokušaj obmane druge strane radi sticanja koristi"[24]. "Prevara izaziva burne reakcije u nama. To je jedna vrsta zloupotrebe naših očekivanja poštenog tretmana od strane drugih ljudskih bića... Bez obzira da li reagujemo zbog vrijednosti ili zbog taštine, niko ne voli da bude prevaren."[25]

Brojnost i različitost prevara koje se mogu pojaviti u društvu rezultirale su brojnim podjelama prevara u teoriji, prema različitim kriterijima, kao što su podjele prevara prema: osnovnim fazama računovodstvenog ciklusa, odredbama

21 Zakon o reviziji institucija BiH, Službeni glasnik BiH, 12/06, čl.3.

22 Zakon o reviziji institucija FBiH, Službene novine FBiH, 22/06, čl.3. i Zakon o reviziji javnog sektora RS, Službeni glasnik RS, 98/05, čl.3.

23 Prema navedenom programu za sticanje zvanja „ovlašteni revizor" kandidat mora ispunjavati sljedeće uslove: univerzitetsku diplomu četverogodišnjeg studija; zvanje certificiranog računovođe; najmanje tri godine iskustva u struci, uz uslov učešća u najmanje dvije revizije po godini i položene ispite iz 5 predmeta predviđenih programom certifikacije, a to su: Napredno finansijsko izvještavanje, Napredna revizija, Napredno upravljačko računovodstvo, Napredni finansijski menadžment i Strategijski menadžment.

24 ACFE., Izvještaj naciji o profesionalnoj prevari i zloupotrebi 2012. http://www.acfe.com/rttn.aspx , str. 6., (Pristupljeno: 24.06.2012.).

25 Golden, Thomas W., Steven L.Skalak, i Mona M.Clayton. A guide to Forensic Accounting Investigation. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. Hobokon, 2006., str. 1.

krivičnog zakonodavstva, (ne)finansijskim karakteristikama, počiniocima i žrtvama itd. MRevS 240, za potrebe revizora, prevaru definiše kao "namjernu radnju jedne ili više osoba unutar menadžmenta, onih koji su zaduženi za upravljanje, zaposlenika ili trećih stranaka, koja uključuje varanje kako bi se stekla nepravedna ili nezakonita prednost"[26], i naravno u skladu sa konceptom značajnosti u reviziji, ograničavajući pažnju revizora samo na one prevare koje uzrokuju značajna pogrešna prikazivanja u finansijskim izvještajima i dijeleći ih pri tome na[27]:

a) pogrešna prikazivanja koja su rezultat lažnog finansijskog izvještavanja i
b) pogrešna prikazivanja zbog zloupotrebe sredstava.

Podjela prevara prema MRevS-u 240, je u stvari podjela prevara prema počiniocima i žrtvama, ili prema kriteriju "protiv koga/za koga" je prevara počinjena, kako je još možemo nazvati. Naime, lažno finansijsko izvještavanje predstavlja prevaru počinjenu od strane menadžmenta društva, u ime preduzeća i za račun preduzeća kao i lične račune menadžera, a na štetu investitora i drugih lica upućenih na poslovanje predmetnog društva, dok zloupotreba sredstava predstavlja prevaru počinjenu od strane zaposlenika preduzeća, u njegovo ime i za njegov račun, a na štetu samog preduzeća i u konačnici svih lica upućenih na poslovanje sa predmetnim društvom.

Na prevaru nije imuno nijedno društvo u svijetu, bez obzira na veličinu, uspjeh u poslovanju, historijat postojanja, lokaciju ili djelatnost, nijedna osoba na svijetu, bez obzira na godine, obrazovanje ili status, nijedna vlada na svijetu, bez obzira na državu u kojoj djeluje, njenu razvijenost ili njeno bogatstvo. Javnost od revizora očekuje nadrealne moći u borbi protiv prevara u društvima čije finansijske izvještaje revidiraju. U nastavku rada, a za potrebe sagledavanja uloge i značaja revizije u sprječavanju i otkrivanju prevara u BiH, izvršena je komparativna analiza Izvještaja o obavljenoj reviziji finansijskih izvještaja Ureda za reviziju institucija BiH, Ureda za reviziju institucija FBiH i Glavne službe za reviziju javnog sektora RS, sa krajnjim ciljem sagledavanja mogućnosti Ureda za reviziju institucija BiH kao „čuvara državnog novca" u borbi protiv prevara u institucijama u BiH.

6. IZVJEŠTAJI O OBAVLJENIM REVIZIJAMA INSTITUCIJA U BIH, FBIH I RS

Uvidom u Izvještaje o reviziji finansijskih izvještaja pojedinačnih ministarstava BiH, FBiH, RS, kao i Izvještaja o reviziji Parlamentarne skupštine BiH, Parlamenta FBiH, Narodne skupštine RS, Generalnog sekretarijata Vijeća

26 MRevS 240, t.11.
27 Ibid., t.3.

ministara BiH, Vlade FBiH, Generalnog sekretarijata vlade RS, Predsjedništva BiH, Predsjednika i dva potpredsjednika FBiH, Službe Predsjednika RS, možemo uočiti značajna odstupanja praksi računovodstvenog evidentiranja i finansijskog izvještavanja navedenih institucija u odnosu na zahtjeve MSFI-ova i lokalnih propisa, koja su rezultirala sve češćom pojavom odstuanja revizora od izražavanja pozitivnog mišljenja o prezentiranim finansijskim izvještajima. U narednoj tabeli donosimo pregled revizorskih mišljenja izdatih od strane Ureda za reviziju institucija BiH[28], Ureda za reviziju institucija u FBiH[29] i Glavne službe za reviziju javnog sektora RS[30], o finansijskim izvještajima najvećih predstavnika vlasti u BiH.

Tabela 1. Pregled revizorskih mišljenja o finansijskim izvještajima organa vlasti u BiH, FBiH i RS, za 2011.godinu

Nivo vlasti čiji su finansijski izvještaji revidirani	Vrste revizorskog mišljenja			
	Pozitivno mišljenje	Modificirano pozitivno mišljenje	Mišljenje sa rezervom	Negativno mišljenje
BiH	1	4	4	3
FBiH	0	0	17	2
RS	8	1	10	0
Ukupno 50 izvještaja	9	5	31	5
Procentualni omjeri	18%	10%	62%	10%

Pregledom izraženih revizorskih mišljenja o usklađenosti poslovanja i finansijskog izvještavanja institucija vlasti na državnom i entitetskom nivou sa relevantnim zakonodavnim okvirom, možemo uočiti da čak 72% institucija/organa vlasti u BiH, FBiH i RS svoje finansijsko izvještavanje nije uskladilo sa zahtjevima MSFI-ova i relevantnim zakonskim propisima u svim bitnim odrednicama finansijskog izvještavanja, dok je navedeni omjer još nepovoljniji kada su u pitanju mišljenja revizora o finansijskom izvještavanju organa vlasti u FBiH. Naime, finansijski izvještaji niti jednog organa vlasti u FBIH nisu ocjenjeni pozitivnim revizorskim mišljenjem, niti bar pozitivnim mišljenjem uz skretanje pažnje na određene činjenice u poslovanju društva, tj. modificiranim pozitivnim mišljenjem. Kvalitativna struktura izraženih revizorskih mišljenja nešto je povoljnija kada je u pitanju finansijsko izvještavanje institucija BiH i institucija RS.

Ipak, samo na osnovu kvalitativne strukture revizorskih mišljenja o finansijskom izvještavanju institucija na nivou BiH i entiteta, prerano bi bilo iznositi zaključke u kojem BH entitetu je finansijsko izvještavanje kvalitetnije, odnosno u kojem BH entitetu se više krše odredbe MSFI-ova prilikom izrade i

28 http://www.revizija.gov.ba (Pristupljeno: 25.09.2013.)
29 http://www.saifbih.ba (Pristupljeno: 25.09.2013.)
30 http://www.gsr-rs.org (Pristupljeno: 25.09.2013.)

prezentacije finansijskih izvještaja, jer proces revizije finansijskih izvještaja u institucijama BH entiteta obavili su različiti revizori koji su svoje mišljenje bazirali u skladu sa svojom profesionalnom procjenom i profesionalnim skepticizmom. Ipak, možemo istaći da je greška u izražavanju mišljenja revizora najveća kod pozitivnih mišljenja, nešto manja kod mišljenja sa rezervom, dok revizor teško da može pogriješiti pri izražavanju negativnog mišljenja, jer što je mišljenje o revidiranim finansijskim izvještajima nepovoljnije za klijenta, revizor traži više dokaza da opravda svoj stav, svjestan važnosti koje revizorsko mišljenje ima za klijenta i cijelo društvo, i shodno tome, posljedica koje negativno mišljenje može prouzročiti na poslovanje konkretnog društva.

Nesankcionisanje odgovornih lica u institucijama/organima vlasti BiH za nepoštivanje odredbi MSFI-ova i lokalnih propisa iz područja finansijskog izvještavanja, u prethodnim godinama, rezultiralo je ranije elaboriranim stanjem i ocjenama revizora u pogledu usklađenosti finansijskog izvještavanja institucija/organa vlasti u BiH sa relevantnim zakonodavnim okvirom u 2011.godini. Naime, institucije/organi vlasti za čije finansijske izvještaje u 2011.godini su revizori izrazili negativno mišljenje ili mišljenje sa rezervom i u prethodnoj godini (2010. godini) pokazivali su određeni stepen neusklađenosti sa odredbama MSFI-ova i lokalni propisa, a što je vidljivo iz naredne tabele:

Tabela 2. Komparativni pregled izraženih revizorskih mišljenja za 2011. i 2010.g. za organe vlasti u BiH, FBiH i RS, koji su u 2011.g. pokazivali određene neusklađenosti u finansijskom izvještavanju

Institucija čiji su finansijski izvještaji revidirani	Vrste revizorskih mišljenja	
	u 2011.godini	u 2010.godini
BiH	3 negativna mišljenja	3 mišljenja sa rezervom
	4 mišljenje sa rezervom	4 modificirano pozitivno
FBiH	2 negativna mišljenja	1 negativno mišljenje
		1 mišljenje sa rezervom
	17 mišljenja sa rezervom	17 mišljenja sa rezervom
RS	10 mišljenja sa rezervom	9 mišljenja sa rezervom
		1 modificirano pozitivno

Kao što možemo primjetiti institucije na nivou BiH za čije su finansijske izvještaje u 2010.godini revizori izrekli mišljenje sa rezervom, u 2011.godini nastavile su, i dalje, još više kršiti odredbe MSFI i legislative do tog nivoa, da su revizori njihovo finansijsko izvještavanje u 2011.godini ocjenili negativnim mišljenjem. Ministarstva i organi vlasti na nivou BiH za čije je finansijsko izvještavanje u 2010.godini Ured za reviziju institucija BiH iskazao pozitivno mišljenje uz skretanje pažnje, nastavila su sve više kršiti odredbe relevantnog zakonskog okvira, zbog čega je za njihovo finansijsko izvještavanje u 2011.godini Ured za reviziju intitucija BiH izdao mišljenje sa rezervom. Slična situacija je i u BH entitetima, institucije za čije su finansijsko izvještavanje u 2010.godini revizori izražavali mišljenje sa rezervom, isto su trebali učiniti i u 2011.godini

jer nepravilnosti u radu nisu otklonjene, odnosno u slučaju jednog ministarstva u FBiH, kršenje odredbi zakonskih propisa postalo je još očitije i značajnije, pa su revizori finansijsko izvještavanje istog ocjenili negativnim mišljenjem.

Iako brojni korisnici revizijskih usluga od revizora očekuju da uz ocjenu usklađenosti finansijskih izvještaja društava/institucija sa relevantnim zakonodavnim okvirom otkriju i počinjene prevare, iluzorno je očekivati da će revizori otkriti sve prevare počinjene u društvu – takvo očekivanje javnosti je prosto utopija za one koji ne poznaju osnovni zadatak i cilj revizije, a koji se ogleda u izražavanju mišljenja o usklađenosti finansijskih izvještaja u svim značajnim odrednicama u skladu sa okvirom finansijskog izvještavanja. Obavljajući reviziju finansijskih izvještaja i reviziju učinka, revizori mogu (ali nužno ne moraju) uočiti područja rizika za pojavu prevara, upoznati sisteme internih kontrola protiv prevara u društvu, te informisati nadležne organe o svojim spoznajama, naravno, sve potkrijepljeno odgovarajućim dokazima.

S namjerom jasnog isticanja uloge i svjesnog ograničavanja odgovornosti revizora u vezi sa prevarama, općenito, a posebno korupcijom, kao velikom pošasti BH društva, Koordionacioni odbor vrhovnih institucija za reviziju u BiH, usvojio je poseban dokument "Uloga i odgovornost Vrhovnih revizorskih institucija (VRI) u vezi sa prevarom i korupcijom" u kojem jasno ističe da je "uloga VRI BIH u suzbijanju rizika za pojavu korupcije i prevare dominantno preventivnog karaktera, odnosno nema represivnu funkciju"[31], uz direktno ukazivanje na važnu ulogu zakonodavane, izvršne i sudske vlasti u borbi protiv prevara, kao i pojedinaca i njihovog odnosa prema ovom problemu, dok se "zadaća VRI BIH sastoji u objavljivanju izvještaja o reviziji, davanju savjeta-preporuka, te saradnji sa drugim institucijama."[32] Izvještaj o obavljenoj reviziji sa opisanim nalazima revizije i datim preporukama „u vezi sa korištenjem javnih sredstava, usmjeravajući – gdje je potrebno – pažnju na mogućnost zloupotreba, prevara, korupcije i nepravilnosti"[33], u skladu sa odredbama Zakona o reviziji institucija BiH[34], VRI BiH podnosi revidiranoj instituciji, Parlamentu, Vijeću ministara, Predsjedništvu, Ministarstvu finansija i trezora, objavljuje u Službenom glasniku BiH i na web stranici VRI BiH, a u slučaju postojanja sumnje o značajnom kršenju zakona Izvještaj se upućuje i nadležnim organima za provođenje zakona[35], predstavljajući koristan instrument u borbi protiv prevara u javnom sektoru.

Transparency International BiH je u studiji Sistema nacionalnog integriteta BiH 2013[36] analizirao rad izvršne i sudske vlasti, zakonodavstva, revizorskih institucija, agencije za provođenje zakona, antikorupcijske agencije

31 http://www.revizija.gov.ba (pristupljeno 25.09.2013.) Izvještaj o reviziji za 2008., str. 101.
32 Ibid.
33 Ibid., str. 103.
34 Zakon o reviziji institucija BiH, čl.16.
35 Ibid., čl.19.
36 http://www.ti-bih.org/wp-content/uploads/2012/12/TIBIH-NIS-Web-FIN.pdf (Pristupljeno: 25.05.2013.), str. 19.

i drugih društvenih sila aktivnih u polju borbe protiv korupcije, procjenjujući i ocjenjujući kvalitet njihove teorijske osnove i stvarnu praktičnu sposobnost za borbu protiv korupcije, na temelju dodjeljenih bodova od 1-100 rangirajući ih u grupe[37]: veoma slabih (ostvareni bodovi 1-20), slabih (ostvareni bodovi 21-40), umjerenih (ostvareni bodovi 41-60), jakih (ostvareni bodovi 61-80) i veoma jakih institucija (ostvareni bodovi 81-100) u borbi protiv korupcije. Najveće ocjene za uspjeh u borbi protiv korupcije u BiH dobile su Međunarodne organizacije (70 bodova) i revizorske institucije (65 bodova), dok su najniže ocjene zavrijedile Antikorupcijska agencija (27 bodova), Javne nabavke (28 bodova) i Pravosuđe (29 bodova). U studiji Transparency International niska ocjena dodjeljena pravosudnim institucija u BiH je objašnjena na sljedeći način: "Iako je solidan zakonski okvir za postizanje integriteta sudija i pravosuđa na snazi, praksa pokazuje drugačiju stvarnost… Pravosuđe je u potpunosti neaktivno i neefikasno u borbi protiv korupcije i neuspješno u postupcima koji se vode u cilju kažnjavanja onih koji su počinili koruptivna krivična djela."[38] Problem neefikasnosti rada pravosudnih organa nije ograničen samo na procesuiranje slučajeva korupcije na što upućuje citirana studija, već se proteže na procesuiranje svih krivičnih djela iz oblasti privrednog kriminala, a među razlozima koji najviše doprinosi takvom stanju zasigurno je nerazumijevanje ekonomske strane problema privrednog kriminala od strane pravnika, tužioca, sudija.

Iako je Transparency International BiH ocjenivši Ured za reviziju institucija BiH jakom institucijom u borbi protiv korupcije, prepoznao njena nastojanja da budu zaista uspješni „čuvari" državnog novca, moramo biti svjesni činjenice da je uloga revizora u otkrivanju prevara, ipak, bitno ograničena pravilima i procedurama kojima se provodi revizija, tj. pravilom značajnosti u radu revizora, ograničenošću revizora na provjeru uzroka dokumentacije, te standardnim revizorskim postupkom koji revizor slijedi u svom radu. „Iako je istina da prevare u mnogim finansijskim izvještajima mogu, a možda i trebaju, biti otkrivene od strane finansijskih revizora, najveći broj prevara ne može biti otkriven pomoću općeprihvaćenih standarda revizije."[39] Čak i ukoliko revizor posumnja na prevaru u društvu, on nema zakonsko uporište da istu kvalifikuje kao prevaru, *već samo mogućnost da odstupi od izdavanja pozitivnog mišljenja* o finansijskim izvještajima društava u kojima sumnja na postojanje prevare i ukaže na određene nedozvoljene aktivnosti u društvu i povrede važeće legislative. Također, nedostatak istražiteljskih vještina i nepoznavanje pravnih propisa ograničava revizore u provođenju efikasne istrage o počinjenim prevarama u društvu. Sa druge strane kriminalisti i pravnici kao istražioci privrednog kriminala u ime državnih institucija ne raspolažu sa dovoljno znanja iz područja ekonomskih

37 Ibid., str. 20.

38 Ibid., str. 80-82.

39 Singleton, Tommie W., i Aaron J. Singleton. Fraud auditing and forensic accounting. fourth dition, John Wiley & Sons, 2010., str. 19.

nauka generalno a posebno iz oblasti računovodstva i revizije, da bi mogli dokazati počinjenu prevaru u društvu. Direktorima i vlasnicima preduzeća obično nedostaju kako znanja iz oblasti kriminalističke istrage i pravne regulative, tako i iz oblasti računovodstva i revizije a nerijetko i iz svih ekonomskih disciplina, da bi se sami mogli boriti protiv nečasnih zaposlenika u svojim društvima.

"Forenzično računovodstvo i profesionalni forenzični računovođa popunjavaju prazninu među računovođama, revizorima, inspektorima i drugim predstavnicima državne i sudske vlasti, kojima nedostaju posebna znanja i vještine za sprječavanje, otkrivanje i dokazivanje kaznenih i drugih nedozvoljenih radnji na području uspostavljanja, djelovanja i gašenja preduzeća."[40]

Moramo biti svjesni činjenice da težnje menadžera da manipuliraju finansijskim izvještajima i zavaravaju računovodstveno nedovoljno obrazovane korisnike finansijskih izvještaja, nikada neće prestati. Naprotiv, sve dok nema opasnosti od otkrivanja prevara, počinioci istih neće niti imati namjeru odstupiti od svoje nečasne prakse, već će stalno i iznova pronalaziti nove trikove da zavaraju investitore, kreditore, državu i druge korisnike finansijskih izvještaja. U situaciji kada se nečastan menadžment udruži sa nečasnim revizorima, interese dioničara, kreditora, države ili drugih eksternih korisnika može štiti jedino forenzični računovođa.

7. ZAKLJUČAK

Dugo vremena, klasifikaciju računovodstva diktirali su "standardi računovodstva, zakonska regulativa i stručnjaci koji se bave ovom problematikom."[41] a danas smo svjedoci da i računovodstveni skandali i loša poslovna praksa može rezultirati nečim dobrim i korisnim za buduće generacije. Upravo brojni zabilježeni računovodstveni skandali posljednjeg desetljeća[42] jasno su ukazali na činjenicu da revizori nisu dovoljno a niti najbolje rješenje za sprječavanje prevara u privrednim društvima, šireći tako krila novoj računovodstvenoj grani "forenzičnom računovodstvu", i doprinoseći razvoju računovodstvene nauke, općenito.

U vrijeme pisanja ovog rada, privredu Bosne i Hercegovine, uz pad proizvodnje, rast nezaposlenosti i proteste nezadovoljnih radnika, obilježavaju i krivične prijave podnesene protiv utjecajnih ljudi iz svijeta politike i ekonomije za nesavjesno poslovanje, zloupotrebu službene dužnosti, korupciju kao i druga krivična djela. Razotkrivanje počinjenih prevara, procesuiranje i sankcionisanje počinilaca prevara, te reforma zakonske regulative koja će omogućiti postizanje

40 Kolar, Iztok., op.cit., str. 89.

41 Jahić, Mehmed. Finansijsko računovodstvo: MSFI – MRS – PDV. Sarajevo: Udruženje revizora FBiH, 2008., str. 32.

42 Enron, Worldcom, Parmalat, Tyco, America Online Inc, Xerox, itd.

optimalnog nivoa kvalitetnog finansijskog izvještavanja, samo su neke od pretpostavki za vraćanje povjerenja u finansijsko poslovanje i izvještavanje društava.

LITERATURA

1. ACFE., Izvještaj naciji o profesionalnoj prevari i zloupotrebi 2012. http://www.acfe.com/rttn.aspx , str. 6., (Pristupljeno: 24.06.2012.).
2. Golden, Thomas W., Steven L.Skalak, i Mona M.Clayton. A guide to Forensic Accounting Investigation. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. Hobokon, 2006., str.
3. Gray, S. i Needles, B. Finansijsko računovodstvo-opšti pristup. Banjaluka: Savez računovođa i revizora Republike Srpske, 2002.
4. Hayes, Rick., Arnold Schilder, Roger Dassen, i Philip Wallage. Principi revizije: međunarodna perspektiva. Banja Luka: Savez računovođa i revizora Republike Srpske, 2002.
5. Jahić, Mehmed. Finansijsko računovodstvo: MSFI – MRS – PDV. Sarajevo: Udruženje revizora FBiH, 2008.
6. Kolar, Iztok. „Je li forenzičko računovodstvo pravi put za otklanjanje privrednog kriminala?“. Acta economica, godina VIII, broj 12, Banja Luka: (2010): 81-101.
7. Messier, William F. Revizija: priručnik za revizore i studente s rješenjima zadataka. Zagreb: Faber&Zgombić Plus, 2000.
8. Stolowy, Herve, i Michael J. Lebas. Corporate Financial Reporting: A Global Perspective. Thomson Learning, 2002.
9. Singleton, Tommie W., i Aaron J. Singleton. Fraud auditing and forensic accounting. fourth edition, John Wiley & Sons, 2010.
10. Zakon o računovodstvu i reviziji BiH. Službeni glasnik BiH, 42/04.
11. Zakon o računovodstvu i reviziji FBiH, Službene novine FBiH, 83/09.
12. Zakon o računovodstvu i reviziji RS, Službeni glasnik RS, 36/09 i 52/11.
13. Zakon o reviziji institucija BiH, Službeni glasnik BiH, 12/06.
14. Zakon o reviziji institucija FBiH, Službene novine FBiH, 22/06.
15. Zakon o reviziji javnog sektora RS, Službeni glasnik RS, 98/05.
16. http://www.gsr-rs.org (Pristupljeno: 25.09.2013.)
17. http://www.revizija.gov.ba (Pristupljeno: 25.09.2013.)
18. http://www.saifbih.ba (Pristupljeno: 25.09.2013.)
19. http://www.srr-fbih.org (Pristupljeno: 20.09.2013.)
20. http://www.ti-bih.org/wp-content/uploads/2012/12/TIBIH-NIS-Web-FIN.pdf (Pristupljeno: 25.05.2013.)

ULOGA I ZNAČAJ EKONOMSKE STATISTIKE U INTEGRACIONIM PROCESIMA

STEVAN R. STEVIĆ*

ROLE AND IMPORTANCE OF ECONOMIC STATISTICS IN THE INTEGRATION PROCESSES

Abstract: *Modern trends in the field of economy require managing the economic processes using the IT resources, with the application of appropriate methods and models of the Quantitative economy. Quantitative economy is the basis of proper planning, analysing and forecasting the variations of economic phenomena in the future and business decision making at both the company and the national economy level.*

In the contemporary integration processes, an important place is given to the Economic statistics as part of the Quantitative economy. Integration processes in the European Union additionally impose the need for internationally comparable statistical data and information related to the fields of industry, agriculture and external trade, as well as some particular sectors, countries and different regions. Therefore, the position, the role and the significance of the Economic statistics have been discussed in this work.

The Economic statistics, based on the results of the empirical researches, can contribute to the advancement of Economic theory, especially in the state of crisis. The role and importance of the Economic statistics is going to increase with the development and improvement of the integration processes and the internationalization of production because, as a result of the former, it is expected that the need for new data and information is to grow accordingly, as well as the need for new ways of data exchange between particular countries.

Key words: *Quantitative Economy, Integration Processes, Economic Statistics, Statistical Systems.*

Apstrakt: *Savremena kretanja u oblasti ekonomije zahtijevaju da se, koristeći informatička sredstva, upravlja ekonomskim tokovima uz primjenu adekvatnih metoda i modela kvantitativne ekonomije. Kvantitativna ekonomija je osnova za adekvatno planiranje, analizu i prognoziranje varijacija ekonomskih*

* Prof. dr. sc. Stevan R. Stević, Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Brčko

pojava u budućnosti i donošenje poslovnih odluka za nivo preduzeća i nacionalne ekonomije.

U savremenim integracionim procesima značajno mjesto zauzima ekonomska statistika, kao dio kvantitativne ekonomije. Integracioni procesi u Evropskoj uniji dodatno nameću potrebu za međunarodno uporedivim statističkim podacima i informacijama vezanim za oblasti industrije, poljoprivrede i spoljne trgovine, kao i na nivou pojedinih sektora, zemalja i različitih regiona. Zbog toga je u radu razmatrano mjesto, uloga i značaj ekonomske statistike u integracionim procesima.

Ekonomska statistika, na osnovu rezultata empirijskih istraživanja, može doprinijeti unapređenju ekonomske teorije, posebno u uslovima krize. Uloga i značaj ekonomske statistike će se povećavati razvojem i unapređenjem integracionih procesa i internacionalizacijom proizvodnje jer, kao rezultat toga, očekuje se da raste i potreba za novim podacima i informacijama, kao i novim načinima razmjene podataka između pojedinih zemalja.

Ključne riječi: *Kvantitativna ekonomija, integracioni procesi, ekonomska statistika, statistički sistemi.*

JEL: C10

UVOD

Kvantitativna ekonomija podrazumijeva praćenje i povezivanje dostignuća na polju kvantitativne ekonomske analize, primjenu analitičkih sredstva i korišćenje ekonomsko-matematičkih i statističkih metoda i modela, uz primjenu dostignuća informacione tehnologije. Kvantitativna ekonomija se koristi u procesima analize, planiranja, formulisanja strategija razvoja, pripreme i donošenja odluka, upravljanju i rukovođenju, donošenju taktičkih i strategijskih poslovnih odluka.

Kvantitativna ekonomija povezuje i agregira znanja iz oblasti ekonomskih nauka i specijalističkih naučnih oblasti kvantitativnih metoda u ekonomiji. Osnovna svrha korišćenja kvantitativne ekonomije je, prije svega, razvijanje kritičkog mišljenja i sposobnosti razumijevanja i rješavanja ekonomskih problema, kao i efikasno djelovanje u dinamičkom i promjenljivom okruženju.

Ekonomska statistika, kao dio primijenjene statistike i ukupne kvantitativne ekonomije, polazi od ekonomske teorije za identifikovanje ekonomskih pojava u praksi, u cilju njihovog operativnog obuhvatanja i mjerenja. Ona, na osnovu rezultata empirijskih istraživanja, može doprinijeti unapređenju ekonomske teorije. Razvoju ekonomske statistike doprinijelo je osnivanje i razvoj značajnih svjetskih institucija i razvoj statističkih sistema Ujedinjenih nacija i Evropske unije, kao i nacionalnih statističkih sistema i drugih državnih organa koji su odgovorni za proizvodnju i diseminaciju evropske i svjetske statistike.

POVEZANOST KVANTITATIVNE EKONOMIJE I EKONOMSKE TEORIJE

Kvantitativna ekonomija kao naučna oblast obuhvata i povezuje metodološka, kvantitativna i kvalitativna znanja iz područja osnovnih i primijenjenih ekonomskih disciplina, kao i različitih oblasti: Matematike za ekonomiste (matematička ekonomija, finansijska matematika, aktuarska matematika), Operacionih istraživanja (linearno, nelinearno i dinamičko programiranje, simulacioni modeli, višekriterijumsko odlučivanje, stohastočki procesi), Ekonometrije (ekonomska analiza i modeliranje, metodi i modeli predviđanja, finansijska ekonometrija), Statistike (matematička statistika, poslovna statistika, ekonomska statistika, makroekonomski nacionalni računi, demografska analiza i projekcije, statističko zaključivanje, analiza vremenskih serija), Analize rizika (vjerovatnoća i upravljenje rizikom). Kvantitativna ekonomija je osnova za adekvatno planiranje, analizu i prognoziranje varijacija ekonomskih pojava u budućnosti i donošenje poslovnih odluka za nivo preduzeća i nacionalne ekonomije.

Kvantitativna ekonomija je tijesno povezana sa ekonomskom teorijom koja razmatra ekonomske relacije i formira određene postulate i tvrdnje (hipoteze). Polazeći od teorijskih postavki koje treba provjeriti (testirati), uz pomoć kvantitativne ekonomije, prije svega matematičke ekonomije, utvrđuju se modeli ili hipoteze koje se testiraju. Na osnovu statističkih podataka do kojih se dolazi prikupljanjem i agregiranjem na nivou od preduzeća do nacionalne ekonomije, što je zadatak poslovne i ekonomske statistike, postavljeni modeli se podvrgavaju provjeri. Ocjenjivanje modela vrši se korišćenjem ekonometrijskih metoda, koji su rezultat prilagođavanja metoda matematičke statistike i ekonometrije posmatranim ekonomskim fenomenima.

Na osnovu dobijenih rezultata provjerava se (testira) polazna pretpostavka, tako da je moguće i njeno korigovanje. Dobijeni rezultati koriste se u svrhu poslovnog odlučivanja i za predviđanje kretanja posmatranim ekonomskih pojava u budućnosti, odnosno njihovih međusobnih veza i odnosa.

Sve naučne discipline podrazumijevaju međuzavisnost kvalitativnih i kvantitativnih istraživanja. Bez kvantitativne analize kvalitativna analiza nije dovoljna za ukupnu spoznaju određene pojave, zbog čega se zaključci kvalitativne analize podvgravaju provjeri u postupku njihove kvantitativne analize i istraživanja. Zbog toga je potrebno istaći da kvantitativna ekonomija omogućava kompletnu kvantitativnu karakteristiku ekonomskih pojava koje definiše ekonomska teorija. U tu svrhu koriste se različiti ekonomski modeli.

Ekonomski modeli mogu se klasifikovati na različite načine: u zavisnosti od prirode odnosa između promjenljivih u modelu, prema načinu istraživanja vremenske dimenzije, prema dužini vremenskog peroda za koje se model postavlja, prema tipu korišćenih obilježja (varijabli, promjenljivih), prema tipu matematičke zavisnosti među posmatranim promjenljivim, u zavisnosti od toga koji nivo privredne aktivnosti opisuje, prema stepenu agregiranja ekonomskih

obilježja, s obzirom na namjenu modela i sl. [(*Stanić, S., Račić, Ž., 2004*); (*Mladenović, D. i drugi, 1995*)].

Kvantitativna ekonomija istražuje numeričke karakteristike kretanja ekonomske aktivnosti preduzeća, pojedinih sektora ili privrede u cjelini. Zbog toga se odgovarajući metodi i modeli kvantitativne ekonomije koriste za analizu i predviđanje različitih segmenata poslovanja preduzeća, odnosno za poslovno odlučivanje. U okviru istraživanja, analize i projekcija privredne aktivnosti na nivou nacionalne ekonomije, kvantitativna ekonomija se koristi i za analizu tražnje i ponude, analizu i projekcije dobiti, za utvrđivanje funkcija prihoda i troškova, kao i različitih proizvodnih funkcija.

MJESTO I ULOGA EKONOMSKE STATISTIKE U INTEGRACIONIM PROCESIMA

U savremenim integracionim procesima značajno mjesto zauzima ekonomska statistika, kao dio kvantitativne ekonomije. Ekonomska statistika je posebna oblast primijenjene statistike čija je osnovna funkcija da primjenom odgovarajuće statističke teorije i metodologije omogući dobijanje relevantnih statističkih podataka o svim makroekonomskim pojavama u zemlji.

Ekonomska statistika uspostavlja i razvija koncepte, definicije, klasifikacije i metode za sprovođenje statističkih istraživanja i dobijanje relevantnih statističkih podataka. Predmet ekonomske statistike su ekonomske pojave, kao osnovne ekonomske kategorije koje imaju odlučujuću ulogu u procesu društvene reprodukcije: proizvodne snage (radna snaga, zaposlenost i raspoloživi kapaciteti), ekonomska aktivnost koja zavisi od proizvodnih snaga (prikazana kroz agregate proizvodnje), cijene i životni standard stanovništva.

U okviru ekonomske statistike, kao samostalne oblasti primijenjene statistike, razvija se poslovna statistika koja masovne ekonomske pojave i procese posmatra i analizira na nivou pojedinih preduzeća. Uporedo sa poslovnom statistikom, razvijaju se i statistike djelatnosti, odnosno granske statistike: statistika industrije, statistika poljoprivrede, statistika saobraćaja, statistika šumarstva i sl., koje iste pojave i procese kvantitativno buhvataju na nivou pojedinih oblasti ukupne privrede. Zato se kože reći da ekonomska statistika objedinjuje znatan broj primijenjenih statistika od značaja za ukupnu privrednu aktivnost zemlje.

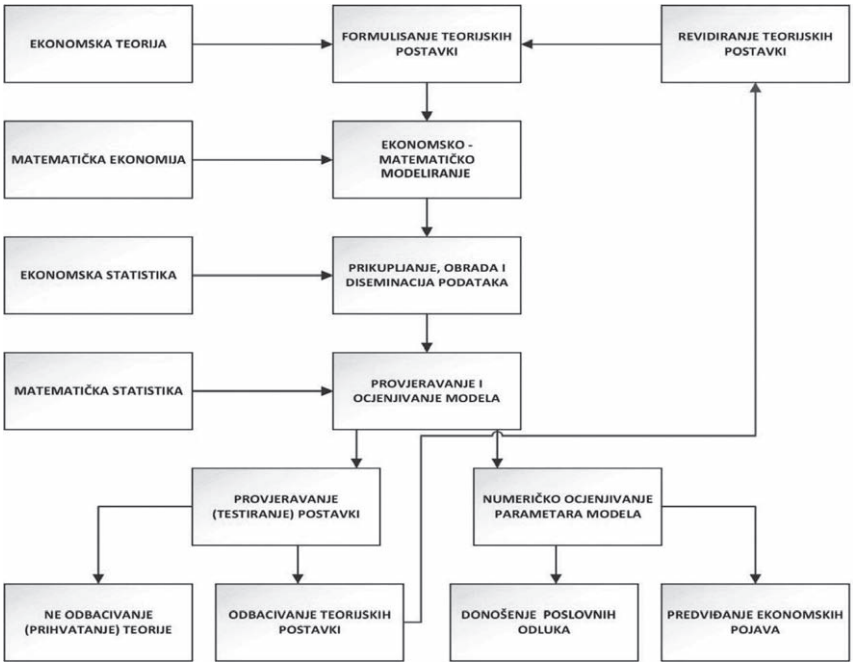
Statističke podatke o masovnim ekonomskim pojavama za nivo pojedinih djelatnosti i ukuopne nacionalne privrede neposredno obezbjeđuje zvanična (državna) statistika, čiji je zadatak da pruža objektivnu sliku o realnim ekonomskim i društvenim kretanjima u zemlji. Zvanična statistika je statistika koju proizvode specijalizovane državne organizacije na osnovu zakona. Ona je javno dostupna i najčešće je besplatna. Misija zvanične statistike je: prikupljanje, obrada, analiziranje i objavljivanje statističkih podataka i informacija, uz korišćenje statističke metodologije i statističkih standarda. Podaci zvanične statistike

najčešće su vezani za: broj živorođenih, broj zaposlenih, broj nezaposlenih, prosječne plate, stopu inflacije, vrijednost bruto domaćeg proizvoda i sl.

Zvaničnu statistiku čini deskriptivna statistika (kao skup metoda za izračunavanje, prikazivanje i opisivanje osnovnih karakteristika statističkih serija) i statističko zaključivanje (sa zadatkom procjene podataka koji nedostaju, za kratkoročna predviđanja, kao i za procjene cijelog skupa na osnovu prikupljenih podataka iz uzorka). Statistički podaci koje prikuplja ekonomska statistika odnose se na stanje i kretanje makroekonomskih pojava u vremenu i prostoru. Ovi podaci najčešće su vezani za sljedeće oblasti: nacionalni računi, javne finansije, cijene, tržište rada, životni standard, platni bilans i finansijski sektor.

Ekonomska statistika polazi od ekonomske teorije za identifikovanje ekonomskih pojava u praksi, u cilju njihovog operativnog obuhvatanja i mjerenja. Ona, zajedno sa matematičkom ekonomijom i matematičkom statistikom, na osnovu rezultata empirijskih istraživanja (prikupljanja, obrade i diseminacije podataka), može doprinijeti unapređenju ekonomske teorije. (Vidjeti sluku 1.).

Podaci ekonomske statistike koriste se u različite svrhe: za analizu ponašanja ekonomskih učesnika na tržištu, za predviđanje budućeg kretanja ekonomske aktivnosti u zemlji, za donošenje ekonomskih i poslovnih odluka na raznim nivoima upravljanja (od nivoa preduzeća i korporacija do nivoa nacionalne ekonomije), kao i za donošenje mjera ekonomske politike zemlje.



Slika 1. Mjesto ekonomske statistike u sklopu ekonomske teorije i kvantitativne ekonomije
Prilagođeno na osnovu: *Mladenović, D. i drugi (1995)*, strana 367

Navedeni podaci neophodni su korisnicima iz više razloga: da bi se analizirao nivo ekonomskih varijabli u jednom vremenskom trenutku ili njihova promjena tokom vremena, da bi se ekonomske varijable koristile onako kako se izražavaju (u prirodnim jedinicama mjere), da bi se promjene nivoa ekonomskih varijabli tokom vremena mogle izražavati indeksima ili odgovarajućim stopama rasta.

Na razvoj ekonomske statistike, između ostalog, značajno je uticalo osnivanje i razvoj važnih međunarodnih organizacija, u prvom redu Međunarodnog monetarnog fonda i Svjetske banke. Veliku ulogu u razvoju ekonomske statistike imaju i stalni rast međunarodne trgovine, razvoj informatičkog društva i promjene u ekonomskoj strukturi izazvane primjenom novih tehnologija. Veći značaj i ulogu ekonomske statistike svakako je omogućila i rastuća uloga države u ekonomskom i socijalnom životu *(Krstić, G., Šoškić, D., 2012)*.

Posebno mjesto u razvoju ekonomske statistike imaju globalizacija i integracioni procesi u Evropi i svijetu. U tim procesima značajnu ulogu imaju integrisani statistički sistemi Ujedinjenih nacija i Evropske unije, kao i nacionalne statističke institucije i drugi državni organi koji su odgovorni za proizvodnju i diseminaciju evropske i svjetske statistike.

Statistički sistem Ujedinjenih nacija čine Statistička komisija UN-a kao najviši organ odlučivanja u oblasti međunarodne statističke aktivnosti, u oblasti razvoja koncepata i metoda i njihove primjene na nacionalnom i međunarodnom nivou, te Statistički ured UN, koji predstavlja centralnu statistička instituciju zaduženu za obavljanje statističke aktivnosti. Uz ove institucije, statistički sistem UN čine i Međunarodni monetarni fond i Svjetska banka.

MMF obezbjeđuje međunarodne statističke informacije iz oblasti finansijske statistike, na bazi podataka Međunarodne finansijske statistike. S druge strane, uloga Svjetske banke u oblasti statistike je da doprinosi razvoju metodologije, prikupljanja i publikovanja podataka o najvažnijim ekonomskim i socijalnim pojavama. Ona ima ključna uloga u razvoju statističkog sistema najsiromašnijih zemalja.

Statistički sistem Evropske unije čine Evrostat (koji ima vodeću ulogu u harmonizaciji statistike putem saradnje sa statističkim institucijama zemalja članica EU), nacionalne statističke institucije i drugi državni organi. Pored Evrostata, institucije od posebnog značaja za razvoj evropske statistike su Evropska centralna banka i Evropski sistem centralnih banaka.

Značajno mjesto u razvoju i primjeni ekonomske statistike ima i Statistički sistem Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), u kome Statistička direkcija OECD-a igra najvažniju ulogu. Ova direkcija je odgovorna za prikupljanje i objavljivanje podataka makroekonomske statistike, socijalne statistike, kao i poslovne statistike.

U skladu sa statističkim standardima Ujedinjenih nacija i Evropske unije razvijen je Statistički sistem Bosne i Hercegovine. Statistički sistem BiH čine:

Agencija za statistiku BiH, Republički zavod za statistiku RS i Federalni zavod za statistiku FBiH (kao glavni koordinatori statističkog sistema BiH), Centralna banka BiH i određena ministarstva, direkcije, službe i zavodi na državnom i entitetskom nivou, zaduženi da se bave prikupljanjem i objavljivanjem statističkih podataka. Zavodi za statistiku RS i FBiH i Ekspozitura Agencije za statistiku Brčko Distrikta BiH su najvažniji proizvođači zvanične statistike i obavljaju najveći dio statističkih aktivnosti u zemlji.

Strateški ciljevi zvanične statistike BiH su: harmonizacija sistema zvanične statistike sa međunarodnim standardima i praksom, unapređenje proizvodnje statističkih podataka radi veće međunarodne uporedivosti, unapređenje saradnje i koordinacije unutar sistema zvanične statistike BiH, jačanje povjerenja u zvaničnu statistiku putem saradnje sa davaocima i korisnicima podataka, uloga koordinatora u statističkoj saradnji domaćih proizvođača ekonomske statistike sa međunarodnim organizacijama (Evropska unija, Svetska banka, MMF, OECD, itd.). *(Zakon o statistici BiH, 2004)*

Statistički sistem BiH u potpunosti podržava principe zvanične statistike UN, kao što su: relevantnost, nezavisnost i jednak pristup podacima i informacijama zvanične statistike; profesionalni standardi i etika, odgovornost i transparentnost; povjerljivost podataka i prevencija pogrešnog korišćenja podataka; zakonski osnov; nacionalna koordinacija; korišćenje međunarodnih standarda; međunarodna saradnja u oblasti statistike. Međunarodna saradnja je prvenstveno usmjerena na usklađivanje statističkog sistema BiH sa Evropskim statističkim sistemom.

Zbog svega navedenog, veliki dio današnje ekonomske statistike zasniva se na konceptima i definicijama koje su kreirane na međunarodnom nivou. U tom smislu, značajnu ulogu ima Sistem nacionalnih računa (System of National Accounts – SNA), objavljen 1993. godine, od strane Ujedinjenih nacija, Evropske unije, Međunarodnog monetarnog fonda, Svjetske banke i OECD, kao i Evropski sistem računa (European System of Accounts – ESA), objavljen 1995. godine.

U posljednje vrijeme značajno je povećana tražnja za rezultatima ekonomske statistike jer je povećan broj korisnika podatka, a i zahtjevi korisnika su sve brojniji i kompleksniji. Uz to, tražnja za statističkim podacima se sve više usmjerava ka sektoru usluga, koji ima veoma značajno učešće u bruto domaćem proizvodu većine zemalja.

Uloga i značaj ekonomske statistike se povećava razvojem i unapređenjem integracionih procesa i internacionalizacijom proizvodnje jer, kao rezultat toga, raste i potreba za novim načinima razmjene podataka između pojedinih zemalja, prije svega zbog praćenja i obuhvatanja rezultata nacionalnih ekonomija i multinacionalnih kompanija. Dalji integracioni procesi u Evropskoj uniji nametaće stalnu potreba za međunarodno uporedivim statističkim podacima i informacijama vezanim za oblasti industrije, poljoprivrede i spoljne trgovine, kao i na nivou pojedinih sektora, zemalja i različitih regiona. (*Krstić, G., Šoškić,*

D., 2012). Istovremeno, integracija ekonomske statistike, socijalne i statistike životne sredine doprinosiće potrebi sve većeg obuhvatanja i analize nematerijalne aktivnosti u pojedinim zemljama.

Razvoj i sve šira primjena mikroekonomskih modela dovode do povećane tražnje za individualnim podacima pojedinih anketa koje se provode u oblasti ekonomske statistike. Unapređenje i razvoj kompozitnih indikatora kojima se agregiraju podaci o specifičnim pojavama u pojedinačne indekse omogućavaju rangiranje zemalja po određenim karakteristikama.

Zbog svega toga, razvoj i unapređenje integracionih procesa svakako će doprinijeti i većem značaju i ulozi ekonomske statistike, kako u obezbjeđenju zvaničnih podataka tako i u mjerenju, praćenju i analizi ekonomskih pojava u zemlji. Očekuje se sve veći uticaj zvanične statistike, kako na proces donošenja poslovnih odluka pojedinačnih ekonomskih učesnika, tako i institucija i pojedinaca odgovornih za donošenje političkih odluka.

ZAKLJUČAK

Ekonomska statistika, kao dio primijenjene statistike i ukupne kvantitativne ekonomije, polazi od ekonomske teorije za identifikovanje ekonomskih pojava u praksi, u cilju njihovog operativnog obuhvatanja i mjerenja. Ona, na osnovu rezultata empirijskih istraživanja, može doprinijeti razvoju i unapređenju ekonomske teorije, posebno u uslovima krize.

Podaci ekonomske statistike koriste se u različite svrhe: za analizu ponašanja ekonomskih učesnika na tržištu, za predviđanje budućeg kretanja ekonomske aktivnosti u zemlji, za donošenje ekonomskih i poslovnih odluka na raznim nivoima upravljanja (od nivoa preduzeća i korporacija do nivoa nacionalne ekonomije), kao i za donošenje mjera ekonomske politike zemlje.

Zbog svega navedenog, evidentno je da postoji velika uloga i značaj ekonomske statistike u integracionim procesima. S druge strane posmatrano, integracioni procesi u Evropskoj uniji dodatno nameću potrebu za međunarodno uporedivim statističkim podacima i informacijama vezanim za različite oblasti, kako na nivou pojedinih preduzeća i sektora, tako i na nivou pojedinih zemalja i različitih regiona.

LITERATURA:

1. Eurostat (2010): *Guide to Statistics in European Commission Development Co-operation,* Methodologies and working papers.
2. Krstić, G., Šoškić, D.(2012): *Ekonomska statistika,* Ekonomski fakultet, Beograd.
3. Mladenović, D., Đolević V., Šoškić, D. (2009): *Ekonomska statistika*, Ekonomski fakultet, Beograd.

4. Mladenović, D. i drugi (1995): *Ekonomska* statistika, Ekonomski fakultet, Beograd.
5. Stanić, S., Račić, Ž.(2004): *Matematička ekonomija, izabrana poglavlja*, Ekonomski fakultet, Banja Luka.
6. United nations (2010): *Guidelines on Integrated Economics Statistics.*
7. Zakon o statistici BiH: *Službeni glasnik BiH*, broj 42, 2004.

PONAŠANJE ORGANIZACIJSKOG KUPCA KAO PRETPOSTAVKA EVROPSKOGA POVEZIVANJA

SLAVO KUKIĆ*
ANTO JERKOVIĆ

ORGANIZATIONAL BUYER BEHAVIOR AS AN ASSUMPTION OF EUROPEAN INTEGRATION

Abstract: *Scientific reductionism is a reduction of consumer behavior on only one dimension of the market, market of final consumption. Equally important part of this phenomenon is organizational (business to business) market. It is, truly, by the number of participants significantly less, but by the value and number of transactions considerably more important market. On the other hand, very important participant on this, the organizational market is an organizational buyer. This work is dedicated to this part of market, especially organizational buyer behavior on organizational market of Bosnia and Herzegovina. In the center, therefore is an attempt to try, based on the empirical research, truly on a limited sample, and on the area of a single county in the Federation of B&H, to make a comparative analysis with the same type of behavior on the territory of the EU, and based on that, to penetrate actions that would, at least to the organizational buyer behavior is concerned, be the assumption of European integration of Bosnia and Herzegovina.*

Keywords*: Consumer, Market, Organizational buyer, Integration in the European market.*

Sažetak: *Znanstveni je redukcionizam svako svođenje ponašanja potrošača na samo jednu dimenziju – na tržište krajnje potrošnje. Podjednako bitan segment tog fenomena je, naime, i tržište poslovne potrošnje. Ono je, istina, po broju sudionika znatno manje, ali je po vrijednosti i broju transakcija znatno važnije. S druge strane, značajan sudionik na tom, dakle tržištu poslovne potrošnje je i organizacijski kupac. Ovaj rad je posvećen baš njemu – posebice ponašanju organizacijskog kupca na bosanskohercegovačkom tržištu poslovne potrošnja. U središtu rada je, pri tome, pokušaj da se, temeljem provedenog empirijskog*

* Prof. dr. sc. Slavo Kukić, Ekonomski fakultet, Sveučilište u Mostaru

istraživanja – istina, na ograničenom uzorku, i na prostoru samo jedne županije u Federaciji BiH – pokuša napraviti komparativna analiza s istim tipom ponašanja na prostoru EU, te da se, temeljem toga, pronikne u zahvate koji bi, barem što se organizacijskog ponašanja tiče, mogli biti pretpostavka evropskoga povezivanja BiH.

***Ključne riječi**: Potrošač, tržište, organizacijski kupac, integriranje u evropsko tržište.*

JEL: D03, D01

1. UVOD

Suvremeni svijet karakteriziraju dva bitna, i međusobno isprepletena procesa – globalizacija s jedne, te internacionalizacija poslovanja s druge strane. Oni, dakako, „tjeraju“ na obvezu različitih prilagodbi – a dio njih se odnosi i na ponašanje na tržištu poslovne potrošnje. U pitanju je, ustvari, tržište koje je, po dijelu svojih značajki, slično tržištu krajnje potrošnje. Zanemarive, međutim, nisu ni razlike među njima – a jedna od temeljnih je i ona koja se tiče kupca. Na tržištu krajnje potrošnje, naime, u ulozi kupca je najčešće pojedinac, a nerijetko i grupa – kakva je, primjerice, obitelj – dok je na tržištu poslovne potrošnje u toj istoj ulozi, u pravilu, organizacija koja kupuje robu i usluge što ulaze u proizvodnju drugih proizvoda ili usluga, koje će, potom, dalje prodavati, iznajmljivati ili s njima druge opskrbljivati.

Predmet ovog rada je, međutim, ponašanje samo ovog drugog, dakle organizacije kao kupca, a temeljni *cilj* je nastojanje da se ukaže na specifičnosti i složenosti organizacijskoga kupca, da se identificiraju načini na koje on donosi odluke o kupnji, kao i cjelokupno njegovo ponašanje prije, tijekom i poslije kupnje te da se, na koncu, u vezu s tim dovede ponašanje organizacijskoga kupca u BiH.

Pri tome se pošlo od radne hipoteze da *ponašanje organizacijskoga kupca u BiH dominantno određuju obilježja karakteristična za istu vrstu ponašanja i na evropskom tržištu poslovne potrošnje.*

U prikupljanju empirijskog materijala, neophodnog za testiranje postavljene hipoteze, korišten je anketni upitnik, a u funkciji izvođenja teorijskih sudova metode indukcije, sinteze i komparacije.

2. PONAŠANJE ORGANIZACIJSKOGA KUPCA KAO TEORIJSKI FENOMEN

Organizacijski kupac je jedan od sudionika tržišta poslovne potrošnje (*business to business*). A to tržište se, kako je već apostrofirano, značajno razlikuje u odnosu na tržište krajnje potrošnje – po kupcima i razlozima zbog kojih se isti odlučuju na kupovinu, ali i po procesu donošenja odluka o kupnji te čimbenicima

koji na kupnju utječu. Otuda potreba da se, s ciljem da se stvore teorijske pretpostavke za izvođenje sudova iz empirijske analize, nešto detaljnije progovori o organizacijskom kupcu – o njegovim vrstama i specifičnostima organizacijske kupovine, o vrstama organizacijske kupovine, čimbenicima koji utječu na proces donošenja odluka organizacijskoga kupca, procesu organizacijske kupovine uopće i posebice kupovnom centru kao jednom od bitnih njezinih sastavnica te, na koncu, o fazama procesa organizacijske kupovine i modelima ponašanja organizacijskoga kupca.

2.1. NEKOLIKO NATUKNICA UZ FENOMEN ORGANIZACIJSKE KUPOVINE

Razlike između tržišta krajnje i tržišta poslovne potrošnje bi, budući su značajne, bilo pogrešno ignorirati. Te razlike, pa onda i **specifičnosti organizacijske kupovine** u odnosu na tržište krajnje potrošnje moguće je prikazati i logikom komparativne analize (tablica 1).

Tablica 1: Karakteristične razlike između kupovnog ponašanja na tržištu potrošačke i tržištu organizacijske kupovine

Ponašanje i obilježja	**Tržište krajnje potrošnje**	**Tržište poslovne potrošnje**
Broj kupaca	Relativno velik	Relativno mali
Veličina naloga	Mala	Velika
Vrijednost narudžbi	Relativno niska	Relativno visoka
Procjena kriterija	Socijalni, individualni	Cijena, vrijednost
Inicijacija za kupnju	Individualna	Od strane drugih
Razina rizika	Niska do srednja	Srednje velika
Složenost odluke	Niska do srednja	Srednje velika
Pretraživanje informacija	Relativno kratko	Relativno dugo

Izvor: Prilagođeno prema Ellis, N. (2010), prema: Husić-Mehmedović, Kukić, Čičić (2012), str. 278.

Već i letimičan uvid u prethodnu tablicu upućuje na nekoliko bitnih obilježja tržišta poslovne potrošnje, a onda, slijedom iste logike, i obilježja organizacijske kupovine. Izvjesno je, prije svega, da je broj kupaca koji na ovom tržištu sudjeluje – u usporedbi s tržištem krajnje potrošnje dakako – značajno manji. Ali, zato su vrijednost i veličina narudžbi u odnosu na tržište krajnje potrošnje znatno veći.

S druge, pak, strane, za razliku od tržišta krajnje potrošnje – na kojem su za procjenu proizvoda ključni socijalni i individualni kriteriji – na tržištu koje je predmet ove analize, dakle tržištu na kojem sudjeluju organizacijski kupci, ključni kriteriji su cijena i vrijednost predmeta kupnje. Dok, primjerice, individualni kupac nerijetko kupuje iz navike ili, pak, zbog činjenice da mu se

određeni proizvod sviđa, na tržištu poslovne potrošnje je svaka kupovina detaljno isplanirana, a odluka o kupnji je uvijek rezultat objektivnih kriterija. Razlozi tome su, dakako, dosta raznovrsni. Jedan od zasigurno važnijih je i činjenica da su proizvodi, koji su predmet kupnje, mnogo vrjedniji. A ako je tako, logično je da je, u odnosu na individualnu kupnju, mnogo složeniji i proces donošenja odluke, da u njezinu donošenju u pravilu participira veći broj osoba te, najzad, da je znatno duži i proces traženja informacija o predmetu kupovine, odnosno nabave.

Na koncu, za proces kupovine organizacijskog kupca je, u odnosu na tržište krajnje potrošnje, karakteristično i postojanje reciprociteta u razmjeni s jedne, te znatno veća važnost poslijekupovnih procesa s druge strane. Radi li se o prvom, reciprocitetu kao jednoj od pravilnosti tržišta poslovne potrošnje, u pitanju je praksa da poslovni partneri kupuju jedan od drugoga a međusobno plaćaju samo razliku vrijednosti. Što se, pak, poslijekupovnih procesa tiče, na tržištu poslovne potrošnje su u pitanju kupovine veće vrijednosti – a to, onda, znači i da su u pitanju kupovine koje sobom nose veći rizik. Stoga je logično da organizacijski kupci čine sve kako bi ga smanjile. A to je moguće na različite načine – među inim, i na način da se daje prednost dobavljačima koji pružaju bolje poslijeprodajne usluge i servis.

Govori li se, s druge strane, o organizacijskoj kupovini kao teorijskom fenomenu, nemoguće je zaobići i **oblike njezine pojavnosti**. I ovdje je, dakako, kao i na tržištu krajnje potrošnje, moguće praviti razliku između tri vrste kupovine – rutinskoj (ponovljenoj), modificiranoj i novoj. Kod njih je, međutim, kao i na tržištu krajnje potrošnje, moguće identificirati i određene specifičnosti (tablica 2).[1]

1 Želi li se podatke iz tablice br. 2 detaljnije pojasniti, značenje im se može svesti na nekoliko sudova. Što se, primjerice, *ponovljene ili rutinske* kupovine tiče, u slučaju organizacijskog kupca se radi o kupovini u vezi s kojom nema potrebe za detaljnim istraživanjem tržišta, niti potrebe za traženjem informacija, o kupovini, dakle, koja se temelji na već postojećem iskustvu i znanju. U pitanju je, potom, kupovina kod koje se, u pravilu, unaprijed zna količina i specifikacija, kao i dobavljač proizvoda – i koja se, u pravilu, odnosi na proizvode, potrebne za svakodnevnu upotrebu i normalno odvijanje poslovnih aktivnosti. Budući ona, očito, ne traži posebno veliki angažman, ovaj tip kupovine, u pravilu, obavlja pojedinac ili manja grupa osoba.
Za razliku, pak, od rutinske, *modificirana* kupnja je u slučaju organizacijskoga kupca u pitanju uvijek kada je u nabavi potrebno izvršiti određene promjene neovisno o tome na što se one odnosile – na promjenu dobavljača, promjenu određenih karakteristika proizvoda ili neke druge specifične zahtjeve. Iz toga je, dakako, jasno i zašto modificirana kupovina – najčešće zbog negativnog iskustva s ranijim dobavljačima, proizvodima ili pak kao rezultat promjene u zahtjevima kupaca. No, slijedom iste logike se dođe i do nekih drugih posljedica koje modificirana kupnja sobom nosi – veći troškovi, duže traženje informacija, potreba za uključivanjem više osoba u traženje najboljeg mogućeg rješenja itd.
Na koncu, o *novoj kupnji* je riječ uvijek kada kupac nema nikakvo prethodno iskustvo s kupovinom konkretne vrste proizvoda. Takva je situacija obično u slučaju složenih kupovina – primjerice, kupovina koje se odnose na uvođenje novih tehnoloških rješenja u poslovni proces – a koje zahtijevaju velik broj uključenih osoba, često i angažiranje izvan poduzeća osoba koje su specijalizirane za kupovinu takvih proizvoda ili usluga. A to, opet, znači da je za donošenje prave odluke i izbor najboljeg ponuđača potrebno i mnogo vremena.

Tablica 2: Svojstva tri oblika kupovne situacije

Karakteristike	**Ponovljena kupnja**	**Modificirana kupnja**	**Nova kupnja**
Potrebno vrijeme	malo	prosječno mnogo	mnogo
Uključene osobe u kupnju	malo	srednje	veliko
Potrebne informacije	minimalne	umjereno	maksimalno
Ponuđene alternative	nema	nekoliko	mnogo
Novost	nema	prosječna	visoko
Kompleksnost donošenja odluke	niska	srednja	srednje-velika
Učestalost	često	povremeno	neredovito

Izvor: Husić-Mehmedović, Kukić, Čičić (2012), str. 292.

Na koncu, teško je pretpostaviti da ozbiljna teorijska rasprava o organizacijskoj kupovini može zaobići i **faze procesa organizacijske kupovine**. Prema općem modelu,[2] kojeg se dade primijeniti na sve tri vrste kupovine organizacijskoga kupca, moguće je praviti razliku između osam faza procesa organizacijske kupovine (Tablica 3).

Tablica 3: Osnovne faze u procesu organizacijske kupnje u odnosu na osnovne kupovne situacije

FAZE KUPNJE **Novi zadatak**		**Kategorije kupnje**		
		Modificirana ponovljena kupnja	Čista ponovljena kupnja	
1	**Spoznaja problema**	DA	MOŽDA	NE
2	**Opći opis potrebe**	DA	MOŽDA	NE
3	**Specifikacija proizvoda**	DA	DA	DA
4	**Potraga za dobavljačem**	DA	MOŽDA	NE
5	**Prikupljanje ponuda**	DA	MOŽDA	NE
6	**Odabir dobavljača**	DA	MOŽDA	NE
7	**Specifikacija postupka naručivanja**	DA	MOŽDA	NE
8	**Pregled uspješnosti**	DA	DA	DA

Izvor: Robinson, Faris, Wind, (1967), prilagođeno prema: Kotler (2001)

2 Teorijske rasprave, posvećene ovom pitanju, prave razliku između triju skupina modela ponašanja organizacijskoga kupca – tradicionalnih (model minimalnih cijena, model najnižih troškova), klasičnih (BUYGRID model i Robinson – Stidsonov model) i bihejviorističkih – i to jednostavnih (model obilježja ličnosti, model lojalnosti dobavljaču, model percipiranog rizika) i složenih (Webster-Widov, te Sheltov model).

Pogleda li se, međutim, nešto detaljnije prethodna tabela, jasno je da nije nužno da se u svim situacijama sve faze organizacijske kupovine i prakticiraju. One se, drugim riječima, podrazumijevaju samo u slučaju potpuno nove kupovine.[3] Radi li se, pak, o jednoj od preostale dvije vrste kupovine – modificiranoj ili rutinskoj (čistoj ponovljenoj) – mogućnost preskakanja ne postoji jedino kod dviju faza – faze specifikacije proizvoda i pregleda uspješnosti rada.[4]

2.2. TEORIJSKE NAPOMENE UZ PONAŠANJE ORGANIZACIJSKOGA KUPCA

Pod pojmom „organizacijski kupac" se, dakako, podrazumijevaju svi kupci tržišta poslovne potrošnje. U stvarnosti, međutim, među njima postoje određene razlike, kako u djelatnosti kojom se bave, tako i u njihovom ponašanju u ulozi kupca. Stoga ih se, u pravilu, i razvrstava prema određenim kriterijima međusobne sličnosti na tri temeljna tipa – komercijalne i institucionalne kupce, te vladine institucije kao zasebnu **vrstu organizacijskoga kupca** (tablica 4).

Tablica 4: Vrste kupaca na organizacijskom tržištu

Komercijalni kupci	Institucionalni kupci	Vladine institucije
Distributeri	Organizacije u vezi s vladom (bolnice, sveučilišta…)	Zdravlje
Krajnji proizvođači	Neprofitne organizacije (crkve, dobrotvorne udruge…)	Obrazovanje
Organizacije korisnici		Vojska
Trgovci		Prijevoz
		Državne službe

Izvor: Prilagođeno prema Ellis (2010), prema: Husić-Mehmedović, Kukić, Čičić (2012), 278.

Kako i prethodna tablica pokazuje, ***komercijalni*** kupci[5] u sebe uključuju četiri skupine organizacijskih kupaca – *distributere* (odnosno posrednike – veletrgovci, kupci koji kupuju proizvode izravno od krajnjih proizvođača te ih prodaju drugim veletrgovcima, malotrgovcima ili drugim organizacijama tržišta poslovne potrošnje, a zarada im se temelji na proviziji/marži dodanoj na osnovnu cijenu proizvoda), *krajnje proizvođače* (kupce koji kupuju sirovine, materijal i

3 Fazama procesa organizacijske kupovine nije posvećivana pozornost i u kontekstu ove analize budući se radi o apsolviranim teorijskim znanjima.

4 Ovome se, doduše, mora dodati da je, kod modificirane kupnje, u ovisnosti od složenosti same kupovine dakako, potrebno ponekada uključiti i više osoba, ali i provesti i ostale faze procesa (u tablici 3. označene s „MOŽDA").

5 Empirijsko istraživanje realizirano je isključivo na komercijalnim organizacijskim kupcima. Sukladno tome, i izvedeni teorijski sudovi se odnose na njih – ne i na institucionalne kupce i vladine institucije.

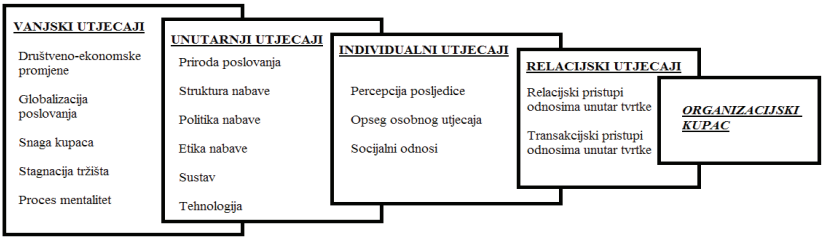
poluproizvode od različitih dobavljača, koji, potom, proizvode gotove proizvode i iste prodaju, u pravilu veletrgovcima), *organizacije korisnike* (koje kupljene proizvode, robe i usluge koriste u proizvodnji drugih dobara, ili su im potrebne za normalno odvijanje njihovih poslovnih aktivnosti) te, na koncu, *trgovce u maloprodaji,* dakle komercijalne kupce koji kupuju proizvode na organizacijskom tržištu od krajnjih proizvođača ili veletrgovaca i prodaju ih krajnjim potrošačima na tržištu krajnje potrošnje.

S druge strane, ***institucionalni*** kupci (bolnice, sveučilišta, dobrotvorne udruge, crkve i ostale neprofitne organizacije i organizacije koje se financiraju iz državnog proračuna) podrazumijevaju organizacije koje kupuju određene proizvode na tržištu poslovne potrošnje – u pravilu radi normalnog odvijanja svojih djelatnosti. Te se organizacije, u pravilu, financiraju iz državnog proračuna, a to, onda, znači da su i njihove odluke o kupovini pod nadzorom državnih organa – da, dakle, imaju određena ograničenja kojih se moraju pridržavati.

Na koncu, na organizacijskom se tržištu kao zasebna vrsta organizacijskoga kupca javlja i ***vlada***, odnosno ***vladine institucije***. Vlada je, prije svega, vlasnik poduzeća i institucija od društvenog interesa (telekomunikacije, mediji, proizvođači energenata i strateških sirovina, prometnice, poljoprivredne i zelene površine), potom financijer javne potrošnje (prosvjeta, zdravstvo), uslužna institucija stanovništvu (sudovi, policija), prodavač koncesija i prava za korištenje državnih resursa (izvora pitke ili mineralne vode, iskorištavanje mora), te, na koncu, kupac široke palete proizvoda i usluga.[6] Sve to, dakako, znači, da je i veoma značajan kupac na organizacijskom tržištu – u pravilu i najveći pojedinačni kupac na teritoriju jedne zemlje. S druge strane, vladine institucije u procesu kupovine u pravilu preferiraju domaće proizvođače i ponuđače. Na koncu, budući se nabavka proizvoda obavlja putem javnih ponuda, svaka odluka o kupovini vladinih institucija podliježe kritici javnosti. Stoga je logično da tu vrstu nabavki karakterizira i velika administracija.

Bez obzira, međutim, o kojoj vrsti organizacijskoga kupca je riječ, proces donošenja odluke njegove o kupovini je pod utjecajem brojnih čimbenika. Sve njih je, međutim, bez obzira na razlike koje među njima postoje, moguće svrstati u četiri skupine – vanjske, unutarnje, individualne i relacijske utjecaje (Slika 1).

Slika 1: Osnovni utjecaji na odluke organizacijskog kupca



Izvor: Husić-Mehmedović, Kukić, Čičić (2012), str. 301.

6 Previšić, Ozretić Došen (2004), str 435.

Prvi u skupini navedenih čimbenika, *vanjski utjecaji*, podrazumijevaju svaki oblik utjecaja okruženja na organizacijsko donošenje odluke – utjecaj, primjerice, financijske krize, ratova, socijalnih nemira, naglog porasta cijena sirovina i slično. Zašto je ova vrsta utjecaja važna za ponašanje organizacijskoga kupca? Zato što je, krajnje pojednostavljeno, posljedica njihova djelovanja nagli pad potražnje na tržištu krajnje potrošnje – a to se automatski odražava i na potražnju na tržištu poslovne potrošnje, pa i kupovinu organizacijskoga kupca. Istina, na konkretno ponašanje svakog organizacijskog kupca utječe i njegova snaga, ali i neki drugi čimbenici – klima, prostorni smještaj organizacije, izvori sirovina, mjesta dobavljača, lokacija tržišta i slično (Husić-Mehmedović, Kukić, Čičić, 2012, 301-302).

S druge strane, skupinu tzv. *unutarnjih utjecaja* čine različiti čimbenici organizacije koji mogu utjecati na proces donošenja odluke o kupnji – priroda poslovanja, struktura, politika i etika nabave, te sustav i tehnologija. Pod ovim posljednjim se, pri tome, podrazumijevaju posebice mogućnosti koje otvara Internet – koji, među inim, olakšava pretraživanje kupaca za potencijalne dobavljače, omogućuje tvrtkama da postanu umrežene s drugim poduzećima u srodnim industrijama i da objedinjuju svoje zahtjeve za proizvode, a time umreženim kupcima da nastupaju prema dobavljačima kao veliki kupci i slično.[7]

Odluke o kupovini organizacijskoga kupca su i pod utjecajem *individualnih* ili *unutarosobnih* čimbenika. Pojedinac unutar organizacije – koji je donositelj odluka o organizacijskoj kupovini – pod utjecajem je različitih psiholoških varijabli.[8] Ako on, prema tome, u organizaciji ima veći utjecaj na donošenje odluke o kupnji, potencijalni dobavljači će ga pokušati pridobiti na svoju stranu. Jedan iz te skupine čimbenika je, na koncu, i percepcija posljedica donesene odluke. Budući, naime, u procesu donošenja odluke organizacije o kupnji obično sudjeluje više osoba, pitanje je u kojoj su im mjeri te odluke pod utjecajem njihove percepcije osobne odgovornosti za iste.

Na koncu, odluke o kupovini organizacijskoga kupca su i pod utjecajem tzv. *relacijskih* čimbenika – različitih vrsta utjecaja na odluke organizacijskog kupca koji se tiču odnosa unutar organizacije, između klijenta i ostalih interesnih dionika (detaljnije u Husić-Mehmedović, Kukić, Čičić, 2012., str. 305.)

I na samom kraju, teorijska rasprava o organizacijskom kupcu u pravilu uključuje i elementarne napomene u vezi s **kupovnim centrom**. O čemu se radi? U procesu donošenja odluke o kupnji, naime, na tržištu poslovne potrošnje prisutan je veći broj sudionika. A svi oni čine ono što se podrazumijeva pod pojmom kupovni centar. Ono, međutim, što je pri tome važnije, jeste činjenica da različite osobe u kupovnom centru nemaju istu ulogu.[9]

S druge strane, ni veličina kupovnoga centra nije uvijek ista. Potpuno suprotno, ona ovisi o većem broju čimbenika – veličini organizacije, složenosti

7 Prilagođeno prema: Husić-Mehmedović, Kukić, Čičić, 2012., str. 305.

8 Pod utjecajem je, primjerice, motivacije, kognicije, učenja, osobnosti, percipirane uloge, ali i opsega osobnog utjecaja i socijalnih odnosa sudionika – donositelja odluke

9 Ili još konkretnije, članovi kupovnog centra mogu zauzimati jednu od sedam mogućih uloga – ulogu inicijatora, korisnika, utjecatelja, odlučitelja, odobravatelja, kupaca i, na koncu, vratara.

samog predmeta nabave, veličini transakcija i slično. Ukoliko je, naime, riječ o složenim proizvodima, često je potrebno angažiranje stručnjaka izvan organizacije koji su specijalizirani za područje nabave. S druge strane, ukoliko je riječ o relativno jednostavnim proizvodima, rutinskoj kupovini primjerice, tada će biti manja potreba za angažiranjem više osoba. Najzad, što je organizacija veća – ako ima složeniju organizacijsku strukturu, velik broj zaposlenih, ostvaruje velik promet – to će sam proces donošenja odluke o kupnji biti složeniji. A on, dakako, zahtijeva angažman više osoba u samom procesu, koji u pravilu traje duže, posebno ako je riječ o novoj kupnji.

3. REZULTATI EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA

Empirijsko istraživanje je realizirano na relativno ograničenom prostoru i na relativno malom uzorku gospodarskih subjekata.[10] Dobiveni rezultati, međutim, usprkos navedenim ograničenjima, dopuštaju mogućnost teorijskih uopćavanja. S druge strane, među kompanijama koje su u istraživanje uključene, relativno najveći je udio onih koje se ne bave samo jednom već s dvije ili više gospodarskih djelatnosti.[11]

Promatra li se pak, struktura u istraživanje uključenih poduzeća, dominantan je udio manjih, tvrtki do pedeset zaposlenih. No, izvjesno je da su u istraživanje, što se broja zaposlenih tiče, uključene i sve druge kategorije poduzeća.[12] S druge strane, raznolika je struktura u istraživanje uključenih poduzeća i iz perspektive visine godišnjega prihoda kojeg ona ostvaruju. Relativno najzastupljenija su, naime, poduzeća s godišnjim prihodom u rasponu od dva do osam miliona KM. Ali, respektabilan je udio i ostalih – prije svega poduzeća s godišnjim prihodom iznad osam miliona KM, ali i onih ispod 2 miliona KM.[13] Zbog apostrofiranih razlika, u statističkoj obradi empirijskog materijala je vršeno i klasteriranje organizacijskih kupaca prema broju zaposlenih i visini ostvarenog ukupnog godišnjeg prihoda.

Kako bi uopće bilo moguće praviti usporedbe s kompanijama na evropskom tržišnom prostoru, neophodna je bila informacija o pristupu domaćih

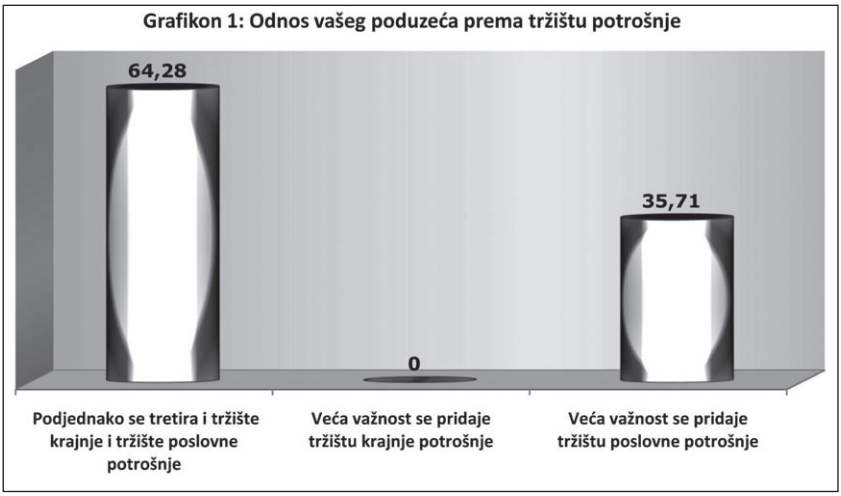
10 Istraživanje je, još konkretnije, realizirano na prostoru srednjebosanskog kantona, a u istraživanje su uključeni gospodarski subjekti različite veličine.

11 Od onih, naime, koje su u istraživanje uključene, nema niti jedne a da joj jedna od djelatnosti nije i trgovina. S druge strane, jedna od temeljnih djelatnosti kod preko polovice njih (57,14%) je i proizvodnja. Na koncu, relativno značajan je udio i organizacija koji u popisu svojih djelatnosti imaju i uslužne djelatnosti (14,28%).

12 U uzorak na kojem je istraživanje realizirano, još konkretnije, uključeno je 71,43% poduzeća s manje od 50 zaposlenika (tzv. *malih poduzeća)*, te po 14,28 % *srednjih* i *velikih* poduzeća – onih, dakle, koja upošljavaju između 50 i 250, odnosno iznad 250 ljudi.

13 Izraženo u postotcima, u uzorak je uključeno 21,43% poduzeća s godišnjim prihodom do dva miliona KM, 42,85% s prihodom dva do osam miliona KM, te 35.71% s godišnjim prihodom iznad osam miliona KM.

poduzeća tržištu. Ili još konkretnije, kakav je odnos domaćih poduzeća prema tržištu potrošnje – tretiraju li isto i tržište poslovne i tržište krajnje potrošnje ili, pak, prednost daju jednom od njih? Rezultati empirijskog istraživanja su, bez dvojbi, indikativni. Na razini ukupnog uzorka, primjerice, dominantan je udio poduzeća koja u svome poslovanju ne prave razliku između dvaju osnovnih tržišnih segmenata. S druge, pak, strane indikativno je, ali i krajnje razumljivo, da među njima nema i onih koji su u potpunosti okrenuti samo tržištu krajnje potrošnje (Grafikon 1).[14]



Analizira li se, međutim, odnos prema dva tipa tržišta potrošnje iz nešto drugačije perspektive – iz perspektive broja zaposlenih u istraživanim poduzećima, ovako strukturirana orijentacija se značajno mijenja. Podjednak tretman i tržišta krajnje i tržišta poslovne potrošnje, naime, dominantna je odlika malih, dakle poduzeća do pedeset radnika. Nasuprot tom tipu poduzeća, opet, preferiranje tržišta poslovne potrošnje bitno obilježava poduzeća srednje veličine.[15]

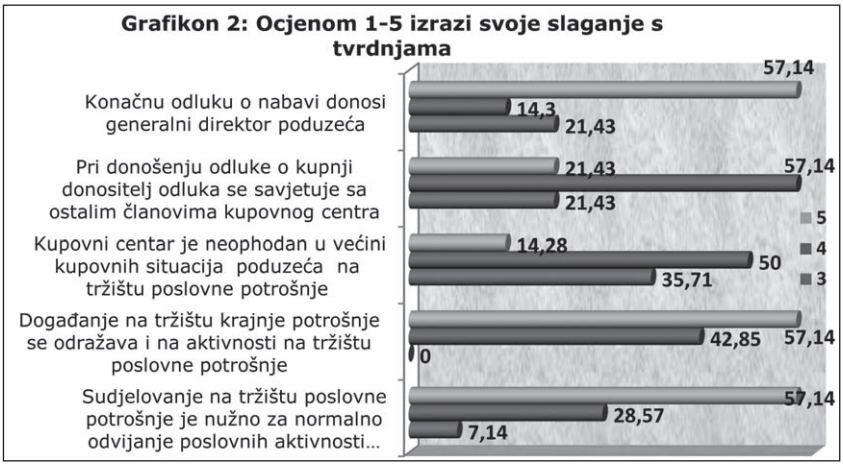
Na koncu, odnos prema dva tržišta potrošnje je praćen i iz perspektive ukupno ostvarenog godišnjeg prihoda. Kakav odnos prema dvama promatranim tržištima potrošnje grade poduzeća s malim, srednjim i velikim godišnjim

14 Unutar, u uzorak uključenih poduzeća, 64,28% njih podjednako tretirajui i tržište krajnje i tržište poslovne potrošnje, 35,71% ih veću važnost pridaje tržištu poslovne potrošnje, dok takvu, dakle veću važnost nitko od u istraživanje uključenih ne pridaje tržištu krajnje potrošnje.

15 Čak 80% poduzeća do 50 zaposlenih preferira logiku jednakog tretmana i poslovne i tržišta krajnje potrošnje. S druge, pak, strane, sva u istraživanje uključena srednja poduzeća (50-250 zaposlenika) su težišno okrenuta tržištu poslovne potrošnje. To tržište, potom, u značajnoj mjeri preferiraju i po broju zaposlenih velika poduzeća – njih čak 50%. Druga polovica ovih poduzeća je, međutim, usmjerena na logiku istog tretmana i tržišta poslovne i tržišta krajnje potrošnje.

prihodom.[16] Dobiveni pokazatelji su na fonu ponašanja sličnih poduzeća i na evropskom prostoru uopće. Naime, mala i srednja poduzeća – istina različitim intenzitetom – preferiraju podjednak tretman i tržišta krajnje i tržišta poslovne potrošnje. Kod po godišnjem prihodu velikih poduzeća, međutim, naglasak je na tržištu poslovne potrošnje.[17]

Prethodna slika odnosa u istraživanje uključenih organizacija prema tržištima krajnje i poslovne potrošnje, međutim, djeluje poprilično „sirovo“ – samo je statistička manifestacija jednog odnosa gospodarskih subjekata. Je li, međutim, taj i takav odnos u ikakvoj vezi s mogućim uvjerenjima ili poslovnim filozofijama svakog od konkretnih poduzeća – ili, eventualno, određene vrste i veličine poduzeća? Da bi se do te vrste ocjena došlo neophodno je bilo ići barem jedan korak dalje – a u toj funkciji je i serija pitanja koja su istraživanim poduzećima postavljena (Grafikon 2).[18]



Koliko, primjerice, i s kojim intenzitetom dakako, gospodarski subjekti dijele uvjerenje da je sudjelovanje na tržištu poslovne potrošnje nužno za normalno odvijanje poslovnih aktivnosti poduzeća? Ako je temeljem provedenog

16 Pri tome je izgrađen pristup prema kojem se poduzeća s malim godišnjim prihodom smatraju ona čiji prihod ne prelazi dva miliona KM, srednjima se tretiraju poduzeća s godišnjim prihodom između dva i osam miliona KM, a velikima sva iznad osam miliona KM.

17 Po godišnjem prihodu mala poduzeća gotovo apsolutno preferiraju jednak tretman i tržišta krajnje i tržišta poslovne potrošnje. Takvo opredjeljenje se, potom, dade identificirati i kod dvije trećine (66,66%) srednjih poduzeća. Kod velikih poduzeća, međutim, takvu poslovnu orijentaciju podržava tek 40% njih dok se dvije trećine poduzeća priklanja logici veće važnosti tržišta poslovne potrošnje.

18 Svoje slaganje/neslaganje s navedenim konstatacijama predstavnici poduzeća su izražavali brojčano po principu: 1-uopće se ne slažem, 2-uglavnom se ne slažem, 3-niti se slažem niti se ne slažem, 4- uglavnom se slažem i 5-u potpunosti se slažem. U grafikonu su, međutim, prikazane vrijednosti samo za slaganja intenziteta 3, 4 i 5 jer ostala dva ili nisu bila zastupljena ili nisu imala iole relevantnih vrijednosti.

empirijskog istraživanja suditi, u pitanju je uvjerenje s kojim se bez ostatka slaže većinski dio poslovnog sektora. Promatra li se, međutim, poslovni sektor iz perspektive nekih od njegovih specifičnosti, slika stanja se donekle mijenja. Bezrezervno slaganje s apostrofiranim uvjerenjem, naime – iako je ono indikativno i za, po broju zaposlenih, polovicu malih i velikih poduzeća – odlika je svih, u istraživanje uključenih poduzeća srednje veličine.[19]

Preko polovice u istraživanje uključenih poduzeća, potom, u potpunosti dijeli i uvjerenje kako se događanja na tržištu krajnje potrošnje odražavaju i na aktivnosti na tržištu poslovne potrošnje. Za razliku od prethodnog, međutim, ostatak do ukupnog uzorka u ovom slučaju se s takvim uvjerenjem uglavnom slaže. A to, onda, znači da je plebiscitarna potpora – i to bezrezervna ili potpora u najvećem dijelu – indikativna i za poduzeća među kojima su karakteristične razlike – kako one po broju zaposlenih, tako i razlike po ostvarenom ukupnom godišnjem prihodu.

U vezi s pitanjem je li poduzećima bezuvjetno neophodan kupovni centar postoje različita i teorijska stajališta. Što, međutim, o tome misle ljudi iz realnog sektora? Je li, drugom riječima, po njihovom sudu kupovni centar neophodan u većini kupovnih situacija s kojima se poduzeće susreće na poslovnom tržištu? Bezuvjetna potpora ovakvom uvjerenju nije identificirana u teorijski relevantnom udjelu.[20] Kod kojih poduzeća, međutim, dioba takvog uvjerenja posebno izostaje? Dobiveni empirijski pokazatelji upućuju na zaključak kako je rezerva u odnosu na neophodnost kupovnoga centra najizraženija kod malih poduzeća – po ostvarenom ukupnom godišnjem prihodu dakako – kod kojih, zapravo, ta vrsta bezuvjetnog uvjerenja uopće nije identificirana.

U vezi s donošenjem odluke o kupovini su, pored pitanja kojim se htjelo testirati odnos prema kupovnom centru kao neophodnom dijelu poduzeća, još dva pitanja. Prvo od njih se odnosi na dilemu da li se pri donošenju odluke o kupnji donositelj odluka savjetuje s ostalim članovima kupovnog centra? Ta vrsta uvjerenja, izraženog u formi potpunog slaganja, također nije identificirana kod teorijski relevantnog dijela u istraživanje uključenih poduzeća.[21] No, promatraju li se pojedine skupine poduzeća, razlike u bezuvjetnom slaganju su i više nego prepoznatljive.[22]

19 Isti intenzitet razlika, međutim, nije indikativan i za mala, srednja i velika poduzeća po kriteriju njihova ukupnog godišnjeg prihoda. Bezrezervna podjela navedene vrste uvjerenja, naime, zabilježena je kod 66.7% poduzeća s godišnjim prihodom do 2 miliona KM, kod 50% onih s godišnjim prihodom 2-8 miliona KM te, na koncu, kod 60% poduzeća čiji godišnji prihod prelazi 8 miliona KM.

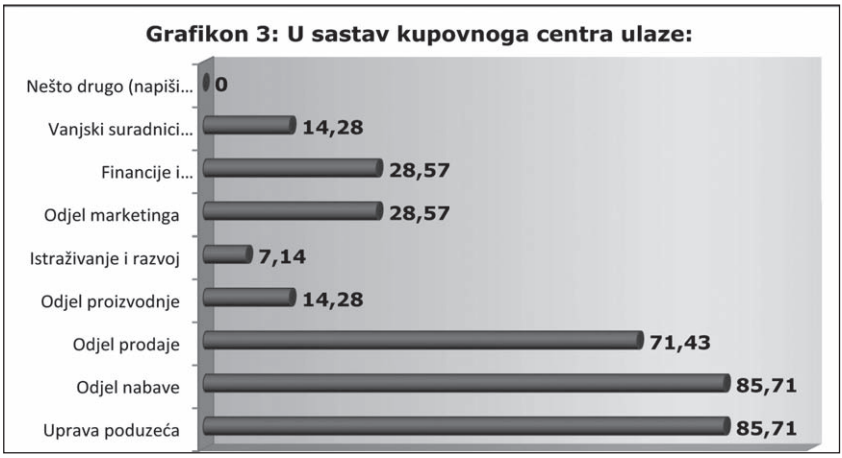
20 Ona je, još konkretnije, identificirana kod 14.28% svih u istraživanje uključenih poduzeća.

21 Tu vrstu uvjerenja, naime, u potpunosti dijeli tek 21, 43% u istraživanje uključenih poduzeća.

22 Razlike su posebice uočljive kod poduzeća s različitim brojem uposlenih. Bezrezervna potpora toj vrsti uvjerenja je – promatrano po broju radnika – najizraženija kod malih (50%), poto velikih poduzeća (20%), dok je potpuno izostala kod poduzeća srednje veličine, onih s brojem radnika između 50 i 250.

Drugo pitanje se odnosi na ulogu koju u donošenju konačne odluke o kupovini ima generalni direktor. Koliko je, naime, točna tvrdnja da baš on, generalni direktor poduzeća donosi konačnu odluku o nabavi? Takvo uvjerenje je, ako je temeljem empirijskog istraživanja suditi, većinsko – preko polovice svih poduzeća ga, zapravo, dijeli bez ostatka. Ali, ni njega ne dijele istim intenzitetom u različitim skupinama poduzeća. Naprotiv. U onima koja su, po broju zaposlenih, svrstana u skupinu velikih, bezuvjetna potpora toj vrsti uvjerenja je u potpunosti izostala.[23]

Iako je u odnosu na neophodnost postojanja kupovnog centra u većini kupovnih situacija na tržištu poslovne potrošnje izražena rezerva kod najvećeg dijela u istraživanje uključenih poduzeća, istraživanje je – što se kupovnoga centra tiče – uputilo na još jednu razliku. U pitanju je, naime, struktura kupovnoga centra. Empirijskim se istraživanjem, naime, htjelo doći do odgovora na pitanje tko sve od zaposlenika, dakle članovi kojih odjela ulaze u sastav kupovnoga centra? Promatrano na razini ukupnoga uzorka iskustva su različita. No, dominantna su tri odijela poduzeća – uprava, te odjeli nabave i prodaje (Grafikon 3).



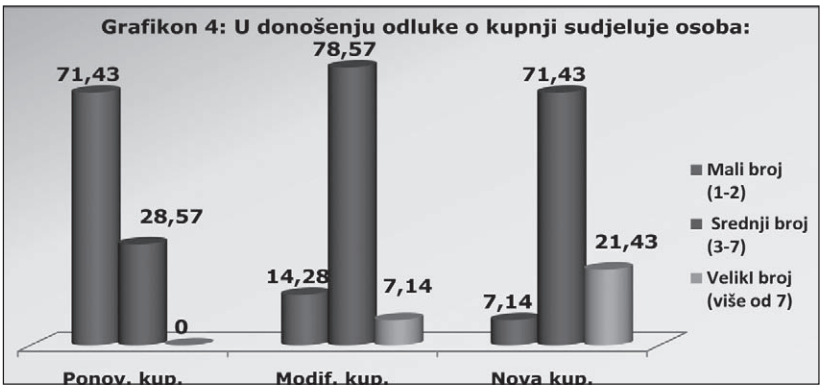
Ako se, pak, o kakvim razlikama i može govoriti, iste su primjetne u dvije situacije. S jedne strane, u odnosu na poduzeća s malim i srednjim brojem radnika značajno manje je izražena uključenost uprave u odlučivanju kupovnoga centra kod poduzeća s velikim brojem zaposlenika.[24] S druge, pak, strane, kod malih, poduzeća čiji je ukupni godišnji prihod ispod dva miliona KM, odjeli prodaje i nabave imaju značajno manju ulogu u konačnim odlukama kupovnoga centra

23 Kod malih poduzeću takvo uvjerenje u potpunosti dijele 2/5 poduzeća, dok je kod poduzeća srednje veličine ona identificirana bukvalno kod svih.

24 U svim, u istraživanje uključenim srednjim poduzećima, ali i kod 90% malih, uprava je uključena u odlučivanje kupovnoga centra. S druge, pak, strane takvo iskustvo ima tek polovica poduzeća s preko 250 zaposlenika.

od onih čiji je prihod iznad te granice – zauzvrat, u tim poduzećima funkcija donošenja kupovnih odluka je u najznačajnijoj mjeri rezervirana za upravu.

Neovisno, pak, o tome zaposlenici kojih odjela ulaze u sastav kupovnoga centra, važno je i pitanje koliki je broj osoba uključen u proces donošenja odluke o kupnji. Pretpostavljeno je, dakako, da on dijelom ovisi i o karakteru kupnje – o tome radi li se o čistoj ponovljenoj, o modificiranoj ili, pak, novoj kupnji. Stoga je ta pretpostavka testirana i kroz provedeno empirijsko istraživanje – kojim su, usput, potvrđene i do sada identificirane pravilnosti u ponašanju organizacijskoga kupca (Grafikon 4).

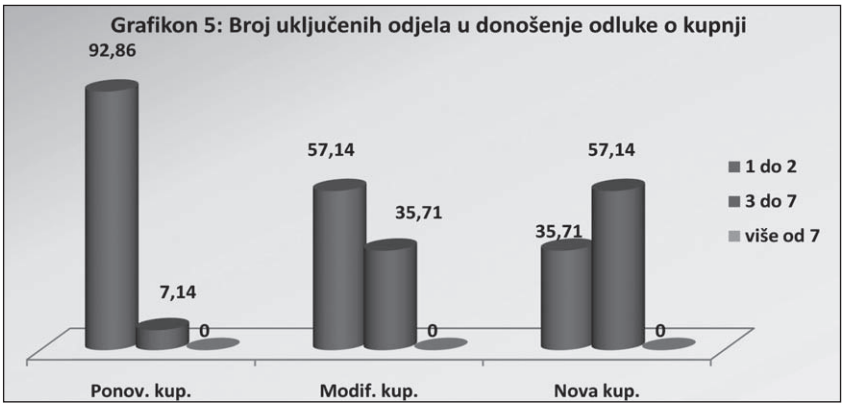


Kad je, naime, u pitanju prva od triju praćenih kupovina – čista pono-vljena, odnosno ponovljena kupnja istog proizvoda – potvrđena je pravilnost da u donošenju te vrste kupovnih odluka sudjeluje mali broj osoba, u pravilu jedna do dvije. Za razliku, međutim, od nje, kod modificirane ili, pak, nove kupnje u donošenju odluke o kupovini participira značajno veći broj osoba – najčešće između tri i sedam, a kod nove kupnje nerijetko i iznad toga broja.

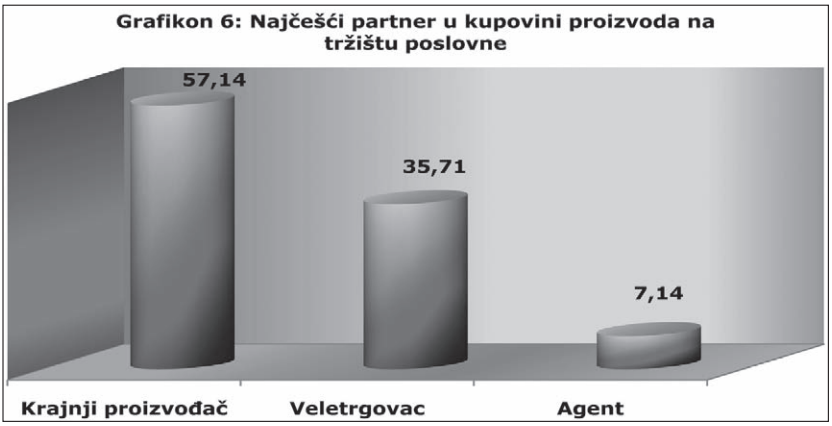
Razlike, dakako, među poduzećima – ovisno o broju radnika koje upošljavaju i ukupnom godišnjem prihodu kojeg ostvaruju – postoje i u odnosu na ovo pitanje. Rezultati provedenog istraživanja, još konkretnije, upućuju na pravilnost da broj uključenih u kupovni centar u određenoj mjeri prati masu uposlenih. Dakle, manji broj zaposlenih – manji broj uključenih u odluke o kupovini na tržištu poslovne potrošnje. I obratno – veći broj radnika, izraženija sklonost uključivanju većeg broja istih u donošenje odluka o kupovini, posebice radi li se o modificiranoj ili novoj kupnji.[25]

25 U slučaju čiste nove kupnje, naime, kod malih poduzeća, onih do 50 zaposlenih, 80% odluka o kupovini donosi jedna do dvije osobe. Za pretpostaviti je, dakako, da se nerijetko radi o samom direktoru poduzeća. Kod srednjih i velikih poduzeća, pak, polovicu takvih odluka zajednički donosi tim 3-7 osoba. S druge, pak, strane, kod nove kupovine je udio kupovina, u vezi s kojima je pravo na odluku i dalje privilegija jedne do dvije osobe, bitno reducirano. Zapravo, ono se još uvijek može sresti jedino kod malih poduzeća – iako je i u njihovom slučaju zastupljeno u

Kako, pak, vrstu kupovine prati i različit broj uključenih u donošenje odluke o kupnji, vrsta kupovine utječe i na uključenost broja odjela u kupovni centar. A to, praktično, znači da čista ponovljena kupnja uvijek podrazumijeva manji broj odjela kupovnoga centra, da modificirana kupnja sobom nosi osjetan porast u donošenje odluke o kupnji uključenih te, na koncu, da nova kupnja za posljedicu ima i najveću brojčanu uključenost – kako odjela tako i zaposlenih u donošenju odluke o kupnji na tržištu poslovne potrošnje (Grafikon 5).



Jasno je, potom, da se proizvodi na tržištu poslovne potrošnje mogu nabavljati od različitih poslovnih partnera – od krajnjih proizvođača, ali isto tako i od industrijskih distributera, odnosno trgovaca, te od specijaliziranih agenata. Što je praksa koju preferiraju organizacijski kupci na tržištu poslovne potrošnje u BiH? Dobiveni rezultati empirijskog istraživanja i u vezi s tim pitanjem su, dakako, na tragu općih evropskih trendova (Grafikon 6).



svega desetak postotaka. Za razliku od toga, poduzeća srednje veličine karakterizira apsolutna sklonost uključivanju srednjeg broja ljudi u kupovni centar, njih između 3 i 7, dok kod velikih poduzeća, onih iznad 250 zaposlenika, je dominantna sklonost uključivanju i više od sedam osoba u donošenje odluke o kupnju u slučaju nove kupnje.

Grafički podaci govore sami za sebe. Promatra li se, drugim riječima, praksa organizacijskih kupaca na tržištu poslovne potrošnje uopće, dominantna je sklonost kupovini od krajnjih proizvođača. Istina je, doduše, da svoje mjesto u toj priči imaju i industrijski distributeri, dakle veletrgovci. Bosanskohercegovačko tržište poslovne potrošnje, međutim, još uvijek nije sklono i specijalnim agentima prodaje.

Ako se, pak, identificirana sklonost hoće promatrati selektivno, prema veličini i snazi poduzeća, u odnosu na prethodno izrečene sudove moguće je prepoznati određena odstupanja. Kupovine od krajnjih potrošača, naime, specijalnost su po broju zaposlenih srednjih i velikih poduzeća. Ona mala, pak, nešto intenzivnije preferiraju veletrgovce.[26]

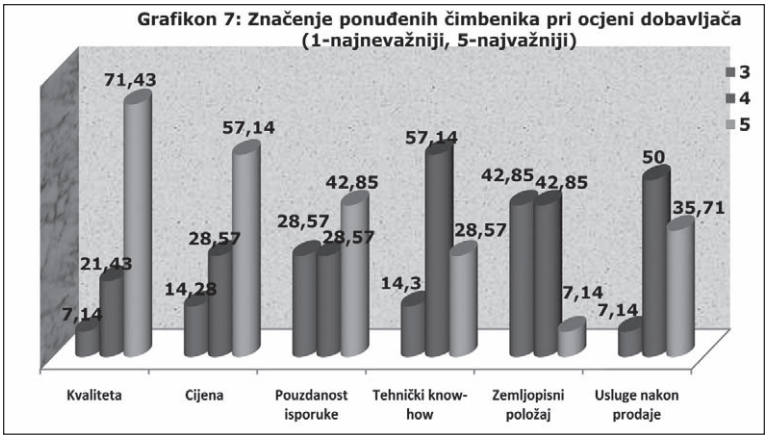
Istina je, doduše, da broj zaposlenih ne podrazumijeva po automatizmu i snagu određenog poduzeća. Nerijetko je, naime, slučaj da je snaga poduzeća, izražena kroz ukupni godišnji prihod, značajno veća kod tvrtki s manjim brojem radnika. Stoga je zanimljivo vidjeti ima li kakve veze između ostvarenog godišnjeg prihoda poduzeća i sklonosti određenoj vrsti partnera na tržištu poslovne potrošnje. Ako je na osnovu provedenog istraživanja suditi, o koliko-toliko utemeljenoj pravilnosti je teško govoriti. Ili još konkretnije, ponašanje ima oblik svojevrsne cik-cak putanje – a takvo se ne može prevesti i na ravan bilo kakve smislene zakonomjernosti.[27]

Bez obzira, međutim, na koju vrstu partnera se na tržištu poslovne potrošnje organizacijski kupci orijentirali, među preferiranim tipom partnera oni se opredjeljuju za konkretne dobavljače. O kojim dobavljačima je riječ. Ili još konkretnije, zašto se bira jedan ili nekoliko dobavljača a zaobilaze svi ostali? Koje su to varijable koje u toj vrsti opredjeljivanja kupce usmjeravaju? U empirijskom istraživanju je poduzećima ponuđeno šest varijabli kojima se u sličnim istraživanjima obično operira. I dobiveni su rezultati koji zavrjeđuju nešto detaljniji osvrt (Grafikon 7).[28]

26 Sva, u istraživanje uključena srednja i velika poduzeća za najčešće poslovne partnere na tržištu poslovne potrošnje imaju krajnje proizvođače. Istu, pak, vrstu partnera ima tek dvije petine malih poduzeća, dok polovica njih preferira veletrgovce.

27 Prema dobivenim rezultatima, poduzeća s ukupnim godišnjim prihodom iznad osam miliona KM su u potpunosti orijentirana na krajnje proizvođače kao poslovne partnere na tržištu poslovne potrošnje, ona s prihodom 2-8 miliona dominantno (83.33%) na veletrgovce te, na koncu, poduzeća ispod 2 miliona KM pretežito (66.66%) opet na krajnje proizvođače.

28 Predstavnicima poduzeća koji su u istraživanju sudjelovali ponuđeno je da kao varijable opredjeljivanja za konkretnog dobavljača ocijene kvalitetu, cijenu, pouzdanost isporuke, tehnički know-how, zemljopisni položaj te, na koncu, usluge nakon prodaje. Pri tome su, dakako, bili u mogućnosti u rasponu 1-5 (pri čemu 1 znači najmanje važno, na 5 najvažnije) ocijeniti svaku od ponuđenih im varijabli.



Prate li se, dakle, podaci iz prethodnog grafikona, nema dvojbi da u izboru konkretnog dobavljača relativno najveću težinu imaju faktori kvalitete i cijene, a potom pouzdanosti isporuke i usluga koje dobavljači nude nakon prodaje proizvoda.

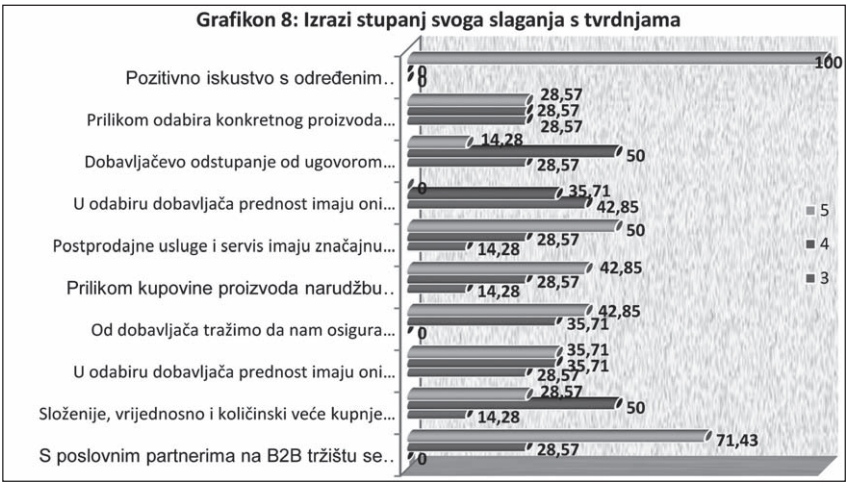
Faktor kvalitete, istina, nije dvojben ni ako se opredjeljivanje promatra iz perspektive broja u poduzeću zaposlenih. Rezultati empirijskog istraživanja, naime, upućuju na zaključak kako je kvaliteta nuđenog proizvoda prioritetna u slučaju i malih srednjih poduzeća, ali u značajnoj mjeri i u slučaju velikih, poduzeća preko 250 zaposlenika.[29]

Ono, pak, što dijelom tjera na razmišljanje odnosi se na faktor cijene, odnosno njegovu važnost pri ocjenjivanju potencijalnog dobavljača. Promatrano, naime, na razini ukupnoga uzorka, ovom čimbeniku se pripisuje nadprosječna važnost pri ocjenjivanju potencijalnog dobavljača. Ako se, međutim, grupiranje u uzorku izvrši iz perspektive ukupno ostvarenog godišnjega prihoda, dobivena slika se unekoliko mijenja. Ili još konkretnije, po prihodu manja, poduzeća s ukupnim godišnjim prihodom do dva miliona KM, faktoru cijene ne pripisuju značenje kakvo mu se pripisuje u srednjim i velikim poduzećima.[30] Provedeno istraživanje, istina, ne omogućuje i zaključivanje o razlozima drugačijeg pristupa u vrednovanju ove skupine poduzeća. No, istraživanje koje bi takvo zaključivanje i omogućilo bi, iz znanstvene perspektive, dobro došlo.

29 Faktor kvalitete je, naime, prioritetan u opredjeljivanju za konkretnog dobavljača u 70% slučajeva kod malih, kod 100% srednjih, te kod 50% velikih poduzeća. Faktor cijene i pouzdanost isporuke su, potom, odlučujući kod – što se broja uposlenih tiče – poduzeća srednje veličine, iako su u značajnoj mjeri zastupljeni i kod ostalih poduzeća – kako kod onih ispod 50 zaposlenika, tako i kod poduzeća s preko 250 zaposlenika.

30 Uvjerenje, da faktor cijene ima najveće značenje (ocjena 5 – „najvažnije“) u ocjenjivanju potencijalnog dobavljača, dijeli 83.33% predstavnika tvrtki s prihodom 2-8 miliona K i 60% njih s prihodom iznad 8 miliona KM. No, uvjerenje tog intenziteta nije identificirano i kod poduzeća s ukupnim godišnjim prihodom do 2 miliona KM. Sva, u uzorak uključena poduzeća te snage, naime, značenje cijene kao faktora ocjenjivanja izdižu na razinu ocjene 4, dakle na razinu uvjerenja „uglavnom važno“.

Na koncu, istraživanjem je testirano i slaganje s nekoliko ponuđenih tvrdnji koje bitno određuju tržište poslovne potrošnje – tržište, dakle, na kojem se pojavljuju organizacijski kupci (Grafikon 8).[31]



Najveći stupanj potpunog slaganja je, kako i prethodni grafikon pokazuje, proizvela tvrdnja da pozitivno iskustvo s određenim dobavljačem vodi stvaranju dugoročne suradnje.[32]

Odmah do nje je, potom, tvrdnja da se u poslovanju s poslovnim partnerima na tržištu poslovne potrošnje nastoji uspostaviti dugoročna suradnja temeljena na međusobnom povjerenju.[33] Promatra li se, pak, potpuna sklonost ovako formuliranoj tvrdnji kod praćenih tipova poduzeća, izvjesne razlike se ne mogu osporiti – prije svega činjenica da je ta vrsta sklonosti značajno zastupljenija kod poduzeća sa srednjim i velikim, nego u onima s malim brojem radnika.[34]

Na koncu, relativno značajna je i potpuna sklonost tvrdnji da značajnu ulogu u odabiru dobavljača imaju i postprodajne usluge koje dobavljači nude.[35]

31 Predstavnici poduzeća, pritom, imali su priliku svoje slaganje/neslaganje s ponuđenim tvrdnjama izraziti na način da izabrane brojke označavaju: 1-nikako se ne slažem, 2-uglavnom se ne slažem, 3-niti se slažem niti se ne slažem, uglavnom se slažem, 5-u potpunosti se slažem. Budući je relativni udio u istraživanje uključenih, koji su stupanj svoga slaganja/neslaganja iskazivali ocjenama 1 i 2, bio beznačajan, ta vrsta uvjerenja je iz grafičkoga prikaza i izostavljena.

32 Slaganje s ovom tvrdnjom je, zapravo, apsolutno – izraženo je kod čitavog uzorka, podjednako kod poduzeća s malim, srednjim ili velikim brojem zaposlenika, kao i kod poduzeća s različitim ukupnim godišnjim prihodom.

33 Potpuno slaganje s ovom tvrdnjom je identificirano kod 71,43% u istraživanje uključenih poduzeća.

34 Potpuno slaganje s ovom tvrdnjom je identificirano kod svih poduzeća s više od 50 zaposlenika, ali i kod tek 60% njih s manje od 50 radnika. Slična razlika, međutim, nema posebne veze i sa snagom poduzeća, izraženom kroz ukupni godišnji prihod.

35 S ovako formuliranom tvrdnjom u potpunosti se slaže polovica u istraživanje uključenih

Potpuna suglasnost je, međutim kod svih ostalih, u istraživanje uključenih tvrdnji značajno rjeđe zastupljena.[36]

4. ZAKLJUČAK

Tržište poslovne potrošnje – na kojem participiraju, i bitno ga određuju, organizacijski kupci – u odnosu na tržište krajnje potrošnje određuju izvjesne razlike i specifičnosti. Ključni kriterij u procesu donošenja odluka o kupovini su, primjerice, cijena i vrijednost predmeta kupnje, mnogo složeniji je sam proces donošenja odluka, znatno duži je i proces traženja informacija o predmetu kupovine, odnosno nabave i slično. S druge strane, kupovinu organizacijskog kupca značajno određuje i postojanje reciprociteta u razmjeni te, budući se radi o kupovinama koje sobom nose veći rizik, davanje prednosti dobavljačima koji pružaju bolje poslijeprodajne usluge i servis. Na koncu, u donošenju odluka o kupovini u pravilu participira veći broj osoba, organiziranih u kupovni centar. A njegova veličina nije nikakva nezavisna varijabla. Dapače, veličinu kupovnoga centra određuje veći broj čimbenika – veličina organizacije, složenost samog predmeta nabave, veličina transakcija i slično.

U svijetu organizacijskih kupaca se, dakako, može govoriti i o različitim tipovima kupaca. U kontekstu ovog istraživanja, međutim, pažnja je usmjerena na samo jedan od njih – komercijalne kupce. Empirijskim istraživanjem se, zapravo, htjelo testirati hipotezu da njihovo ponašanje – a slijedom iste logike i ponašanje organizacijskoga kupca uopće – u BiH dominantno određuju obilježja karakteristična za istu vrstu ponašanja i na evropskom tržištu poslovne potrošnje.

Na koncu, provedenim empirijskim istraživanjem je apostrofirana hipoteza u najznačajnijoj mjeri i potvrđena. Utvrđena je, primjerice, sličnost s evropskim prostorom u odnosu na ponašanje organizacijskih kupaca prema tržištu krajnje i tržištu poslovne potrošnje. Kod poduzeća je, potom – neovisno o broju radnika koje zapošljavaju i visini godišnjeg prihoda koji ostvaruju – dominantno uvjerenje da je sudjelovanje na tržištu poslovne potrošnje nužno za normalno odvijanje njihovih poslovnih aktivnosti, ali i da se, isto tako, događanja na tržištu krajnje potrošnje odražavaju na aktivnosti na tržištu poslovne potrošnje.

Iako u najvećem broju slučajeva konačnu odluku o nabavi donosi generalni direktor – pri čemu je takva praksa mnogo više dominantna kod malih poduzeća – istraživanjem je utvrđena pretežita praksa postojanja i djelovanja kupovnoga

poduzeća.

36 Primjerice, kod 42,85% poduzeća je zabilježena potpuna suglasnost u odnosu na dvije tvrdnje – kod tvrdnje da prilikom odabira konkretnog proizvoda prednost imaju proizvodi koji ne štete okolišu s jedne, te tvrdnje da od dobavljača tražimo da nam osigura proizvod prema našim specifikacijama. Kod svih ostalih tvrdnji, a u istraživanje ih je uključeno ukupno deset, udio onih koji u potpunosti dijele ponuđene im tvrdnje je mnogo manji.

centra, te činjenica da se donositelj odluka o kupnji savjetuje s njegovim članovima.

Identična evropskoj je i praksa da veličina kupovnoga centra ovisi o veličini i snazi poduzeća, ali i karakteru odluke u svakoj konkretnoj kupovini. Evropsko iskustvo, potom, prati i praksa da je najčešći partner na tržištu poslovne potrošnje organizacijskim kupcima također krajnji proizvođač, te da su kvaliteta i cijena predmeta nabave najznačajniji čimbenici pri ocjenjivanju potencijalnog nabavljača. Na koncu, od evropskoga ne odstupa ni uvjerenje da pozitivno iskustvo s određenim dobavljačem vodi stvaranju dugoročne suradnje, ali i da s poslovnim partnerima na tržištu poslovne potrošnje treba prakticirati dugoročnu suradnju na međusobnom povjerenju.

LITERATURA

1. Čičić, M., Husić, M., Kukić, S. (2009), *Ponašanje potrošača*, Mostar: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru.
2. Husić-Mehmedović, M., Kukić, S., Čičić, M. (2012), *Consumer behaviour*, Sarajevo:School of Economics and Business University of Sarajevo.
3. Kesić, T. (2006), *Ponašanje potrošača*, II. dopunjeno i izmijenjeno izdanje, Zagreb: Opinio.
4. Kotler, P. (2001), *Upravljanje marketingom, analiza, planiranje, primjena i kontrola*, IX. izdanje, Zagreb: Mate.
5. Kukić, S., Bandur, K., Bevanda, A., Bevanda, M., Bevanda, V., Bijakšić Martinović, S., Čutura, M., Jelčić, S., Soče Kraljević, S. (2007), *Marketing*, Mostar: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mostaru,
6. Previšić, J., Ozretić Došen, Đ., Kesić, T., Mandić, M., Palić, M., Pavičić, S., Piri Rajh, S., Prebežac, D., Renko, N., Sinčić, D., Škare, V., Tkalac Verčić, A., Tomašević Lišanin, M., Vlašić, G., Vranešević, T. (2004), *Marketing*, II. izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Zagreb: Adverta.
7. Schiffman, L. G., Kanuk, L. L. (2004), *Ponašanje potrošača*, Zagreb: Mate.

Internet izvori:

1. Sheth, J. N. (1996), O*rganizational buying behavior: past performance and future expectations*, Journal of business & industrial marketing, Vol. 11, No. 3/4, str. 7-24., dostupno na Internet stranici dr. Jagdish N. Shetha (http://www.jagsheth.net/docs/Organizational%20Buying%20Behavior%20-%20Past%20Performance%20and%20Future%20Expectations.pdf)(2013.)
2. Wind, Y., Thomas, J.R.(1996), *The BuyGrid model: Twenty five years later*, dostupan na stranici The Wharton School University of Pennsylvania (https://marketing.wharton.upenn.edu/files/?whdmsaction=public:main.file&fileID=1891)(2013.)

MONETARNA I FISKALNA POLITIKA U BIH I EU U VRIJEME GLOBALNE FINANSIJSKE KRIZE

KUMALIĆ JUSUF*

MONETARY AND FISCAL POLICY IN B&H AND EU IN TIME OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Abstract: *In this paper author deals with analysis of current monetary and fiscal policy in Bosnia and Herzegovina and European Union, and suggests monetary and fiscal policy immanent to market economy in time of global financial crisis. Holders of monetary and fiscal policy today in Bosnia and Herzegovina are not taking adequate measures in order to stimulate growth and development in regard to existing crisis. Author specially indicates the fact that the same do not follow trends of monetary and fiscal policy in EU. Global financial crisis, which has a negative impact on macroeconomic stability of Bosnia and Herzegovina, cannot be overcome without adequate monetary-fiscal policy. Public spending is excessive, public debt rises constantly as well as the current account deficit and unemployment, capital investments in public and private sectors are insufficient like as investments in science and education. There is no market infrastructure in Bosnia and Herzegovina and market laws are not enforced, the governments on all levels of government are inefficient, consolidation of public spending is not implemented, measures of monetary and fiscal policy are inadequate and cannot stimulate economic growth. In recent years EU, by the fiscal and monetary policy, has been quite successful stimulating economic growth, i.e. economic growth in member countries. Centralization of fiscal policy achieved significant effects in the consolidation of public spending and providing financial support to members from the crisis fund they want to overcome the consequences of the debt crisis and to achieve planned growth rates, especially in the real sector.*

Keywords*: monetary policy, fiscal policy, financial crisis, public spending, interest rates, fiscal consolidation, budget, development aid, the currency board, the European Union, Bosnia and Herzegovina*

* Prof. dr. sc. Kumalić Jusuf, Ekonomski fakultet Univerziteta u Bihaću

Sažetak: *Autor se u ovom radu bavi analizom aktualne monetarne i fiskalne politike u Bosni i Hercegovini i EU, te sugerira monetarnu i fiskalnu politiku imanentnu tržišnom privređivanju u vrijeme globalne finansijske krize. Nosioci monetarne i fiskalne politike danas u Bosni i Hercegovini nepoduzimaju adekvatne mjere u cilju poticanja rasta i razvoja u odnosu na postojeću krizu. Autor posebno ukazuje na činjenicu da ista neprati trendove monetarne i fiskalne politike u EU. Globalna finansijska kriza, koja se negativno odražava na makroekonomsku stabilnost Bosne i Hercegovine se nemože prevazići bez adekvatne monetarno-fiskalne politike. Javna potrošnja je prekomjerna, javni dug konstantno raste, deficit tekućeg računa takođe, kao i nezaposlenost, kapitalna ulaganja u javni i privatni sektor nedostatna, kao i ulaganja u nauku i obrazovanje. U Bosni i Hercegovini tržišna infrastruktura ne postoji i tržišni zakoni se ne provode, vlade svih nivoa vlasti neefikasne, konsolidacija javne potrošnje se neprovodi, mjere monetarne i fiskalne politike nisu adekvatne i nemogu potaknuti privredni rast. EU posljednjih godina fiskalnom i monetarnom politikom dosta uspješno podstiče makroekonomsku stabilnost, odnosno razvoj ekonomija članica EU. Centralizacijom fiskalne politike postižu se značajni efekti u konsolidaciji javne potrošnje te pružanjem finansijske potpore članicama iz kriznog fonda žele se prevazići posljedice dužničke krize te ostvariti planirane stope rasta, prije svega realnog sektora.*

Ključne riječi: *monetarna politika, fiskalna politika, finansijska kriza, javna potrošnja, kamata, fiskalna konsolidacija, budžet, razvoj, državne potpore, valutni odbor, Evropska unija, BiH*

JEL: E50, E62

UVOD

Uloga fiskalnog sistema i fiskalne politike u EU čiji integracijski segmenti obuhvaćaju monetarnu uniju i jedinstveno tržište djelimično je promijenjena. U današnjim uslovima potrebno je izgraditi takve fiskalne odnose s kojima bi zemlje članice EU zadržale visok stepen političke, konstitutivne i ekonomske suverenosti, a s druge strane ne bi ugrozile postojanje jedinstvenog tržišta koje bi trebalo biti slobodno i fer. U tom kontekstu, mjere fiskalne i monetarne politike BiH potrebno je formulisati i uskladiti s pravnom regulativom EU, a u isto vrijeme da ostvaruje svoje djelovanje za dobrobit BiH privrede.

Unazad 5-6 godina smo obuzeti razmišljanjima o finansijskoj krizi, kao i privrednoj recesiji i/ili depresiji, odnosno o njihovim razarajućim efektima na ekonomiju cijelog Svijeta i ono što je nama važnije, njihovim posljedicama na razvoj Bosne i Hercegovine. Naglo usporavanje privrednih aktivnosti, rastuća

nezaposlenost, sasvim izvjesna dužnička kriza, te drugi aveti koji prijete nesagledivim posljedicama[1].

Pri rješavanju ekonomsko-finansijske krize, čije trajanje nitko sa sigurnošću nemože predvidjeti i za koju se svi slažu da neće biti kratka, ne smiju se izgubiti iz vida unutarnji problemi u Bosni i Hercegovini. Problemi BH privrede su, prije svega, strukturalne prirode, hroničan devecit trgovinske bilanse, prekomjerna i stalno rastuća nezaposlenost, pad stranih investicija, korupcija, usporene reforme, prekomjerna javna potrošnja, tehnološka zaostalost, slaba konkurentnost, i sl.

Uloga države je nezamjenjiva, samo je pitanje kakav će oblik poprimiti. Restriktivna ili ekspanzivna, fiskalna politika vlade daje pečat privredi neke zemlje. Smanjenje porezne stope pojačat će aktivnosti privrede, povećanje stope obuzdat će inflaciju. Istodobno će povećanje državne potrošnje povećati socijalne transfere stanovništva, ali će i ograničiti investicijske aktivnosti u privredi. Dakle, svaki potez u okviru fiskalne politike države ima svoje lice i naličje. Pitanje je koja će strana prevagnuti. Prema Musgraveu, razlikuju se tri velika ciljna područja fiskalne politike: alokacija, distrbucija i stabilizacija.

Pojam stabilnosti povezan je s pojmom ekonomske ravnoteže. Privredni razvoj mora biti uravnotežen. Bitnim faktorom privredne ravnoteže smatra se kompatibilnost između privrednih planova svih privrednih subjekata. Ako se ta kompatibilnost ostvari, tada nijedan privredni subjekt ne treba mijenjati svoje planove. Ravnoteža se smatra stabilnom kada se nakon poremećaja ponovno postižu početne ravnotežne vrijednosti. Privredni je sistem, grubo rečeno, to stabilniji, što je bliži ravnoteži, odnosno, što jače teži prema njoj. U ovom se slučaju radi o stabilnosti na jednom ili na svim tržištima[2].

Značajni budžetski deficit, kao što je poznato, destimuliraju investicije jer ako se sredstva koriste za otplaćivanje dugova za potrošnju, to predstavlja izazovan transfer iz sfere investicija u sferu potrošnje, a to destimulira privredni rast. Porast javne potrošnje i javnog duga, sa druge strane, utječe na agregatnu potrošnju, stvarajući na taj način inflatorni pritisak na privredu što se privreda više primiče stopi pune zaposlenosti. Budžetski deficiti mogu biti snažna injekcija za poticaj privrede ako su pravo usmjereni i ako se u njih kreće u situaciji uravnotežanog budžeta i pune zaposlenosti. Deficit u budžetu potiče rast kamatnih stopa, a to privlači strane tokove kapitala, ako je rizičnost ulaganja u zemlju mala. Sa druge strane, to utječe na deprecijaciju domaće valute, čime međunarodna konkurentnost slabi.

1 Privrednom krizom se u nauci naziva razdoblje značajnog negativnog razvoja ekonomije jedne zemlje. Pored privredne konjukture, postoje tri nepoželjna oblika krize: stagnacija, recesija i depresija. Stagnacijom se naziva razdoblje u kojem privreda ne raste što znači da izlazne vrijednosti (output) privrede unutar nekog razdoblja ostaju jednake. Recesijom se smatra stanje kad se izlazne vrijednosti nacionalne privrede smanjuju tokom dva uzastopna perioda, a depresija nastupa kad ovo smanjenje outputa traje duže od dva uzastopna kvartala (napomena autora).

2 Brümmerhoff Dieter: Javne financije, izdavač Mate, Zagreb 2000. godine strana 393.

U nastavku ovog rada ćemo pokušati odgovoriti na pitanje može li se koordiniranim mjerama monetarne i fiskalne politike stvarno konačno zaustaviti kriza i potaknuti privredni razvoj Bosne i Hercegovine.

2. MONETARNA I FISKALNA POLITIKA EU

Koordinacija monetarne i fiskalne politike predstavlja krucijalnu pretpostavku uspješnom funkcionisanju ekonomije svake zemlje. U slučaju kada se monetarna i fiskalna politika realizuju od strane dva posebna tijela, one su međusobno zavisne, tako da je od temeljnog značaja ostvariti konzistentan i održiv policy-mix u okviru koga su politike usklađene. Nedovoljna koordinacija između monetarnih i fiskalnih vlasti rezultiraće lošim ekonomskim rezultatima ekonomije neke zemlje ili organizacije zemalja. Naime, loša strategija jedne politike predstavlja ograničenje za drugu politiku i neodrživo je na dugi rok.

Jedan od najvažnijih ciljeva makroekonomske politike je postizanje održivog privrednog rasta, uz postojanje cjenovne stabilnosti i vanjskotrgovinske ravnoteže, a što se može ostvariti samo uz visok stepen usaglašenosti između donosioca u oblasti monetarne i fiskalne politike. Prema tome, konačni učinci mjera poduzetih u oblasti jedne politike zavisiće od preduzetih mjera u okviru druge politike, usljed njihovog međusobnog uticaja. Nedostatak efikasne koordinacije i odsustvo adekvatnog policy-mix-a može ugroziti finansijsku stabilnost, što vodi rastu kamatnih stopa, stvara dodatne pritiske na kamatne stope, ubrzava inflaciju, kao konačan učinak je ugrožen privredni rast.

Značaj koordinacije monetarne i fiskalne politike je veoma efikasan kod provođenja fiskalne konsolidacije, podsticanjem rasta i razvoja privrede, upravljanja javnim dugom, te po mišljenju većine vodećih ekonomista, usklađene mjere monetarne i fiskalne politike su ključ za izlazak iz globalne finansijske krize, što su takođe uvidjeli eksperti EU i sistemski pristupili centralizaciji fiskalne politike.

2.1. MONETARNA POLITIKA

2.1.1. DEFINICIJA, CILJEVI, VRSTE I INSTRUMENTI MONETARNE POLITIKE

Monetarna politika je instrument ekonomske politike koju u ime države provodi centrallna banka kada regulira ukupnu ponudu novca, kamatne stope, devizni tečaj i uslove kreditiranja. Glavni ciljevi monetarne politike su:

a) osigurati privredi i društvu potrebnu količinu novca u opticiju
b) uspostavljanje monetarne ravnoteže, tj. jednakosti agregatne potražnje za novcem, što proizvodi stabilnost općeg nivoa cijena te

c) stabilnost domaćeg novca i njegova deviznog tečaja
d) povećanje zaposlenosti, proizvodnje i realnog BDP-a.

Instrumenti monetarne politike su: operacije na otvorenom tržištu, određivanje eskontne ili diskontne stope, stope obaveznih reserve likvidnosti i selektivno kreditiranje. S obzirom na smjer kretanja novčane mase (odnosno varijable koje predstavljaju agregatnu ponudu novca), monetarna politika može biti:

- ekspanzivna (kada se novčana masa povećava po stopi većoj od stope BDP-a i kada cijena novca pada),
- restriktivna (kada novčana masa, odnosno ponuda novca raste sporije od stope rasta BDP-a i kada cijena novca raste) i
- neutralna (kada novčana masa raste po stopi koja se kreće približno, na nivou stope rasta BDP-a).

Ekspanzivna monetarna politika se primjenjuje u kriznom period, a ostvaruje se: povećanjem ponude novca, smanjenjem kamatne stope i povećanjem agregatne potražnje.

2.1.2. ZAJEDNIČKA MONETARNA POLITIKA EU

Evropska centralna banka je nastala kao pravni slednik Evropskog monetarnog institute koji je odigrao ključnu ulogu u pripremi i realizaciji osnivanja ECB, kao i na određivanje dometa njenih aktivnosti, ciljeva Banke, definisanja strategije i instrumenata ECB, te na uspostavljanju zajedničkog sistema platnog prometa unutar EU. Isto tako uspostavljena je i višedimenzionalna nezavisnost sistema ECB i nacionalnih centralni banaka koja proizlazi iz Ugovora iz Mastrihta. Nezaviznost nacionalnih centralnih banaka se direktno odrazila na održavanje zaposlenosti i ostvarivanje relativno dinamične i održive ekonomske aktivnosti u članicama EU. ECB karakterišu četir esencijalna tipa nezavisnosti: institucionalni, funkcionalni, vlastiti i finansijski.

ECB predstavlja zvaničnu instituciju EU i ona zajedno sa centralnim bankama članica EU, čini Evropski sistem centralnih banaka (ESCB) kojem je povjeren mandate za obezbjeđivanje stabilnosti cijena, finansijske stabilnosti, finansijske integracije i pružanje podrške ekonomskoj politici EU. Obzirom da nisu sve članice EU ušle u Evropsku monetarnu uniju, u novembru 1998. godine je formiran Eurosistem koji obuhvata sve nacionalne centralne banke članice koje su uvele evro, uključujući i ECB.

2.1.3. MONETARNA POLITIKA EU

Sukladno sa Ugovorm iz Mastrihta ECB ima zadatak da:

- zadrži stabilnost cijena,
- definiše i primjeni monetarnu politiku,
- izvršava devizne poslove,

- zadrži i kontroliše zvanične devizne rezerve država članica,
- unaprijedi nesmetani rad sistema plaćanja, tj. platni promet i
- emituje banknote i kovani novac u zemljama eurozone.

Primjena monetarne politike EU se, u biti, svodi na upravljanje likvidnošću posredstvom instrumenata monetarne politike. ECB ima zadatak da održava likvidnost bankarskog sistema utičući, na taj način, na kreiranje i visinu kratkoročne kamatne stope na tržištu novca, pa time i na kretanje cijena. Prema tome, ECB vodi monetarnu politiku sa ciljem približavanja kratkoročnih kamatnih stopa na tržištu novca ključnoj kamatnoj stopi (referentnoj kamatnoj stopi) Banke koju određuje Upravni odbor. Ona to čini putem tri osnovna instrumenta:

1. minimalne obavezne reserve,
2. operacija na otvorenom tržištu i
3. stalno raspoložive mogućnosti – u ovu grupu instrumenata spadaju noćni krediti i noćni depoziti koje banke iz Eurosistema mogu uzeti ili odobriti tokom jedne noći, pa na taj način očuvati likvidnost, (uz obavezno polaganje hipoteke) ili likvidnost Eurosistema.

U vrijeme globalne finansijske krize EU vodi ekspanzivnu monetarnu politiku, tj. politiku veće ponude novca uz niže kamatne stope, formira krizne fondove iz kojih daje pomoć ugroženim zemljama, uvodi bankarsku uniju, te se daje veća pažnja koordinaciji sa fiskalnom politikom koja doživljava korjenite promjene kada je u pitanju EU.

2.2. FISKALNA POLITIKA EU

Pod fiskalnom politikom (engl. fiscal policy, njem. Fiskalpolitik, Steuerpolitik) podrazumjevamo smišljeno korištenje fiskalnih mjera radi ostvarenja ciljeva ekonomskih i drugih politika. Fiskalnom politikom u primjeni postižu se fiskalni i nefiskalni učinci u skladu s definiranim fiskalnim ciljevima koji se pred nju postavljaju. Korištenjem fiskalnih instrumenata država utječe na ukupne privredne troškove: zarade, zaposlenost, te regulira ciklična kretanja u privredi.

EU, a naročito EMU, je specifična po tome što se provođenje ekonomske politike kombinira centralizirana monetarna politika i decentralizirane ostale makroekonomske i strukturne politike od kojih se posebno ističe fiskalna politika. Obzirom da je monetarna politika centralizirana, a stabilizacijski ciljevi zemalja članica različiti, najefikasniji način za izvršenje fiskalne politike stabilizacije u EU je da se ona ostvaruje preko samostalnih budžetskih politika zemalja ćlanica EU i EMU. Na taj način uvažavajući princip supsidijarnosti, nužno je bilo uvesti određena fiskalna pravila koja bi koordinirala fiskalna politiku država članica.

Stupanjem na snagu Pakta stabilnosti i rasta koji je logičan nastavak mastriških kriterija konvergencje, definiran je model decentralizirane politike u EU.

1.1.1. USLOVI ZA USPJEŠNU FISKALNU KONSOLIDACIJU I UVOĐENJE FISKALNIH PRAVILA U EU

Problemi vezani za fiskalne konsolidacije, posebno u kontekstu uvođenja fiskalnih pravila kao ograničenja fiskalnoj politici (izraženo kroz pokazatelje fiskalne učinkovitosti kao što je budžetski deficit ili nivo javnog duga) važna su pretpostavka poboljšane fiskalne discipline. Za članice i kandidate za članstvo u EU vrijedi kriterij iz Maastrichta[3], ali od početka krize (2008.) EU uvodi niz novih pravila kojima će konsolidirati javne finansije svojih članica uključujući i kaznene odredbe kojima će novčano kažnjavati za nepoštivanje preuzetih obaveza.

Pitanje kriterija i načina provođenja fiskalne konsolidacije posljednjih nekoliko decenija zastupljeno je u literaturi i analizi preduslova uspješnosti ovog procesa: kako ekonomskih (kao što su faza poslovnog ciklusa i stanja javnih finansija), tako i političkih (rezultat izbora, način formiranja vlade). Dobrim dijelom su analize bile potaknute i potrebom za približavanjem nivoa integracije fiskalnih politika nivou integriranosti u okviru monetarne unije. Prva faza istraživanja problema fiskalne konsolidacije trajala je do sredine 1990-tih, u centru pažnje bio je (ne)uspjeh političkog i institucionalnog okvira te je prevladalo mišljenje kako je uspješna fiskalna konsolidacija ona koja se zasniva na smanjivanju troškova javnog sektora (smanjenje plaća i socijalnih transfera). U slijedećoj fazi raspravljalo se o načinima fiskalne konsolidacije pa se rasprava vodila između korištenja fiskalnog pravila i/ili poboljšanja kvaliteta budžetskih procedura (Europen Commission, 2010).

U kontekstu konsolidacije javnih finansija na nivou EU, polazeći od maastrichtskih kriterija i zahtijeva Pakta o stabilnosti i rastu, u polemikama o metodama fiskalne konsolidacije analizira se hoće li se prilagođavanje provesti kroz povećanje poreznog opterećenja i/ili smanjenja troškova države te koliko procesu doprinose faza poslovnog ciklusa i devalvacija/deprecijacija deviznog tečaja. Zatim, u analizi je potrebno odvojeno posmatrati stare članice EU od bivših centralno-planskih ekonomija koje su tokom procesa konsolidiranja ujedno prolazile i kroz process izgradnje institucija tržišta. Međutim, obe skupine zemalja imaju isti cilj izgradnje stabilnog sistema javnih finansija koji neće dovesti u pitanje mogućnost vraćanja vanjskih dugova (eksternu likvidnost) te će pridonijeti ekonomskom rastu. Na nivou EU, dobro funkcioniranje nacionalnih javnih finansija bitan je sastavni dio kako uspješnosti nacionalne ekonomije, tako i uspjeha zajednice. Sastavni su dijelovi nacionalnog sistema:

3 Udio deficita općeg budžeta do 3% te udio bruto duga domaćeg budžeta do 60% BDP-a. (napomena autora)

a) numerička fiskalna pravila;
b) neovisne fiskalne institucije;
c) budžetske procedure koje definišu pripremu, odobravanje i provođenje budžetskih planova i
d) srednjoročni okvir za višegodišnje planiranje.

Početkom 2011. godine predstavljene su nove strategije na nivou EU, a iste su usmjerene k poboljšanju koordinacije makroekonomskih i fiskalnih politika te uključuju kako mjere za poboljšanje ekonomskog rasta, tako i razvoj sistema ranog upozorenja na mogućnost izbijanja krize. Incijativa nazvana "europski semestar" omogućuje Europskoj komisiji sinhronizirano praćenje fiskalnih i strukturalnih reformi politika svojih zemalja članica, uključuje tri prioriteta:

1) makroekonomsku stabilnost,
2) strukturne reforme (tržište radne snage i ubrzanje ulaganja) i
3) deset akcija.

Cilj makroekonomske stabilnosti usmjeren je k fiskalnoj konsolidaciji koja treba osigurati izlazak zajednice iz krize te doprinijeti budućem privrednom rastu i rješavanju nezaposlenosti. Nova pravila predviđaju predstavljanje budžetskih planova i ekonomske strategije zemalja članica Komisiji, koja potom daje ocjenu i preporuke. Treba istaći, da od marta 2011. godine značajno se pooštrava budžetska disciplina te se uvode kazne za zemlje koje ne poštoju pravila Pakta o stabilnosti i rastu.

Proces uvođenja fiskalnih pravila treba biti reguliran odgovarajućim zakonskim okvirom, trajati duže vremensko razdoblje te imati razrađene procedure nadzora i kontrole. Naročito značajan dio su sankcije koje se predviđaju za nepoštivanje pravila te izlazne strategije, kao i situacije u kojima su dopuštena odstupanja, kao npr. elementarne nepogode ili snažni krizni pritisci koji usporavaju privredne aktivnosti, ali se mogu primjenjivati samo u izuzetno malom broju slučajeva (European Commission, 2010).

1.1.2. GLOBALNI FISKALNI TRENDOVI

Razdoblje velike fiskalne prilagodbe je uslijedilo nakon fiskalne eksplozije koja se dogodila na početku krize 2008. i 2009. Tada je na tragu ideje o povratku klasičnog kejnezijanizma, povećana tolerancija prema fiskalnim deficitima. Takav je slučaj bio i naročito prisutan u zemljama koje nisu imale trenutne probleme s finansiranjem deficita. Zanemarena su moguća fiskalna iznenađenja koja se najčešće očituju u vidu neplaniranih fiskalnih izdataka (npr. za saniranje banaka ili velikih kompanija od bankrota), te u vidu povećane averzije investitora prema riziku. Zbog navedenog, prinosi na obveznicama često i iznenadno rastu iznad granica koje se očekuju na početku razdoblja fiskalne ekspanzije.

Fiskalni se deficiti prirodno povećavaju zbog pada aktivnosti i slabijega punjenja budžeta. Pokušaj da se smanjenjem rashoda u takvim uslovima prati

smanjenje prihoda može značiti pretjeranu kontrakciju državne, a samim time i ukupne potrošnje, što rezultira produbljenjem recesije. Zbog toga se fiskalna politika neke zemlje ne procjenjuje prema zabilježenom nominalnom deficitu, nego prema strukturnom ili ciklički prilagođenom deficitu. Strukturni ili ciklički prilagođeni deficit znači da se prihodima ili rashodima dodaje ili oduzima iznos za koji se procjenjuje da je uzrokovan ekonomskim ciklusom – recesijom ili ekspanzijom. Na primjer, u uslovima recesije prihodi su niži, a rashodi veći od normalnih – manje je prihoda, više je nezaposlenih, veći su izdaci za naknade za nezaposlene. Takve se promjene nazivaju „automatskim stabilizatorom". Kada oni djeluju, zabilježeni nominalni deficit veći je od normalnog ili strukturnog deficita.

Mogućnosti finansiranja deficita odnosno potrebna prilagodba zavisi o nekoliko varijabli:

- zatečene visine javnog duga, jer veći javni dug zahtijeva veću prilagodbu,
- stepen razvoja odnosno bogatstva: što je društvo bogatije, veći su izvori za finansiranje deficita (relativno je veća potražnja za instrumentima javnog duga), pa je potreba za prilagodbom manja (Japan, SAD),
- struktura izvora finansiranja: što su izvori različitiji i što je veći udjel stabilnih, prije svega domaćih, institucionalnih investitora, to je potražnja za instrumentima javnog duga veća i stabilnija, a potreba za prilagodbom manja (Japan, SAD)
- mogućnost monetarnog sistema: ako centralna banka izdaje svjetsku traženu valutu, moći će povećavati ponudu primarnog novca kupovinom državnih obveznica bez većih monetarnih poremećaja te na taj način stabilizirati tržište instrumenata duga i potrebe za prilagodbom će biti manja (Japan, SAD)
- politička vjerodostojnost: ako je fiskalna odgovornost ima političku tradiciju i kulturu zemlje, investitori će očekivati odgovornu vlast koja će na svaki znak poremećaja reagirati fiskalnom prilagodbom, jer će samo očekivanje omogućiti reliksiraniju fiskalnu politiku i viši nivo duga.

Isti faktori objašnjavaju zašto država nižeg stupnja razvoja u pravilu imaju niži omjer javnog duga i BDP-a. Takvim državama nedostaje poneki od svih pet ključnih fiskalnih faktora.

Na tragu iste logike možemo pokušati objasniti zašto svijet trenutno potresa fiskalna kriza Eurozone iako je njen javni dug i deficit manji nego u Japanu i SAD-u. Institucije u SAD-u i Japanu, kao i centralne banke, funkcioniraju na predvidiv način. Imaju visok kredibilitet i niko ne sumnja u njihove političke temelje.

U Evropi u čiji je „genetsko-politički kod" upisana država blagostanja i suverenost država članica, postoji kod mnogih analitičara ozbiljna sumnja. Prvo

se sumnja hoće li neke zemlje, posebno one na jugu Evrope (Grčka, Španjolska, Portugal, Kipar), politički izdržati potrebne fiskalne i strukturne prilagodbe, a da to ne izazove zahtijeve za radikalnim rješenjima poput izlaska iz Eurozone. Druga se sumnja odnosi na ponašanje centralne banke. Naime, nejasno je koliko mlada centralna banka poput ECB-a ima monetarnog kapaciteta za kupovinu državnih obveznica (faktor četir), posebno u uslovima u kojima ne postoji jedna državna obveznica nego njih 17, pa svaka takva kupovina podrazumjeva preraspodjelu među nezavisnim državama s neizvjesnim političkim posljedicama. Na kraju, općenito se sumnja u sposobnost koordinacije i donošenja odluka u asocijaciji neovisnih država čije su ekonomije i finansijski sistemi povezani tješnje nego sistem nekih država unutar sebe, (neravnoteža političke i ekonomske integracije), kao što je slučaj BiH. Eurozona je još uvijek ozbiljno žarište krize zbog institucionalne neizvjesnosti, iako prema objektivnim fiskalnim parametrima izgleda bolje od Japana i SAD-a.

Međutim, valja istaći da je EU centralizacijom fiskalne politike, tj. stvaranjem fiskalne unije, te postepenim uvođenjem bankarske unije, davanjem sve većih ovlasti ECB, kao i povećanjem kriznih fodova napravila kvalitetne pomake za prevazilaženje krize u Eurozoni.

1.1.3. NOVI OKVIR ZA FISKALNU POLITIKU EU

Evropskom dužničkom krizom koja prijeti postojanosti ekonomske i monetarne unije naglašava se hitna potreba za velikim poboljšanjima okvira za fiskalnu politiku. Temeljna reforma (dio paketa od šest mjera) kojim se izmjenjuje Pakt o stabilnosti i rastu te kojim se naznačuju važni propisi i instrumenti za nadzor nacionalnih fiskalnih politika stupila je na snagu 13.12.2011. godine. Isto tako, još jedna važna reforma međuinstitucionalni Ugovor o stabilnosti, koordinaciji i upravljanju u ekonomskoj i monetarnoj uniji, čija je fiskalna sastavnica Fiskalni ugovor, stupila je na snagu 01.01.2013. godine. Fiskalni ugovor dopunjuje i učvršćuje paket od šest mjera. Pored toga, sredinom 2013. stupit će na snagu važna uredba (koja je dijelom paketa od dviju mjera). Ona dodatno osnažuje fiskalni i ekonomski nadzor uspostavljem zajedničkih pravila za praćenje i ocjenjivanje za nacionalne budžetske nacrte u okviru ciklusa Evropskog semestra.

Novom strukturom fiskalne politike EU nastoji se uspostaviti čvršći i efikasniji okvir za usklađivanje i nadzor fiskalne politike zemalja članica. Nova struktura je direktni odgovor na dužničku krizu koja je ukazala na potrebu uvođenja strožijih propisa s obzirom na efekte prelijevanja zbog neodrživih javnih finansija u području eura. Dakle, novi okvir se oslanja na iskustva propisa prvog plana Evropske monetarne unije i nastoji osnažiti ključno načelo o zdravim javnim finansijama koje je čvrsto utemeljeno u članu 119. stav 3. UFEU-a.

Ključni kriterij pri nadzoru i ravnanju je srednjoročni budžetski cilj koji ovisi o pojedinoj zemlji. Budžetski cilj svake zemlje mora biti u rasponu od -1% BDP-a i bilanse ili viška, ispravljen od cikličkih učinaka i jednokratnih

privremenih mjera. Taj se cilj mora preispitati svake tri godine ili kad se provode velike strukturne reforme koje utječu na fiskalni položaj. Glavni instrumenti preventivnog ogranka Pakta o stabilnosti i rastu su program stabilnosti i konvergencije.

Za državu članicu u području eura izmjenjeni Pakt o stabilnosti i rastu predviđa mogućnost nametanja sankcija u obiku pologa koji donosi kamatu u iznosu od 0,2% BDP-a predhodne godine, u slučaju kad država članica o kojoj je riječ ne poduzme odgovarajuće radnje k prilagodbi. Treba istaći, da su predviđene globe za države članice koje namještaju podatke o dugu ili deficitu.

3. MONETARNA I FISKALNA POLITIKA BIH

3.1. MONETARNA POLITIKA

Imajući u vidu što smo u uvodnom dijelu govorili o monetarnoj politici, odnosno institucijama te politike, Centralna banka BiH može se okvalifikovati kao institucija koja uživa visok stepen kako institucionalne tako i stvarne nezavisnosti. Kada je riječ o institucionalnoj nazavisnosti, u članu 2. Stav 3.a. kaže se da "je u nadležnosti Upravnog vijeća CBBiH da definiše, usvoji i kontroliše monetarnu politiku BiH"[5], što decidno implicira da je CBBiH odgovorna za formuliranje monetarne politike i njenu realizaciju.

Zakonom o CBBiH, određeni su temeljni principi monetarne i politike deviznog kursa, emisije i povlačenje novca iz opticaja vrši se jednostavnom zamjenom strane valute za domaću valutu i vice versa, i to po fiksno utvrđenom kursu, i CBBiH se po zakonu mora pridržavati navedenih principa[4]. Finansijska nezavisnost, tj. sposobnost da CBBiH ostvaruje značajne prihode putem svojih aktivnosti, a Zakon o CBBiH regulisao je raspodjelu profita 60% za budžet državnih institucija i 40% za jačanje kapitala CBBiH, što joj značajno jača nezavisnu poziciju. Predsjedništvo BiH imenuje članove Upravnog vijeća, koji između svojih članova biraju guvernera na period od šest godina, što je u skladu sa zahtjevima EU i što doprinosi još većoj nezavisnosti CBBiH.

Kada se govori o kredibilitetu CBBiH može se konstatovati da je uvedena jedinstvena valuta, te postignuti su značajni efekti u stabilizaciji cijena.

Međutim, CBBiH se. po zakonu, ne može upuštati ni u kakve operacije na tržištu novca. Isto tako poslove licenciranja i bankarske supervizije vrše specijalizovane entitetske agencije za bankarstvo koje se formiraju posebnim zakonom.

Specifičan sistem, monetarnog odbora koji je propisan Zakonom o CBBiH, dozvoljava joj da emituje primarnog novca jadnako njenim neto deviznim rezervama.

4 Zakon o Centralnoj banci BiH, („Službeni glasnik BiH", br. 1/97)

Operativno pravilo "currency board" dozvoljava da se domaća valuta izdaje samo uz kupovinu konvertibilne devizne valute sa punim pokrićem u neto stranoj aktivi. To znači da CBBiH nemože davati kredit. Ona ne može kreditirati državu, odnosno pokrivati njen budžetski deficit ni na koji način.

Isto tako CBBiH ne može vršiti uobičajenu funkciju kreditora posljednjeg utočišta jer ne može davati komercijalnim bankama kredit za likvidnost niti kredit za bilo koje druge namjene.

Od instrumenata monetarne politike CBBiH su na raspolaganju samo obavezne rezerve. CBBiH je zabranjeno obavljanje operacija na tržištu novca. Budući da ne odobrava kredite, ona ne određuje ni diskontne stope niti na bilo koji drugi način utiče na nivo kamatnih stopa u ekonomiji BiH.

Osnovni pravci djelovanja CBBiH u cilju ublažavanja posljedica globalne finansijske krize na ekonomiju BiH:

- održavanje likvidnosti bankarskog sektora (smanjenje obavezni rezervi),
- očuvanje monetarne stabilnosti BiH,
- povećanje sigurnosti investiranja deviznih rezervi,
- upravljanje rizicima u uslovima krize,
- izmjene i dopune Zakona o osiguranju depozita u bankama u BiH i
- finansijska stabilnost.

Bankarski sektor dominira finansijskim sistemom u BiH. Udjel aktive ovog sektora u aktivi finansijskog sistema je oko 80%, a oko 95% ukupne aktive i 90% prosječnog dioničkog kapitala koncentrirano je u bankama s većinskim stranim vlasništvom, na koje je utjecala globalna finansijska kriza. Veliki procenat stranog vlasništva je potencijalni rizik zbog toga što se strateške odluke donose izvan domašaja monetarnih vlasti BiH. Banke su održale likvidnost i u kriznom period, povećale stopu adekvatnosti kapitala, ali znatno poštrili uslove kreditiranja, povećali kamatne stope, što je značajno doprinjelo opštoj nelikvidnosti u kriznom period, a naročito u 2013. godini. Imajući uvidu navedeno, te "kolaps" tržišta kapitala, smanjen dotok stranih ulaganja, smanjen priliv doznaka iz inostranstva, kao sve teže korištenje ostali izvora finansiranja, možemo istaći da je oporavak BH ekonomije sve upitniji.

2.1. FISKALNA POLITIKA BIH

Bosna i Hercegovina nema precizno definirane fiskalne ciljeve, osim onih koje zahtijeva IMF u okviru stand by aranžmana, a odnosi se na smanjenje duga i fiskalnog deficita. Potreba vođenja oprezne fiskalne politike usmjerene na ograničavanje javne potrošnje proizlazi, između ostalog, iz negativnih efekata ekonomske krize na prihodovnoj strani. Ovi ciljevi će se postići poduzimanjem određenih reformi i mjera u kategorijama prihoda, a naročito potrošnje.

Značaj i uloga fiskalne politike najlakše je i jedino moguće utvrditi ako se fiskalna politika posmatra u kontekstu ekonomske politike. I to iz razloga

što ekonomska politika određuje fiskalnoj politici ciljeve, a to znači kriterije za ocjenu njezine efikasnosti, a isto tako i međuzavisnosti ciljeva i instrumenata.

U kontekstu oblikovanja fiskalne politike za naredni period postavlja se nekoliko pitanja:

1. stepen fiskalne potražnje,
2. veličina i obim javne potrošnje,
3. prioriteti u javnoj potrošnje i metoda racionalizacije javnih rashoda,
4. ravnoteže javnih prihoda i javnih rashoda, način izravnanja moguće
5. neravnoteže, to jest pitanje odnosa monetarne i fiskalne politike.

Posmatran, pretežno u ekonomskoj ravni, fiskalni mehanizam ima zadatak da postigne uravnotežen odnos između tri osnovna cilja:

1. efikasne alokacije,
2. redistribucije dohotka u stabilnom odvijanju procesa reprodukcije i
3. krajnjim rezultatom u općem društvenom i privrednom napretku.

Pod alokativnom neutralnošću mislimo na takav fiskalni sistem i fiskalnu politiku koji arbitralno ne mijenja relativne cijene inputa i outputa formiranim na kompetabilnom tržištu. U poreznom sistemu riječ je, između ostalog, o izbjegavanju diferenciranog sektorskog i granskog oporezivanja, sužavanjem lepeze poreznih izuzeća i olakšica, a na rashodnoj strani o sustezanju od politike selektivnih transfera. Radi ostvarenja istog cilja, fiskalna politika treba da daje smjernice za pojednostavljenje poreznog sistema, te pojeftinjenje porezne administracije i utiče također na širenje poreznih osnovica i smanjenja marginalnih poreznih stopa.

U pogledu redistributivne fiskalne funkcije sve se više kristalizira stav o nužnosti zaštite praga socijalne izdržljivosti, a ne sužavanja raspona dohotka domaćinstva. Ovo se postiže odgovarajućim definisanjem neoporezivog minimuma, u kombinaciji s poreznim olakšicama i transferima za izdržavanje članova porodice.

U najkraćem, fiskalna politika ne smije biti selektivna na sektorskoj i granskoj osnovi, te se mora suzdržavati od poreznih izuzeća i olakšica koji omogućuju evaziju poreza i produbljivanje socijalnih nejednakosti, ali isto tako zauzet pozitivan stav prema onim kriterijski utemeljenim stimulansima kojima se podstiče i motivacija za rad, štednju, uvoz kapitala. Strukturalno privredno prilagođavanje, zaposlenost, i sl.

Interakcija fiskalne i monetarne politike upravo se očituje preko institucije javnog duga. Naime, fiskalna politika određuje veličinu salda prihoda i rashoda javnog sektora, a monetarna politika način njegovog finansiranja (odnosno pokrića). Stoga su te dvije politike međuovisne i moraju biti iskoordinirane da bi svaka od njih bila efikasna. U pogledu njihove relativne uspješnosti obično se smatra da je monetarna politika efikasnija u suzbijanju inflacije i održavanju

optimalnog nivoa deviznog kursa, a fiskalna politika u suzbijanju depresije i održavanju unutarnje privredne ravnoteže. Zato se najčešće smatra da je najoptimalnija kombinacija umjereno restriktivne fiskalne i umjereno ekspanzivna monetarna politika, jer to je ona kombinacija koja osigurava optimalan rast u stabilnim privrednim uslovima. Naznačeno nije aksiom i svaka konkretna politika, naročito naša, nalaže optimalne kombinacije ovih dviju politika.

U jesen 2008. godine, valja se podsjetiti, žarište fiskalnih mjera prebačeno je na osiguranje stabilnosti banaka povećanjem jamstva na bankovne depozite. Fiskalna politika u BiH, pruža samo ograničenu potporu monetarnoj politici u postojećim „problematičnim" uslovima. U razdoblju koje je pred nama fiskalna bi politika trebala osigurati potporu monetarnoj politici usmjeravanjem na konsolidaciju, a ne na ekspanziju. U zemljama poput Bosne i Hercegovine za poticanje privrede fiskalnom ekspanzijom ograničen je prije svega načinom na koji strani i domaći ulagači gledaju na fiskalnu solventnost zemalja SIE-a. Ta je percepcija ozbiljno narušena tokom posljednjeg kruga krize i vjerovatno neće se uskoro popraviti.

4. UZROCI NEEFIKASNOSTI FISKALNE I MONETARNE POLITIKE U BIH

Krajem 20. vijeka i početkom 21. vijeka direktni porezi na dohodak i dobit su se smatrali najprimjernijim i najpravičnijim oblikom oporezivanja. Zbog toga su ovi porezi postali dominantan izvor poreznih prihoda u većini zemalja zapadne Evrope. S obzirom na veliku administrativnu zahtijevnost poreza na dohodak i dobit, zemalja u razvoju su se u mnogo većoj mjeri oslanjali na poreze koje je lakše implementirat u praksi, poput poreza na potrošnju (PDV-a, akciza i carina).

Internacionalna mobilnost kapitala i mobilnost radne snage, kao rezultat globalizacije, unutar EU i drugih razvijenih zemalja svijeta su ukazali na ekonomske slabosti visokog oporezivanja kapitala i rada. Naime, sa stanovišta konkurentnosti i produktivnosti, u uslovima globalne ekonomije, oporezivanje potrošnje je efikasnije od oporezivanja kapitala i rada. Stoga se u posljednjih tridesetak godina u najrazvijenijim zemljama može zapaziti trend smanjenja poreza na kapital i rad.

Globalna mobilnost kapitala i mobilnost radne snage nameću pitanje optimalne strukture poreznih dažbina. Dok u starim članicama EU dominiraju direktni porezi na dohodak i dobit indirektno oporezivanje, prije svega putem PDV-a i akciza, predstavlja glavni izvor poreznih prihoda u većini članjca EU, te gotovo u svim zemljama u tranziciji.

U Bosni i Hercegovini je ovaj omjer nepovoljan, obzirom da je visoko učešće direktinih dažbina, posebno u FBiH, gdje su gotovo prihodi po osnovu direktnih i indirektnih poreza izravnati.

Tabela broj 1. Glavni ekonomski indikatori

	2008	2009	2010	2011	2012
Nominalni BDP BiH[1] (u milonima KM) t. c.	24.759	24.051	24.773	25.666	25.900
Realni BDP[1] (stopa rasta u %)	5,6	-2,9	1,4	1,0	-0,5
Stopa rasta cijena na malo u BiH(u %)	7,4	-0,4	2,1	3,7	1,8
Prihodi opće vlade(u % BDP-a)	44,0	43,0	43,8	44,2	....
Rashodi opće vlade (u % BDP)	46,2	47,5	46,3	45,5	....
Saldo opće vlade (u % BDP-a)	-2,2	-4,4	-2,5	-1,3	....
Novac u širem smislu (M) (u % BDP-a)	50,2	52,6	55,4	55,6	57,6
Krediti nevladinom sektoru (u % BDP-a)	57,9	57,5	57,8	57.0	58,3
Bruto devizne rezerve (u milionima KM)	6.296	6.212	6.458	6.424	6.508
Saldo tekućeg računa (u milionoma KM)	-3.510	-1.589	-1.359	-2.429	-2.450
Saldo tekućeg računa (u % BDP-a)	-14,2	-6,6	-5,5	9,5	-9,5
Saldo robne razmjene (u milionima KM)	-10.665	-7.786	-7.629	-8.346	-8.445
Saldo robne razmjene (u % BDP-a)	-43,1	-32,4	-30,8	-32,5	-326
Spoljni dug sektora vlade (u milion. KM)	4.240	5.234	6.289	6.661	7.132
Spoljni dug sektora vlade (u % BDP-a)	230,0	246,0	301,0	340,0	413,0
Servusiranje spoljnog duga (u % izvoza)	3,5	4,1	4,2	4,2	5,2

Izvor:

1) Agencija za statistiku BiH, saopštenje „Bruto domaći proizvod za BiH 2011. proizvodni pristup, decembar 2012“, osim podataka o BDP za 2012. godinu koji je procjena Centralne banke BiH.

Glavni makroekonomski izazovi koji u narednom periodu stoje pred Bosnom i Hercegovinom, entitetima i Brčko Distriktu su fiskalne i vanjskoekonomske prirode i odnose se na:visok nivo javne potrošnje,visoka nezaposlenost,visok deficit budžeta na svim nivoima (entiteti, BD, kantoni, općine),visok deficit vanbudžetsi fondova (PIO/MIO, ZDRAVSTVENI),visok javni dug,visok deficit tekućeg računa, itd.

Fiskalni deficit i nekontrolisano zaduživanje, te visok deficit tekućeg računa mogu destabilizirati monetarni sistem i ugroziti makroekonomsku stabilnost zemlje.

Kako bi se postigao makroekonomski održiv model privrednog rasta u Bosni i Hercegovini, neophodna je koordinacija velikog broja politika i različitih mjera vlada na svim nivoima na rješenju političke krize u BiH, povećanju pravne sigurnusti i efikasnijem pravosudnom sistemu, smanjenju javne potrošnje i stimulisanju privatnog sektora, privatizacija djela javnih i komunalnih preduzeća, stvaranju tržišnih uslova privređivanja, povećanju investicija (domaćih i stranih) i sl.

Prema indeksu globalne konkurentnosti Svjetskog ekonomskog foruma, indeksu lakoće poslovanja WB i indeksu ekonomskih sloboda, kao faktori koji najnegativnije utiču na konkurentnost u BiH, izdvajaju se:

- visoko porezno opterećenje cijene rada (naročito u FBiH 69,20%),

- skupa i nedostupna finansijska sredstva za poduzetništvo,
- nefunkcioniše tržište kapitala (održavaju ga vlade entiteta prodajom kratkoročnih vrijednosnih papira, te beznačajna prodaja dionica javnih preduzeća)
- korupcija, birokratija i sl.

Fiskalna politika je jedno od najačih oruđa koja stoje na raspolaganju vlastima pri kreiranju privrednih uslova u vođenju makroekonomske politike. Porezi mijenjaju odnos relativnih cijena u ekonomiji i na taj način mijenjaju ponašanje privrednih subjekata. Utičući na ponašanje privrednih subjekata, fiskalna politika direktno utiče na makroekonomske prilike u zemlji i stimuliše ili destimuliše, pojedine makroekonomske agregate.

Monetarna politika u Bosni i Hercegovini je osigurala stabilnost domaće valute i stvorila neke od bitnih pretpostavki za ukupne gospodarske reforme zaključak je rasprave na okruglom stolu o monetarnoj politici što ga je u Sarajevu organizirala Centralna banka BiH[5]. Međutim domaći i inozemni monetarni stručnjaci suglasni su kako ovlasti Centralne banke BiH treba proširiti i omogućiti joj da funkcionira kao i sve slične institucije u drugim zemljama. U opticaju su prijedlozi da joj se omogući emitiranje vrijednosnih papira koje bi kupovale poslovne banke i tako omogućilo da značajan dio novca koji sada drži u inozemstvu ostane u opticaju u BiH, te prijedlog da se Centralnoj banci omogući nadzor nad cjelokipnim bankarskim sektorom u BiH i da se tako prekine apsurdna praksa postojanja dva bankarska sistema potpuno odvijena entitetsim granicama.

5. ZAKLJUČAK

Fikalna i monetarna politika BiH u kriznom periodu neprati trendove fiskalne prilagodbe i ekspanzivne monetarne politike EU.

Fiskalna i monetarna politika su najače oruđe koje stoji na raspolaganju vlastima pri kreiranju privrednih uslova u vođenju makroekonomske politike.

Smanjivanje javne potrošnje, promjena strukture javnih rashoda po ekonomskoj namjeni i izraženija fiskalna regulativa mogu biti poželjan okvir razvoja, jer smanjivanje javnih rashoda povećava investicije i podiže konkurentnost privrede. Jedini način da se fiskalna politika stavi u funkciju razvoja jeste u pomicanju strukture rashoda potrošnje prema subvencijama i ostalim transferima (poljoprivredi , regijama i sl.). Isto tako, politika plaća u javnom sektoru trebalo bi uskladiti sa plaćama u privatnom sektoru.

Porezne reforme u BiH trebaju ići u pravcu jačanja fiskalnog i finasijskog suvereniteta države, te porezni sistem mora biti potrošnog tipa, a to znači smanjiti oporezivanje rada.

5 http://www.croatiabiz.com/info_Inwes-article.php od 22.8.2013. (Monetarna politika u Bih neće se mijenjat)

Treba imati u vidu tendencije razvoja fiskalne politike u EU, što je naprijed detaljno iznešeno, da samo fiskalna i monetarna politika zajedno daju prave učinke kada je u pitanju makroekonomska stabilnost, razvoj, smanjenje nezaposlenosti itd.

Jačanjem uloge fiskalnog vijeća BiH stvorili bi se uslovi za sprovođenje fiskalne konsolidacije u BiH, te proveđenje učinkovite fiskalne politike koja bi rezultirala većom makroekonomskom stabilnošću Bosne i Hercegovine.

Treba uvažiti mišljenja domaćih i inozemni monetarni stručnjaka o nužnosti proširenja ovlasti Centralne banke BiH i omogućiti joj da funkcionira kao i sve slične institucije u drugim zemljama. Za početak, omogućiti joj emitiranje vrijednosnih papira koje bi kupovale poslovne banke i tako omogućilo da značajan dio novca koji sada drži u inozemstvu ostane u opticaju u BiH, te prijedlog da se Centralnoj banci omogući nadzor nad cjelokipnim bankarskim sektorom u BiH i da se tako prekine apsurdna praksa postojanja dva bankarska sistema potpuno odvijena entitetsim granicama.

LITERATURA

1. Brümmerhoff , D.(2000), Javne financije, izdavač Mate doo, Zagreb.
2. B. Fakin, A. de Crombrugghe (1997.), Fiscal Adjustments in Transition Economies, World Bank.
3. Babić, M. (2005), Međunarodna ekonomija, MATE doo, Zagreb.
4. Charls P. Kindlberger (2006), Najveće svjetske finansijske krize, Masmedija, Robert Z. Aliber, peto izdanje, Zagreb.
5. Europen Commission, Public Finances in EMU 2010, Europen Economy 4/2010
6. Jurković, P. (1991), Desgning a Tax System to Promete Structural Change, The Role of Tax Reform in Central and Eastern European Countries, Paris: OECD.
7. Krugman, P. (2002), Doba smanjenja očekivanja, Cambrige, Masmedija, Zagreb.
8. Kumalić J., (2011), FISCAL POLICY IN TIME OF FINANCIAL CRISIS, TRANZICIJA/TRANSITION – ISSN 1512-5785 Časopis za ekonomiju i politiku tranzicije/Journal of economic and politics of Trasition, god. XIII – Tuzla – Travnik-Zagreb – Beograd – Bukurešt, 2011., br. 28
9. Kumalić, J., (2001), Kreiranje poreznog sistema za poticanje strukturnih Promjena prelazak na tržišnu privredu, PS br. 10, Revicon, Sarajevo.
10. Kumalić, J., (2012), Fiskalna politika i neophodne mjere za suzbijanje
11. Korupcije III međunarodni simpozij, Neum maja 2012. Fiskalni okvir i održivi razvoj BiH, Revicon, Sarajevo, Zbornik radova.
12. Richard i Peggy Musgrave, (1993.), Javne financije u teoriji i praksi, Institut za javne Financije, Zagreb.
13. Rosen S. Harvey: (1999), Javne financije, Institut za javne finacije, Zagreb.
14. Stabiliti and Growth Pact (SGP) (2005), Activities of the EU – Stabilite and Growth Pact and Economic Policy Coordination, dostupno na http://europa.cu.int/skadplus/leg/en/s0140.htm), 30.6.2010.
15. Zakon o Centralnoj banci BiH („Službeni glasnik BiH“, br. 1/97, 29/02, 13,03, 14/03, 76,06 i 32/07).

Internet izvor

1. http://www.croatiabiz.com/info_Inwes-article.php od 22.8.2013. (Monetarna politika u Bih neće se mijenjat)

SINHRONIZACIJA TRŽIŠTA NAFTE I NAFTNIH DERIVATA BOSNE I HERCEGOVINE SA DIREKTIVAMA EVROPSKE UNIJE

ELVIR ČIZMIĆ*
VENAN HADŽISELIMOVIĆ*
KENAN CRNKIĆ*

BOSNIA AND HERZEGOVINA OIL AND OIL DERIVATIVES MARKET ALIGNMENT TO EUROPEAN UNION DIRECTIVES

Abstract: *The oil and oil derivatives industry is very important for global economic development and it is essential for any national economy development. Financial sector is the life blood of monetary aspect of the economy and the oil and oil industry and other kind of energy represent life blood of the real economy. Therefore, if the national economic policy makers do not take in consideration main aspects of oil and oil derivatives industry, which has great impact on all other industries, during creating national economic policy, they can not expect to generate propulsive decisions according to the national economic grow and development. According to the above reasons the main researching question of this paper is to find out fundamental elements of the oil and oil derivatives industry legislation and business framework in European Union, comparing to the Bosnia and Herzegovina situation, in sense of European integrations processes and business decision making system advancing.*

Key words: *European Union Directives, Oil and Oil Derivatives Market in B&H, Business Decision Making,*

Sažetak: *Industrija nafte i naftnih derivata je veoma važna za globalni ekonomski razvoj, i od presudne je važnosti za ekonomski razvoj svake nacionalne ekonomije. Finansijski sektor predstavlja krvotok monetarnog aspekta ekonomije, dok naftna industrija i druge vrste energije predstavljaju krvotok realne ekonomije. Stoga, ako kreatori nacionalnih ekonomskih politika ne uzimaju u obzir glavne aspekte industrije nafte i naftnih derivata, koja ima veliki utjecaj na sve druge industrijske grane, tokom kreiranja nacionalne ekonomske politike, ne mogu*

* Prof. dr. sc. Elvir Čizmić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu
* Mr. sc. Venan Hadžiselimović, Izvršni direktor HIFA OIL d.o.o.
* Doc. dr. sc. Kenan Crnkić, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu

očekivati da će generirati propulzivne odluke vezane za rast i razvoj nacionalne ekonomije. U skladu sa ranijim navedenim razlozima, ključno istraživačko pitanje u ovom radu je istražiti temeljne elemente zakonskog i poslovnog okvira industrije nafte i naftnih derivata u Evropskoj Uniji, uz njihovu komparaciju sa situacijom u Bosni i Hercegovini, u kontekstu procesa evropskih integracija i unapređenja sistema poslovnog odlučivanja.

Ključne riječi: *Direktive Evropske Unije, Tržište nafte i naftnih derivata u BiH, Poslovno odlučivanje,*

JEL: Q42, Q43, Q48, L95

1. Uvod u istraživački problem

Bosna i Hercegovina, kao tranzicijska zemlja koja ima tendenciju pridruživanja Evropskoj uniji, treba uložiti dodatne napore da uspostavi okvir i standarde poslovanja koji će biti kompatibilni razvijenom poslovnom svijetu. Navedeno implicira da Bosna i Hercegovina treba u potpunosti harmonizirati svoj pravni okvir sa direktivama Evropske unije u oblasti trgovine i distribucije nafte i naftnih derivata sa ciljem unapređenja funkcioniranja ove vrste tržišta na dobrobit industrijskih i individualnih potrošača u smislu kvaliteta usluga i proizvoda koje se isporučuju u okviru ove vrste tržišta. Pored navedenog, novi pravni i poslovni kontekst treba dovesti do uspješnijeg poslovanja domaćih kompanija na ovom tržištu i do kvalitetnijeg procesa donošenja poslovnih odluka na temelju prikupljenih podataka primjenom savremenih sistema za podršku poslovnom odlučivanju. Menadžeri kompanija, u kojima je dominantno privatno vlasništvo, nosioci su procesa poslovnog odlučivanja i imaju odgovornost prema vlasnicima kapitala u smislu osiguranja uspješnog poslovanja u kratkom i dugom roku ali naravno i prema potrošačima u smislu isporuke visokog nivoa kvaliteta roba kojim trguju. Sistem poslovnog odlučivanja u ovim kompanijama je najvećim dijelom nedovoljno razvijen zbog nerazumijevanja važnosti ovog procesa od strane vlasnika kompanija.

Kompanije u Bosni i Hercegovini trebaju proći kroz određene razvojne faze, koje su kompanije savremenog poslovnog svijeta u uređenim pravnim sistemima ranije prošle, tako da se nalaze pred izazovima i zamkama globalizacije, visokosofisticiranih zapadnih ekonomija i njihovih privrednih sistema. S obzirom da je Bosna i Hercegovina mala otvorena ekonomija, nosioci odluka vezanih za ekonomsku politiku ovaj parametar najčešće uzimaju kao zadan u smislu visine cijena s obzirom na njihovo globalno podešavanje ali svakako trebaju voditi računa o strukturi i obimu potrošnje pojedinih kategorija zbog racionalnijeg sistema planiranja i kreiranja odluka iz domena ekonomske politike. S druge strane domaće kompanije koje posluju

u okviru ove vrste industrije, odnosno njihov menadžment, trebaju graditi regionalnu tržišnu poziciju i iskorištavati sve aspekte vezane za menadžment i mikroekonomiju kod donošenja poslovnih odluka u cilju njihovog uspješnog poslovanja i nastupanja na regionalnom tržištu. Na taj način određene privatne kompanije mogu biti i u prednosti u odnosu na veoma često spore i kompleksne birokratizirane administrativne sisteme koji nedovoljno brzo hvataju korak sa okruženjem i tako često opstruiraju domaću preduzetničku i poslovnu inicijativu i na ovom polju gdje Bosna i Hercegovina i domaće kompanije mogu postati prepoznatljivi regionalni igrači. Iz navedenih razloga neophodno je na jasan način sagledati ekonomski i pravni okvir unutar kojeg posluju kompanije za promet i distribuciju nafte i naftnih derivata, kako u Bosni i Hercegovini, tako i u okviru Evropske unije.

2. Energetska politika Evropske unije

Energetska politika Evropske unije se treba promatrati u kontekstu njene generalne strategije razvoja i njene generalne razvojne politike i povećanja konkurentnosti njenog ekonomskog prostora u globalnom smislu. S obzirom da su Evropska unija, i njene pojedine članice posebno, potpisnice Kyoto protokola,[1] Evropska unija u globalnom kontekstu mora voditi računa o ekološkim pitanjima a posebno o stakleničkim plinovima i u zavisnosti od toga kreirati vlastitu strukturu izvora energije odnosno resursa koje koristi prilikom njene proizvodnje. Evropska unija je veliki potrošač energije i s obzirom na porijeklo energenata predstavlja ekonomski prostor sa visokim stepenom uvozne zavisnosti, tako da postoji potreba da se poveća efikasnost korištenja energije, te isto tako da se zadrži odgovarajuća konkurentnost privrede Evropske unije u odnosu na ostale privrede u svijetu, te je zbog toga Evropska unija upućena da razmatra i definira odgovarajuću zajedničku energetsku politiku na nivou Evropske unije, bez obzira na visoki stepen samostalnosti članica po navedenim pitanjima. Ako se posmatra razvoj zajedničke energetske politike Evropske unije potrebno je naglasiti tri njena glavna stuba, odnosno generalna aspekta, a to su[2] konkurentnost, sigurnost snabdjevanja i održivost.

Konkurentnost u ovom slučaju treba posmatrati sa najmanje dva aspekta. Prije svega Evropska unija treba da ima konkurentne cijene energenata na cijelom njenom ekonomskom prostoru uključujući i cijene nafte i naftnih derivata. Drugi aspekt konkurentnosti, koji dijelom proizlazi iz prvog, vezan je za konkurentnost privrede Evropske unije u globalnom kontekstu, kako sa aspekta privlačenja

1 http://europa.eu/legislation_summaries/environment/tackling_climate_change/l28060_en.htm (23. 09. 2013.)

2 GREEN PAPER- A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, 2006. str. 17.

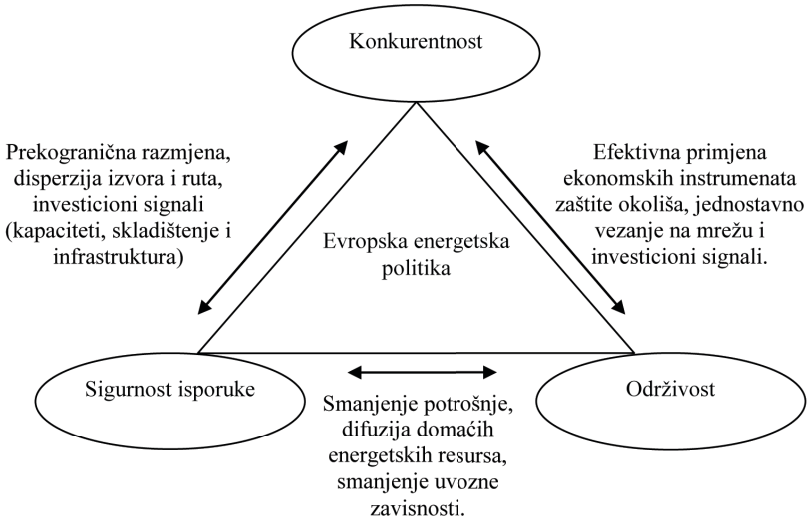
investitora sa ciljem povećanja broja biznisa koji se realiziraju u okviru njenog ekonomskog prostora, tako i sa aspekta konkurentnosti njenog izvoza u smislu plasmana roba i usluga na treća tržišta. Naravno termin konkurentnost i u ovom slučaju ne smije zanemariti principe prava konkurencije i zaštite potrošača kako na tržištu Evropske unije, tako i ostalih zemalja sa kojim Evropska unija i zemlje članice imaju privrednu i poslovnu suradnju. Navedeno znači da konkurentnost uključuje povećanje energetske efektivnost i efikasnosti i njenu racionalnu primjenu u kontekstu ekonomskih instrumenata za zaštitu okoliša, mogućnost priključenja na distributivnu mrežu kako potrošača tako i novih proizvođača energije, korišćenje obnovljivih izvora energije, kombiniranje proizvodnje toplotne i električne energije po sistemu kogeneracije, optimalnu proizvodnju i korišćenje energije i odgovarajuće investicione signale. Tržište treba biti otvoreno i slobodno uz kreiranje iznadprosječnog zadovoljstva poslovnih subjekata i individualnih potršača uz optimalnu intervenciju države u smislu stimuliranja proizvodnje čiste i obnovljive energije na način da se relativiziraju globalni pritisci cijena energenata na ekonomiju Evropske unije.

Sigurnost snabdijevanja treba posmatrati u kontekstu sigurne i kontinuirane isporuke određenih energenata tržištu, tako da potrošači realno mogu planirati svoje aktivnosti i oslanjati se na distributivnu mrežu bez postojanja rizika prekida snabdejavanja, osim u slučaju objektivne nemogućnosti. To znači da sigurnost snabdjevanja u strateškom smislu uključuje prekograničnu trgovinu i tranzit energije, diverzifikaciju izvora snabdjevanja i transportnih ruta, eliminiranje pritisaka uvozne zavisnosti, odgovarajuće investicione signale u oblasti izgradnje infrastrukture i energetskih kapaciteta kao i skladištenje energije. Sve ovo zajedno utiče na formiranje stavova i politika u oblasti energetske sigurnosti. Navedeno implicira postojanje pouzdanih informacija koje mogu pomoći poslovnim subjektima koji operiraju u okviru ove industrije da donose ekonomski prihvatljive odluke kako kod investiranja, tako i kod određivanja cijena energenata i distribuiranih količina.

Održivost treba posmatrati u kontekstu optimizacije kompletnog energetskog sistema Evropske unije u smislu osiguranja konkurentnosti i sigurnosti snabdjevanja uz efektivno i efikasno korištenje svih izvora energije uključujući i ograničenja definirana emisionim plafonima i trgovinu istim. Prema tome održivost uključuje redukciju potrošnje energije, bolju primjenu raspoloživih tehnologija, veću efikasnost korištenja energije, manje gubitke energije u sistemima, diverzifikaciju pristupa u proizvodnji i strukturi izvora, kao i načinu potrošnje energije uključujući i pitanje utiacaja na životnu sredinu. U tom smislu potrebno je razviti konkurentnu proizvodnju energije iz obnovljivih izvora i drugih zamjenskih izvora sa niskom emisijom karbon dioksida uz razvoj novih ruta snabdejavanja sa ciljem globalnog napora usmjerenog na pitanje klimatskih promijena i popravljanje kvaliteta zemljišta i zraka na lokalnom nivou.

Konačno, glavne odrednice zajedničke energetske politike Evropske unije mogu se predstaviti putem triangularnog dijagrama[3] koji uzima u obzir sve ključne aspekte navedenog sistema (Slika 1.).

Slika 1. Aspekti energetske politike



3. Pravni okvir zasnovan na energetskoj politici Evropske unije

Donošenje bilo kojih političkih smjernica od strane evropske komisije i evropskog parlamenta predstavljaju, polazne tačke, odnosno izvore za kreiranje određenih zakona, akata, pravila, procedura i drugih dokumenata koji regulišu određenu oblast privrednog i društvenog života Evropske unije. U navedenom slislu, veliki broj dokumenata i mnoga rješenja u pravnom sistemu koji reguliše pitanja energetike, imaju svoj izvor ili su na drugi način vezani za strateška opredjeljenja energetske politike Evropske unije i njihove glavne aspekte koji su ranije objašnjeni. Veliki broj pravnih akata proizlazi iz ranije navedenih osnovnih dokumenata i osnovnih opredeljenja Evropske unije. Ako se hronološki posmatra moguće je determinirati određen broj pravnih akata koji regulišu pitanja energetske politike i energetike u Evropskoj uniji. Navedeni akti mogu se vidjeti u sljedećoj tabeli (Tabela br. 1.).

Tabela br. 1. Pravni akti vezani za energetsku politiku Evropske unije

Naziv akta	Godina
ZELENA KNJIGA-O sigurnosti snabdijevanja energijom	2000
Direktiva br 2001/77/EC o obnovljivim izvorima energije	2001
Direktiva 2002/91/EC o energetskim performansama u zgradama[5]	2002

3 Lepotić-Kovačević, Branislava; Kovačević, Aleksandar; Zakova, Alena, Vodić kroz EU politike-Energetika-Harmonizacija, Evropski pokret u Srbiji Loznica, 2010. str. 25.

Direktiva za struju i gas: Direktiva 2003/30/EC o biogorivima[6]	2003
Direktiva 2004/8/EC o kogeneraciji i Direktiva 2004/67/EC o sigurnosti snabdijevanja prirodnim gasom	2004
Direktiva 2005/32/EC o ekološkim zahtjevima proizvoda koji troše energiju	2005
Direktiva 2006/67 o minimumu zaliha sirove nafte ili određenih derivate, Direktiva 2006/32/EC o efikasnosti u krajnjem korištenju energije	2006
Prvi strateški energetski pregled	2007
Drugi strateški energetski pregled	2008
3. Paket za interno tržište Energetski i Klimatski paket	2009
Uredba o sigurnosti snabdevalja gasom (Preuređena Direktiva o označavanju i Zgradama)	2010

Zelena knjiga Evropske unije iz 2000. godine pod naslovom „Ka evropskoj strategiji za povećanje sigurnosti snabdjevanja energijom" podrazumijeva da dugoročna strategija Evropske unije za sigurnost snabdjevanja energijom treba da bude podešena na način da osigura neprekidnu fizičku raspoloživost energetskih proizvoda na tržištima uz cijenu koja je prihvatljiva za sve potrošače, uzimajući u obzir i brigu o zaštiti životne sredine i potrebama održivog razvoja.[4] U razvijenoj formi koja je danas na snazi osiguranje snabdjevanja energijom podrazumijeva višedimenzionalni pristup koji naročito uključuje sljedeće:

1. preventivne mehanizme i mehanizme reagiranja u kriznim situacijama,
2. uspostavljanje vanjskih odnosa u oblasti energije, razvoj infrastrukture i
3. poboljšanje energetske efikasnosti i korišćenja lokalnih energetskih resursa.

Naravno, Zelena knjiga je doživjela i određene promjene tokom vremena mada se i 2006. godine pojavljuje kroz formu Evropske strategije za održivu, konkurentnu i sigurnu energiju. Navedena knjiga sadrži niz elemenata vezanih za operativnu realizaciju energetske politike Evropske unije a može se sagledati kroz pitanja vezana za šest prioriteta u energetskoj politici Evropske unije, kako slijedi:[7]

1. Energija za ekonomski rast i rast stope zaposlenosti u Evropskoj uniji kroz kompletiranja internog tržišta električne energije i gasa u Evropskoj uniji,

4 Lepotić-Kovačević, Branislava; Kovačević, Aleksandar; Zakova, Alena, Vodić kroz EU politike-Energetika-Harmonizacija, Evropski pokret u Srbiji Loznica, 2010. str. 27.

5 Official Journal of the European Communities, DIRECTIVE 2002/91/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL, of 16 December 2002 on the energy performance of buildings, 04. 01. 2003. str. 65-71.

6 Official Journal of the European Communities, DIRECTIVE 2003/30/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL, of 8 May 2003 on the promotion of the use of biofuels or other renewable fuels for transport, 17. 05. 2003. str. 42-46.

7 GREEN PAPER- A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, 2006. str. 5.

2. Interno tržište evropske unije treba da garantira sigurnost snabdijevanja putem solidarnosti između zemalja članica,
3. Neodvojivost pitanja sigurnosti i konkurentnosti snabdijevanja energijom kroz dalji razvoj održivog, efikasnost i diverzificiranog miksa energije,
4. Integrirani pristup pitanju klimatskih promijena kroz efektivne i efikasne programe specifičnih mjera,
5. Ohrabrivanje inovativnosti kroz evropski strateški plan za razvoj energetskih tehnologija,
6. Usmjeravanje napora ka izgradnji koherentne vanjske energetske politike Evropske unije,

Na osnovu dokumenta iz 2000. godine, u dijelu prevencije i povećanja sposobnosti djelovanja u kriznim situacijama, usvojene su brojne mjere na nivou Evropske unije u oblasti nafte, gasa i električne energije. Ove mjere su fokusirane na raspoloživost ovih oblika energije i usmjerene su na preveniranje eventualnih prekida u snabdjevanju kao i pitanja upravljanja u kriznim situacijama. Pored navedenog ovdje je bitno spomenuti i Direktivu br 2001/77/EC[8] koja reguliše pitanja vezana za obnovljive izvore energije, kao i Direktivu 2004/8/EC[9] o kogeneraciji u smislu efikasnijeg iskorištavanja energije. Kada se uzme u obzir pitanje ekologije ovdje je dobro spomenuti i dodatne direktive vezano za efikasnije korištenje energije kao što su Direktiva 2005/32/EC[10] o ekološkim zahtjevima proizvoda koji troše različite vrste energije i Direktiva 2006/32/EC[11] o efikasnosti u krajnjem korištenju energije. U kontekstu navedenih direktiva i zbog toga što tržište energenata predstavlja jedno veoma kompleksno i regulirano tržište pojedine zemlje članice kao što su Belgija, Francuska, Španija i druge su razvile Energetske informacijske centre[12] koji evidentiraju sve podatke vezano za obim i

8 http://europa.eu/legislation_summaries/energy/renewable_energy/en0009_en.htm (23. 09. 2013.)

9 Official Journal of the European Communities, DIRECTIVE 2004/8/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 11 February 2004 on the promotion of cogeneration based on a useful heat demand in the internal energy market and amending Directive 92/42/EEC, 21. 02. 2004. str. 50-60.

10 Official Journal of the European Communities, DIRECTIVE 2005/32/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 6 July 2005 establishing a framework for the setting of ecodesign requirements for energy-using products and amending Council Directive 92/42/EEC and Directives 96/57/EC and 2000/55/EC of the European Parliament and of the Council, 22. 07. 2005. str. 29-58.

11 Official Journal of the European Communities, DIRECTIVE 2006/32/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 5 April 2006 on energy end-use efficiency and energy services and repealing Council Directive 93/76/EEC, 27. 04. 2006. str. 64-86.

12 Poussard E. Et al, Guidelines & Comparison of European Experiences Local Energy Information Centres, Društvo za oblikovanje održivog razvoja-Zagreb, 2008. str. 25.

strukturu kako potrošnje i uvoza, tako i proizvodnje i distribucije pojednih vrsta obnovljivih izvora energije sa ciljem korektnijeg planiranja buduće potrošnje i energetske efikasnosti.

Na osnovu prioriteta iz dokumenta usvojenog 2006. godine vide se dodatne smjernice na putu ka integriranju energetskog tržišta Evropske unije uz dodatno podizanje stepena sigurnosti snabdejavnja uzimajući u obzir i pitanja konkurentnosti i ekologije. Iste godine putem Direktive br. 2006/67[13] se regulišu pitanja vezana za obaveze zemalja članica o držanju minimalnih zaliha sirove nafte ili/i naftnih derivata, dok se navedeno pitanje dodatno precizira Direktivom 2009/119/EC[14] koja nosi isti naziv i precizira način kalkulacije minimalnih zaliha i njihove iznose za svaku zemlju članicu. Evropska unija nastoji da poveća svoju unutrašnju koheziju i razvije mehanizme usaglašavanja interesa između zemalja članica sa ciljem da se na međunarodnoj sceni Evropska unija pojavljuje efektivnije i da sa boljih pregovaračkih pozicija učestvuje u multilateralnim pregovorima i procesima u oblasti energetike.

Niz država članica i dalje sagledava energiju kao ekskluzivno, strateško pitanje i vrlo često nastoje da djeluju nezavisno i samostalno u odnosu na evropske institucije. Veći broj zemalja članica su istovremeno prisutne u Međunarodnoj agenciji za energiju (IEA) i Organizaciji za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) što im pruža drugi, dodatni okvir za zajedničko djelovanje u oblasti energije. Zbog navedene situacije treba razumijeti da postoje kompleksni odnosi između evropskih institucija i međunarodne agencije za energiju. Isto tako, zemlje članice i institucije Evropske unije djeluju u mnogim slučajevima paralelno u raznim tijelima Ujedinjenih nacija koja se odnose na energiju. Uporedo sa tim Evropska unija razvija i svoje zajedničke aktivnosti u oblasti vanjske energetske politike. Ovo se prije svega tiče razvijenog energetskog dijaloga sa Ruskom federacijom i odgovarajućim procesima sa zemljama Jugoistočne Evrope, koje nisu članice Evropske unije, odnosno državama Mediterana. Evropska unija razvija i energetski dijalog i složene tehnološke, trgovačke i investicione odnose sa SAD, koji su također veliki partner Evropske unije u oblasti sigurnosti snabdjevanja energijom.

Evropska komisija sagledava strateške potrebe Evropske unije u oblasti razvoja energetske infrastrukture. Ovo se posebno odnosi na baltičku interkonekciju, južni energetski koridor, akcioni plan u oblasti utrošenog prirodnog gasa, mediteranski energetski prsten, sjever-jug interkonekciju u oblasti gasa i električne energije u dijelu centralne i jugoistočne Evrope i energetskih mreža

13 Official Journal of the European Communities, COUNCIL DIRECTIVE 2006/67/EC of 24 July 2006 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products (Codified version), 08. 08. 2006. str. 8-16.

14 Official Journal of the European Communities, COUNCIL DIRECTIVE 2009/119/EC of 14 September 2009 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products, 09. 10. 2009. str. 9-24.

u Sjevernom moru. Mnogi od ovih projekata prepoznati su kao projekti koji zahtjevaju podršku na nivou Evropske unije i zajedničko djelovanje kroz sistem transevropskih energetskih mreža. U dijelu konkurentnosti Evropska unija razvija unutrašnje energetsko tržište. Ovo tržište ima uticaja kako na konkurentnost evropske privrede tako i na sigurnost snabdjevanja i održivi razvoj u oblasti energetike. Na snazi je takozvani Treći energetski paket koji je usvojen u avgustu 2009. godine. Ovaj paket podrazumijeva novi režim razdvajanja energetskih djelatnosti, odnosno novi, sveobuhvatni dizajn energetskog tržišta. To uključuje: klauzule recipročnosti u odnosima sa zemljama koje nisu članice Evropske unije, čvršću harmonizaciju regulatornih tijela u Evropskoj uniji, pravo pristupa treće strane energetskoj infrastrukturi u kontekstu prava konkurencije i zaštite prava potrošača. Iz navedenih procesa i proizvedenih dokumenata moguće je primjetiti da se Evropska unija postepeno, ali sigurno, integrira u segmentu energetike koji predstavlja krvotok realne ekonomije i platformu za njenu pouzdanost i globalnu konkurentnost.

4. Pravno reguliranje tržišta nafte i naftnih derivata u Evropskoj uniji

Naftno pravo, kao posebna oblast prava energetike, svoj izraz u pravu energetike Evropske unije nalazi kroz propise o čuvanju minimalnih rezervi nafte i naftnih derivate kao i legislative koja reguliše pitanja sigurnosti snabdjevanja. Rastuća potražnja, nesigurnost i oskudnost snabdjevanja, rastuće cijene i globalno zagrijavanje vraćaju naftu u centar političke debate. Sa povratkom nafte kao značajnog energetskog izvora, aktivnosti Evropske unije u vezi sa naftom imaju jedan glavni cilj a isti je vezan za pouzdan pristup energiji uz razumnu cijenu za sve Evropljane. Fokus ovih akcija leži u sigurnosti snabdijevanja naftom za Evropsku uniju i u stvaranju mnogo transparentnijeg, pravednijeg i konkurentnijeg naftnog tržišta.[15] U cilju obezbjeđenja sigurnosti snabdijevanja energijom i diverzifikaciju izvora snabdijevanja iz različitih oblika energije, Evropska unija je prihvatila model država OECD-a[16] o utvrđivanju obaveze država članica da održavaju minimalne rezerve sirove nafte i/ili naftnih derivata što je regulirano Direktivom br. 2006/67/EC o utvrđivanju obaveze država članica o održavanju minimalnih rezervi sirove nafte i/ili naftnih derivata.[17] Ovom Direktivom je propisano da se

15 http://ec.europa.eu/energy/oil/index_en.htm (19. 09. 2013.)

16 Nakon Rata u zalivu 1973. godine, države članice Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD su u cilju obezbeđenja sigurnosti snabdevanja sirovom naftom 1974. godine osnovale Međunarodnu agenciju za energiju (IEA). IEA je inicijalno bila posvećena obezbeđenju sigurnosti snabdevanja sirovom naftom kao i obezbeđenju usluge informativnog izvora i statističkih podataka o međunarodnom tržištu nafte i drugim oblicima energije - http://en.wikipedia.org/wiki/International_Energy_Agency 19. 09. 2013.

17 Official Journal of the European Communities, COUNCIL DIRECTIVE 2006/67/EC of 24 July 2006 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil

navedene rezerve kalkuliraju na osnovu potrošnje motornih benzina, avionskih goriva, gasnih ulja, dizel goriva, kerozina i mlaznih goriva kerozinskog tipa i lož ulja, te da se količine obaveznih rezervi mogu umanjiti za najviše 25% na račun domaće proizvodnje sirove nafte. Obavezne rezerve se mogu čuvati u sirovoj nafti i u derivatima nafte. U cilju preciznog utvrđenja obračuna obaveznih rezervi sirove nafte/derivata nafte Direktivom je propisano da se u unutrašnju potrošnju države članice ne urečunava snabdjevanje brodskim gorivom morskih plovnih objekata i da se iz statističkog pregleda obaveznih rezervi nafte i derivata nafte treba izuzeti vlastita sirova nafta koja još nije eksploatirana, derivati nafte namjenjeni za brodske rezerve pomorskih plovnih objekata, derivati nafte u direktnom tranzitu do skladišta, nafta i derivati nafte u cjevovodima, cisternama i vagon cisternama, skladišnim rezervoarima i maloprodajnim objektima, nafta i derivati nafte koje drže mali potrošači, vojska i derivati nafte koje za vojsku čuvaju naftne kompanije. Države članice treba da osiguraju takve mehanizme čuvanja rezervi nafte i derivata nafte, koji će im u svakom trenutku omogućiti kontrolu nad ovim rezervama, a u slučaju poteškoća u snabdjevanju i njihovo korištenje. U svakom trenutku države članice treba da osiguraju raspoloživost i dostupnost ovih rezervi.

Direktivom br. 2009/119/EC[18] se, pored ostalih izmjena direktive iz 2006. godine, dodatno precizira način kalkuliranja minimalnih zaliha koji je u okviru ranije direktive bio reguliranim na bazi interne devedesetodnevne prosječne potrošnje zemlje članice u prethodnoj godini dok se, prema standardima kalkulacije, koje je još 1974. godine donjela International Energy Agency-IEA[19], kao osnov za kalkuliranje minimalnih zaliha treba vršiti na bazi veličine uvoza nafte i naftnih derivata a u ukupnu kalkulaciju moguće je uračunati i iznos zaliha u tranzitu u tankerima koji se nalaze u teritorijalnim morima zemalja članica uz dodatni niz elemenata koji su uticali da nivo obaveznih zaliha nafte i naftnih derivata pojedinih članica bude snižen i do 10% u odnosu na nivo koji je bio definiran putem kalkulacije prema ranijem sistemu. Direktiva br. 2009/119/EC na znatno precizniji i detaljniji način uređuje čuvanje obaveznih rezervi nafte i derivata nafte i klasificira obavezne rezerve nafte i derivata nafte na interventne i specijalne rezerve i definira komercijalne rezerve, o kojima također države članice moraju da vode statistiku i da informišu Komisiju. Mehanizam čuvanja obaveznih

and/or petroleum products (Codified version), 08. 08. 2006. str. 8-16.

18 Official Journal of the European Communities, COUNCIL DIRECTIVE 2009/119/EC of 14 September 2009 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products, 09. 10. 2009. str. 9.

19 International Energy Agency predstavlja Međunarodnu agenciju za energiju čije je sjedište u Parizu osnovanu 1974. godine, odmah nakon naftne krize iz 1973. godine. Agencija je uspostavljena kao dio okvira funkcioniranja Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD-a i ima savjetodavnu ulogu u kreiranju energetske politike zemalja članica. Pored ostalih izvještaja, aktivnosti i sadržaja ista kreira mjesečne izvještaje o stanju na tržištu nafte uz projekcije njegovog stanja u narednih 12-18 mjeseci. http://www.iea.org/ 24. 09. 2013.

rezervi razvija se na taj način da se utvrđuje lista učesnika u ovom mehanizmu, dok se držanje zaliha i osiguranje kontinuiteta snabdjevanja smatra esencijalnim elementom javne sigurnosti Evropske unije. Zemlje članice su zadužene da na optimalan i sinhroniziran način iskoriste zakonodavstvo Evropske unije na ovom polju, te se daje definicija i zajednički naziv Central Stockholding Entities (CSEs)-Centralno skladišno tijelo (CST) ,[20] koje države članice mogu uspostaviti i zadužiti da bude odgovorno za stvaranje, održavanje i prodaju rezervi shodno ovoj Direktivi. Pored CST utvrđen je pojam ekonomskog operatora, privrednog subjekta, a to su subjekti koji čuvaju interventne rezerve. Radi fleksibilnosti intervencije zemalja članica u slučaju poremećaja i kriza na njihovom lokalnom tržištu članice mogu povući dio navedenog kontingenta za saniranje navedene situacije koja je precizno definirana. Iz navedenih razloga zemlje članice mogu i znatnije participirati u kreiranju inegralnih zaliha kroz specifične zalihe ali u tom slučaju dobijaju viši niovo upravljačkih prava uz mogućnost povlačenja većih interventnih količina u slučaju da se desi definirana situacija krize ili poremećaja na njenom lokalnom tržištu. Utvrđen je i pojam Koordinacijske grupe, kao savjetodavnog tijela kojim predsjedava Komisija, koje ima zadatak da analizira situaciju u okviru Evropske unije u pogledu sigurnosti snabdjevanja sirovom naftom i derivatima nafte i ostvaruje koordinaciju i implementaciju mjera utvrđenih ovom Direktivom. Koordinacijsku grupu čine predstavnici država članica, a mogu ga činiti i predstavnici reprezentativnih grupa u ovom sektoru. Direktivom je utvrđen način proračuna interventnih rezervi i obaveze njihovog skladištenja, proračun nivoa zaliha i utvrđena je obaveza uspostavljanja Registra novodefinisanih interventnih rezervi i način izvještavanja o raspoloživosti rezervi na način da u slučaju tržišnih poremećaja nema diskriminacije kod pristupa korištenju ovih izvora. Posebna pažnja je posvećena statistici obaveznih rezervi i načinu obrade podataka, vodeći računa i o zaštiti pojedinaca prilikom obrade podataka. Direktivom je predviđena i saradnja sa Međunarodnom agencijom za energiju (IEA). Ova Direktiva predviđa postojanje procedura u hitnim slučajevima i obavezu država članica da u svakom trenutku imaju plan za nepredviđene situacije, koji bi se realizirao u slučaju poremećaja glavnog snabdjevanja, kao i mjere za sprovođenje ovih planova. Direktivom je utvrđen i način statističkog obračuna potrebnih količina obaveznih rezervi. Rezerve se obračunavaju na kraju svakog mjeseca. Količine obaveznih rezervi za jednu godinu obračunavaju se na način da se uzme potrošnja derivata nafte iz prethodne godine. Da bi se obračunala potrebna količina derivata nafte u jednoj godini podaci iz prethodne godine se skupljaju do 31. marta, iste godine, a izuzetno do kraja jula, iste godine.

Navedene direktive imaju dug istorijat još od davne 1968. godine kada je donesena direktiva 68/414/EEC koja je precizirala obavezu da države članice

20 Official Journal of the European Communities, COUNCIL DIRECTIVE 2009/119/EC of 14 September 2009 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products, 09. 10. 2009. str. 10.

projektuju minimalne rezerve nafte i/ili naftnih derivata na nivo 65 dana prosječne potrošnje konkretne zemlje članice sa ciljem preveniranja mogućih poremećaja na tržištu energenata. Kroz donošenje određenih akata i odluka u periodu od 1972. godine do 2009. godine Evropska unija je modificirala tržište energije[21] na način da je unutar istog uključila i tržište nafte i naftnih derivata a kroz posljednje direktive u ovoj oblasti je definirana obaveza zemalja članica da sadržaj navedene legislative inkorporiraju, odnosno ratificiraju u svoja nacionalna zakonodavstva, gdje ipak nisu utvrđeni rokovi za implementaciju istih. Kao što je ranije navedeno konačno je donesena Direktiva br. 2009/119/EC[22] o utvrđivanju obaveze država članica o održavanju minimalnih rezervi sirove nafte i/ili naftnih derivata koja stavlja van snage Direktivu br. 2006/67/EC i definiran je rok za implementaciju nove Direktive u državama članicama do 31. decembra, 2012. godine o čemu će biti sačinjena posebna informacija.

Pored navedenog, u Evropskoj uniji se vodi računa o pitanjima energetske efikasnosti tako da su donesene dodatne direktive koje regulišu ovu oblast gdje osnovna ideja koncepta energetske efikasnosti predstavlja korištenje manje energije za istu jedinicu društvenog bruto proizvoda, uz održanje visokog nivoa kvaliteta proizvoda. Krajem 2006. godine, Evropska unija je kao strateški cilj energetske politike definirala smanjenje ukupne potrošnje primarne energije do 20% do 2020. godine. Putem direktiva koje se tiču energetske efikasnosti Evropska unija je definirala pravila i standarde u različitim oblastima proizvodnje, investiranja i korištenja proizvoda koji troše energiju uključujući i načine njihovog dizajniranja. Evropska unija provodi druge aktivnosti i mjere koje vode do smanjenja zagađenja životne sredine i ispunjavanja zahtjeva iz Kyoto protokola.

Stanje institucionalnog uređenja i nadležnosti u sektoru energije u Bosni i Hercegovini, još uvijek ne daje mogućnost definiranja sveobuhvatnog pristupa u kreiranju energetske politike, izradi primarne legislative i regulative, te analizi potreba i potrošnje energije na nivou Države. To je u suprotnosti sa obavezama koje ima Bosna i Hercegovina kao Država u ispunjavanju svojih međunarodnih obaveza, koje proističu iz njenog članstva ili potpisanih ugovora i povelja. Između ostalog, metodološka izrada energetskog bilansa i energetske statistike odnosno energetskih pokazatelja, koji se objavljuju u zvaničnim publikacijama u Svijetu/Evropi i koriste za komparacije i analize u Bosni i Hercegovini nema kvalitetnu podlogu.

Sektor nafte i naftnih derivata je strateški veoma važan dio cijelog energetskog sektora, jer se bez nafte i naftnih derivata još uvijek ne može zamisliti obavljanje ključnih privrednih i drugih aktivnosti, posebno u svim vidovima

21 Decision No. 2008/03/MC-EnC of 11 December 2008 concerning the implementation to the oil sector of certain provisions of the Treaty and the creation of an Energy Community Oil Forum - http://www.energycommunity. org/pls/portal/docs/296196.PDF

22 Council Directive No. 2009/119/EC of 14 September 2009 i mposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products.

saobračaja, bez obzira što se traže alternativna rješenja putem drugih izvora energije. Iz navedenog razloga pitanje energetske politike, posebno u oblasti nafte i naftnih derivata se riješava na nivou entiteta u Bosni i Hercegovini. U skladu sa navedenim je definiran nacrt zakona o naftnim derivatima Federacije BiH koji se u svojoj preambuli poziva na direktive Evropske unije i na Strateški plan i program razvoja energetskog sektora u F BiH iz 2009. godine, koji je također usklađen sa evropskom legislativom. Predviđeno je da se ovim zakonom definiraju pitanja kao što su[23] strategija razvoja naftnog sektora, politika razvoja naftnog sektora, strateški plan razvoja naftnog sektora, akcioni plan, usklađivanje planova, bilans naftnih derivata, energetske djelatnosti u sektoru naftne privrede, uslovi i način obavljanja energetskih djelatnosti, uvoz naftnih derivata, dostavljanje podataka, regulisanje naftnog sektora, nadležnosti i obaveze Regulatorne komisije, energetska dozvola, sadržaj i način izdavanja energetske dozvole, registar energetskih dozvola, sigurno snabdijevanje tržišta naftnim derivatima, cijena naftnih derivata, naknada za uspostavu rezervi naftnih derivata, kvalitet naftnih derivata, označavanje pumpnih automata, kontrola kvaliteta, obim monitoringa za goriva nižeg nivoa kvaliteta, stavljanje u promet LPG-Liquefied Petroleum Gas u bocama, operativne zalihe, obavezne zalihe, reserve naftnih derivata, Operator rezervi naftnih derivata i djelatnost Operatora, upravni i inspekcijski nadzor. Ovim zakonom bi Federacija BiH u potpunosti učinila kompatibilnom i harmoniziranom legislativu vezanu za naftno pravo sa direktivama, odnosno zakonodavstvom Evropske unije ali ipak ostaje činjenica da može postojati interna entitetska disharmoniziranost uz postavljanje pitanja vezanog za standrade odnosa Bosne i Hercegovine kao subjekta međunarodnog prava.

Nacrtom Zakona o naftnim derivatima Federacije BiH obavezne zalihe naftnih derivata formiraće se radi osiguranja snabdijevanja naftnim derivatima u slučaju prijetnje energetskoj sigurnosti Bosne i Hercegovine zbog vanrednih poremećaja u snabdijevanju, a u skladu sa direktivom 2009/119/EC.[24] Naftni derivati koji se prodaju na tržištu mogu sadržavati biogoriva u skladu sa direktivama Evropske unije direktivama, propisima o kvalitetu biogoriva, kvalitetu naftnih goriva i drugim propisima koji su na snazi u Federaciji BiH.[25] Što se tiče pitanja obaveznih zaliha naftnih derivata iskazano je opredjeljenje Federacije BiH da obavezu koja proističe iz potpisanog Ugovora o stabilizaciji i pridruživanju i Ugovora o osnivanju Energetske zajednice, a koja se odnosi na obezbjeđivanje tromjesečnih zaliha naftnih derivata riješi u skladu sa odredbama Direktive 2009/119/EC. Takođe, za Operatora rezervi naftnih derivata određeno je privredno društvo Terminali Federacije d.o.o. Sarajevo, te se ovim Nacrtom definišu ovlasti, dužnosti i djelatnosti Operatora.[26] Bez obzira što nacrt zakona o

23 http://parlamentfbih.gov.ba/dom_naroda/bos/parlament/propisi/El_materijali/Zakon%20o%20naftnim%20derivatima.pdf (25. 09. 2013.)

24 Nacrt Zakona o naftnim derivatima F BiH od 2012. godine str. 15.

25 Nacrt Zakona o naftnim derivatima F BiH od 2012. godine str. 12.

26 Nacrt Zakona o naftnim derivatima F BiH od 2012. godine str. 23.

naftnim derivatima u Fedreaciji Bosne i Hercegovine ne preuzima u potpunosti odredbe evropskog zakonodavstva u naš zakonodavni sistem, ipak se putem istog stvaraju pretpostavke da se u Federaraciji Bosne i Hercegovine lakše implementira obaveza BiH koja proističe iz potpisanog Ugovora o stabilizaciji i pridruživanju i Ugovora o osnivanju Energetske zajednice, a koja se odnosi na obavezu obezbjeđivanje tromjesečnih zaliha naftnih derivata a koja je sadržana u Direktivi 2009/119/EC. Federacija BiH nema proizvodnih kapaciteta i isključivo ovisi o uvozu derivata nafte, odnosno međuentiteskoj trgovini, pa je ovo tržište jako osjetljivo na sve poremećaje u snabdijevanju i zbog navedene činjenice se ne može primjeniti treći segment evropske energetske politike. Postojeće zalihe naftnih derivata regulisane su Zakonom o federalnim robnim rezervama (bez posebnog izdvajanja od svih ostalih roba) i ne zadovoljavaju ni minimalne potrebe Federacije BiH, tako da ovo pitanje neće biti riješeno na kvalitetan način sve do usvajanja entitetskih zakona koji bi trebali biti usaglašeni. Vezano za gore navedeno, potrebno je istaći da je Bosna i Hercegovina potpisivanjem Ugovora o energetskoj zajednici preuzela međunarodnu obavezu formiranja obaveznih rezervi naftnih derivate u visini 90-to dnevne prosječne potrošnje. Direktiva EU br. 2009/119/EC „Emergency Oil Stock Obligation Directive 2009/119/EC" propisuje obavezu formiranja zaliha nafte i naftnih derivata u visini 90-dnevnih neto uvezenih količina, odnosno 61- dnevnih količina unutrašnje potrošnje, šta god od ovo dvoje je veće, upravo radi osiguranja opskrbe ključnih postrojenja kao i provedbe adekvatnih reakcija na vanjske ili unutarnje poremećaje u opskrbi. Upravljanje ovim obaveznim zalihama je ključni element sistema interventnog reagiranja.[27] Neovisno od toga što prijedlog/nacrt zakona o naftnim derivatima iz 2012. godine pokušava biti usaglašen sa direktivama Evropske unije, postoji dosta nedoumica kod segmenata koji rješavaju pitanje međuentitetskog prometa, potrebe da se putem tog zakona definira pitanje finansiranja Operatora, dodatno precizira pitanje obaveznih i operativnih zaliha i neka druga veoma važna pitanja. Tome u prilog idu vrlo značajne primjedbe i intenzivne inicijative određenih članica Udruženja naftaša Federacije BiH, tako da je još uvijek nepoznat stvarni ishod i kompleatn sadržaj predloženog zakona.

BiH je, kao članica međunarodnih organizacija, agencija, tijela, mreža u oblasti energije i potpisnica međunarodnih ugovora i sporazuma, kao što su: Ugovor o Energetskoj zajednici zemalja Jugoistočne Evrope, 2005. god. (stupio na snagu 2006. godine - u fazi implementacije), Ugovor o energetskoj povelji (ECT), 1995., ratificiran 2000. godine, IAEA – Međunarodna agencija za atomsku energiju, 1995., Okvirna Konvencija o klimatskim promjenama i Kyoto Protokol, Direktive EC – unutrašnje tržište električne energije, prirodnog gasa i drugo, Dokumenti UN ECE – Komitet za održivu energiju, Eurostat, IEA – Energetska statistika i Energetske mreže: RENEUER, MUNEE, Energie-Cites/BISE i drugo.

27 Nacrt Zakona o naftnim derivatima F BiH od 2012. godine str. 21.

Značaj Ugovora o energetskoj zajednici Jugoistočne Evrope, koji je stupio na snagu 2006. godine, je u tome što su zemlje potpisnice prihvatile da implementiraju zakonodavstvo Evropske unije o energiji, okolišu, konkurenciji i obnovljivoj energiji kroz usvajanje principa određenih putem sporazuma o pridruživanju iz domena ACQUIS communautaire o energiji ACQUIS communautaire o okolišu, ACQUIS communautaire za obnovljive izvore.[28] U vezi sa navedenim Bosna i Hercegovina se obavezala da ispunjava uslove i provodi mjere, ali se konstatuje da je realizacija obaveza nedostatna (i po sadržaju i po obimu) i spora. Bosna i Hercegovina u svim segmentima energetike značajno kasni za zemljama Balkana, Regije i Jugoistočne Evrope. Prihvatanje Studije izvodljivosti traži ispunjenje i zahtijevanih elektroenergetskih reformi, koje sadrže takozvani Atinski memorandumi o razumijevanju, iz novembra 2002., godine i decembra 2003. godine.

5. Tržište nafte i naftnih derivata sa osvrtom na BiH

Evropska unija je jedan od najvećih potrošača energije na svijetu. Sa svojih 27 (+1 Republika Hrvatska će u obračun biti pridružena u narednom periodu) zemalja članica ukupna potrošnja energije prelazi 1.810 miliona tona ekvivalentne nafte. Jedna tona ekvivalentne nafte predstavlja energiju sadržanu u jednoj toni nafte što iznosi oko 42 GJ.[29] Pored toga domaća proizvodnja energije u Evropskoj uniji opada posebno od 2004. godine pa nadalje. Ukupna domaća proizvodnja energije iznosila je 2007. godine oko 850 miliona tona ekvivalentne nafte što uključuje i nuklearnu energiju sa 28%, čvrsta goriva, gas, naftu i obnovljive izvore energije.[30] Dvadeset sedam država članica Evropske unije bile su značajan neto uvoznik energije tako da je ukupan uvoz energije dostigao 2006/2007. godine oko 1.000 miliona tona ekvivalentne nafte. Prema tome, uvozna zavisnost Evropske unije je prešla 50% i iznosi oko 53% ukupnih energetskih potreba. Nafta dominira uvozom energije sa preko 60% a iza toga slijede gas i čvrsta goriva, naročito ugalj. Uvoz električne energije i obnovljivih izvora energije je vrlo mali. Najveći snabdjevači Evropske unije energijom u dijelu nafte su zemlje OPEK-a, Rusija, Kazahstan i i Norveška, u dijelu uglja ponovo Rusija, SAD, Južnoafrička republika i Australija, dok u dijelu snabdjevanja gasom dominiraju Rusija, Norveška i Alžir. U zbiru, Rusija je najznačajniji energetski partner Evropske unije. Ona osigurava oko 33% uvozne nafte, 42% uvoza gasa i 26%

28 Šire: Šehović, Hilmo, (i grupa autora), Strateški plan i program razvoja energetskog sektora Federacije Bosne i Hercegovine, Federalno Ministarstvo Energije, Rudarstva i Industrije, 2009. str. 49.

29 Poussard E. Et al, Guidelines & Comparison of European Experiences Local Energy Information Centres, Društvo za oblikovanje održivog razvoja-Zagreb, 2008. str. 20.

30 Lepotić-Kovačević, Branislava; Kovačević, Aleksandar; Zakova, Alena, Vodić kroz EU politike-Energetika-Harmonizacija, Evropski pokret u Srbiji Loznica, 2010. str. 24.

uvoza uglja. Potrošnja primarne energije stagnira posljednjih godina i raste nešto sporije zbog krize iz 2009. i može se desiti da u 2020. godini Evropska unija ne dosegne nivo potrošnje primarne energije koji je imala 2008. godine. Na taj način obezbjeđena energija, njeno korištenje i prerada doprinosili su sa preko 80% formiranju gasova staklene bašte u Evropskoj uniji i isto tako najvećeg dijela zagađenja vazduha zemlje i zemljišta. Bez obzira na navedeno Evropska unija očekuje rast ukupne potrošnje primarne energije do blizu 2.000 miliona tona ekvivalentne nafte u 2020. godini.

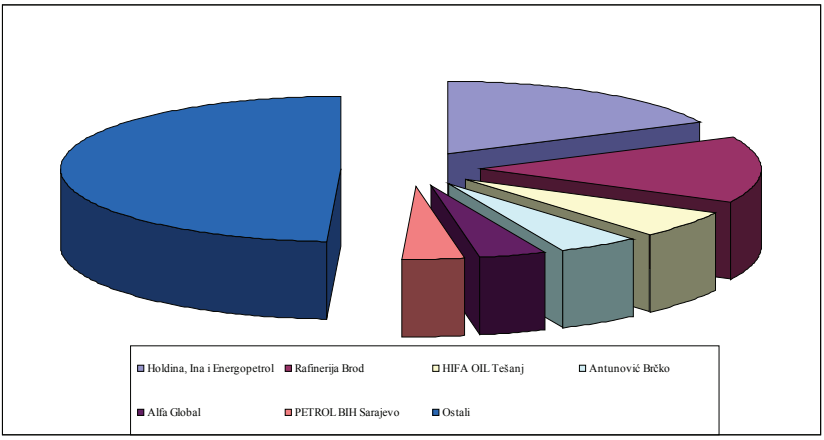
Bosna i Hercegovina je, također, uvozno zavisna zemlja po pitanju nafte i naftnih derivata s obzirom na nedovoljne kapacitete jedine rafinerije nafte u Bosni i Hercegovini Brod, tako da se u ovom privrednom segmentu kako država, tako i kompanije trebaju ponašati maksimalno racionalno. Iako u Bosni i Hercegovini postoji preko 550 registriranih lokalnih distributera i trgovaca, tržišni udjeli glavnih učesnika i konkurenata na tržištu veleprodaje nafte i naftnih derivata u Federaciji BiH se svodi na situaciju koja se može vidjeti u okviru tabele koja slijedi (Table 1.)

Tabela br. 2: Tržišno učešće konkurenata na tržištu veleprodaje nafte i naftnih derivata u BiH

Rb	Naziv privrednog subjekta	Tržišni udio (%)
1.	Holdina, Ina i Energopetrol	17,85
2.	Rafinerija Brod	14,73
3.	HIFA OIL Tešanj	5,95
4.	Antunović Brčko	4,75
5.	Alfa Global	3,85
6.	PETROL BIH Sarajevo	3,75
7.	Ostali	49,12
8.	Ukupno 1+6	50,88
9.	Ukupno	100,00

Unutar segmenta veleprodaje nafte i naftnih derivata u Bosni i Hercegovini konkurencija je izražena i veoma jaka na što ukazuju i podaci iz predhodne tabele. Najveći pojedinačni tržišni udio ima grupacija kompanija Holdina, Ina I Energopetrol, dok su njihovi prvi konkurenti Rafinerija Brod i HIFA OIL Tešanj. Struktura tržišta u navedenom segmentu je slična, kako na području RS, tako i u FBIH. U nastavku se može vidjeti pregled koji ukazuje na veoma razuđenu tržišnu strukturu tržišta veleprodaje (Slika 2.).

Slika 2. Struktura tržišnih udjela konkurenata veletrgovaca naftom i naftnim derivatima u BiH



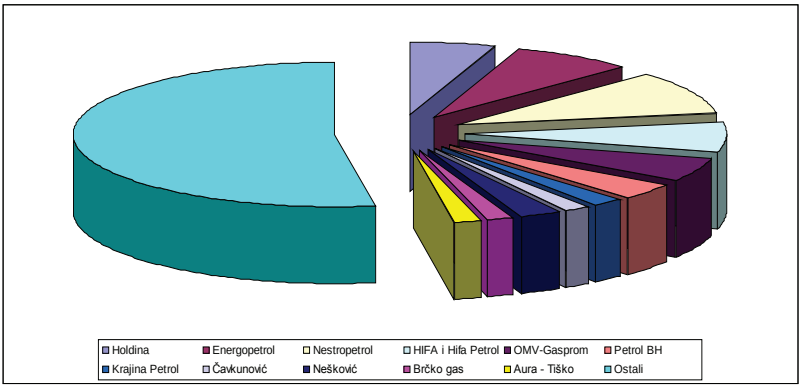
Kada se posmatra segment maloprodaje tržišna struktura je još više razuđena. Bosna i Hercegovina je poznata po velikom broju registriranih kompanija čiji se posao veže za trgovinu naftom i naftnim derivatima, sa preko 700 benzinskih pumpi, od čega je oko 65% u vlasništvu pravnih i fizičkih lica koje imaju manje od 5 benzinskih pumpi, dok je preostalih 35% benzinskih pumpi na relevatnom tržištu u vlasništvu sljedećih pravnih lica (Table 3).

Tabela br. 3: Tržišno učešće konkurenata na tržištu maloprodaje nafte i naftnih derivata u BiH

Rb	Naziv firme	Tržišni udio (%)
1.	Holdina	5,37
2.	Energopetrol	7,47
3.	Nestropetrol	9,79
4.	HIFA i Hifa Petrol	6,53
5.	OMV-Gasprom	5,26
6.	Petrol BH	3,68
7.	Krajina Petrol	1,89
8.	Čavkunović	1,58
9.	Nešković	2,63
10.	Brčko gas	1,58
11.	Aura - Tiško	1,58
12.	Ostali	52,63
13.	Ukupno 1-11	47,37
14.	Ukupno	100

Prema analizama podataka utvrđeno je postojanje jake konkurencije na tržištu maloprodaje, jer su tržišni udjeli relativno niski, tako da niti jedna od

vodećih kompanija ne ostvaruje veliku dominaciju. Kao i u segmentu veleprodaje, može se predvidjeti da će globalna kretanja dovesti do ukrupnjavanja kapitala, odnosno akvizicija gdje će male porodične ili privatne kompanije biti primorane udružiti svoj kapital sa velikim kompanijama ili iste prodati.[31]



Unutar segmenta veleprodaje nafte i naftnih derivata u Federaciji Bosne i Hercegovine konkurencija je izražena i veoma jaka na što ukazuju i podaci iz tabele br. 4.

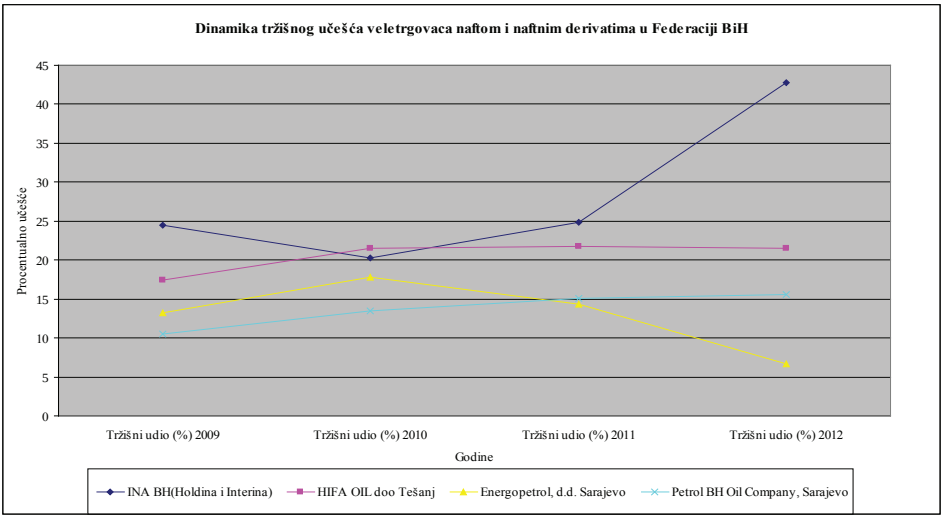
Tabela br. 4: Tržišno učešće na tržištu veleprodaje u Federaciji BiH-posljednje četiri godine

Rb	Naziv privrednog subjekta	Tržišni udio (%) 2009	Tržišni udio (%) 2010	Tržišni udio (%) 2011	Tržišni udio (%) 2012
1.	INA BH (Holdina i Interina)	24,5	20,28	24,90	42,77
2.	HIFA OIL doo Tešanj	17,40	21,50	21,73	21,54
3.	Energopetrol, d.d. Sarajevo	13,22	17,83	14,34	6,72
4.	Petrol BH Oil Company, Sarajevo	10,50	13,45	15,03	15,54

U zadnjih četiri godine najveći pojedinačni tržišni udio ima kompanija INA BIH osim 2010. godine gdje najveći tržišni udio ima njen najjači konkurent HIFA OIL Tešanj. Ako se kao tržišni udio navedenih konkurenata uzme prosjek raspona datih u predhodnoj tabeli, može se vidjeti pregled koji ukazuje na veoma razuđenu tržišnu strukturu ovog segmenta (Slika 4).

31 Najnoviji dokaz je otvaranje predstavništva jedne od najvećih svjetskih kompanija Lukoil, koji već nudi kupovinu ili zakup benzinskih pumpi na području BIH; See: www.ekapija.ba; 21. 03. 2010.

Slika 4. Struktura tržišnih udjela konkurenata veletrgovaca naftom i naftnim derivatima u F BiH



6. Zaključak

U velikom broju domaćih organizacija menadžeri, u posljednje vrijeme, postavljaju logično pitanje vezano za informacijski koncept, odnosno pitanje vezano za definiranje informacijskih zahtjeva, čije je formuliranje preduvjet za uspješnu realizaciju menadžerskog posla. Danas menadžeri počinju oblikovati specifične informacijske zahtjeve, za razliku od onoga što isporučuju tradicionalni sistemi dostavljanja podataka vezani za odjel finansija i računovodstva u organizaciji. Ovo pitanje je posebno važno za kompanije koje se bave prometom nafte i naftnih derivata zbog potrebe za veoma frekventnim usaglašavanjem cijena roba kojima trguju sa tržišnim kontesktom nabave i prodaje na svakom regionalnom tržištu na kojem posluju a posebno sa pitanjima vezanim za kvalitet i minimalne zalihe na internom tržištu. Iz navedenog razloga u savremenim uvjetima poslovanja menadžeri trebaju usmjeriti pažnju na tržišne informacije koje predstavljaju jedan od ključnih informacijskih segmenata za donošenje kvalitetnih poslovnih odluka. Upravo primjena direktiva Evropske unije treba da dovede do uspostavljanje kvalitetnijeg okvira za poslovanje ovih kompanija u Bosni i Hercegovini i regionu, tako da se donosioci poslovnih odluka u kompanijama za promet nafte i naftnih derivata mogu oslanjati na realne informacije i donositi odluke koje su optimalne za njihovo poslovanje a istovremeno nisu u koliziji sa principima prava konkurencije i zaštite potrošača. U slučaju uspostavljanja kvalitetnijeg zakonodavstva menadžment kompanija koje posluju na ovom tržištu će imati kvalitetniji okvir za poslovanje na domaćem tržištu dok će ujedno imati bolje pretpostavke za nastup na trećim tržištima u regionalnom kontekstu.

LITERATURA

1. Council Directive No. 2009/119/EC of 14 September 2009 i mposing an obligation on Member States to maintain minimum
2. Decision No. 2008/03/MC-EnC of 11 December 2008 concerning the implementation to the oil sector of certain provisions of the Treaty and the creation of an Energy Community Oil Forum - http://www.energycommunity. org/pls/portal/docs/296196.PDF
3. GREEN PAPER- A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, 2006.
4. GREEN PAPER- A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy, COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, 2006.
5. Lepotić-Kovačević, Branislava; Kovačević, Aleksandar; Zakova, Alena, Vodić kroz EU politike-Energetika-Harmonizacija, Evropski pokret u Srbiji Loznica, 2010.
6. Nacrt Zakona o naftnim derivatima F BiH od 2012. godine,
7. Official Journal of the European Communities, COUNCIL DIRECTIVE 2006/67/EC of 24 July 2006 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products (Codified version), 08. 08. 2006.
8. Official Journal of the European Communities, COUNCIL DIRECTIVE 2009/119/EC of 14 September 2009 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products, 09. 10. 2009.
9. Official Journal of the European Communities, COUNCIL DIRECTIVE 2004/67/EC of 26 April 2004 concerning measures to safeguard security of natural gas supply, 29. 04. 2004. str. 92-96.
10. Official Journal of the European Communities, COUNCIL DIRECTIVE 2006/67/EC of 24 July 2006 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products (Codified version), 08. 08. 2006.
11. Official Journal of the European Communities, COUNCIL DIRECTIVE 2009/119/EC of 14 September 2009 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products, 09. 10. 2009.
12. Official Journal of the European Communities, DIRECTIVE 2002/91/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL, of 16 December 2002 on the energy performance of buildings, 04. 01. 2003.
13. Official Journal of the European Communities, DIRECTIVE 2003/30/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL, of 8 May 2003 on the promotion of the use of biofuels or other renewable fuels for transport, 17. 05. 2003.
14. Official Journal of the European Communities, DIRECTIVE 2004/8/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 11 February 2004 on the promotion of cogeneration based on a useful heat demand in the internal energy market and amending Directive 92/42/EEC, 21. 02. 2004.
15. Official Journal of the European Communities, DIRECTIVE 2005/32/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 6 July 2005 establishing a framework for the setting of ecodesign requirements for energy-using products and amending Council Directive 92/42/EEC and Directives 96/57/EC and 2000/55/EC of the European Parliament and of the Council, 22. 07. 2005.
16. Official Journal of the European Communities, DIRECTIVE 2005/89/EC OF

THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 18 January 2006 concerning measures to safeguard security of electricity supply and infrastructure investment, 04. 02. 2006.
17. Official Journal of the European Communities, DIRECTIVE 2006/32/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 5 April 2006 on energy end-use efficiency and energy services and repealing Council Directive 93/76/EEC, 27. 04. 2006.
18. Poussard E. Et al, Guidelines & Comparison of European Experiences Local Energy Information Centres, Društvo za oblikovanje održivog razvoja-Zagreb, 2008.
19. Šehović, Hilmo, (i grupa autora), Strateški plan i program razvoja energetskog sektora Federacije Bosne i Hercegovine, Federalno Ministarstvo Energije, Rudarstva i Industrije, 2009.

Internet izvori:

1. http://www.iea.org/ 24. 09. 2013
2. http://en.wikipedia.org/wiki/International_Energy_Agency 19. 09. 2013.
3. http://ec.europa.eu/energy/oil/index_en.htm (19. 09. 2013.)
4. http://europa.eu/legislation_summaries/energy/renewable_energy/en0009_en.htm (23. 09. 2013.)
5. http://europa.eu/legislation_summaries/environment/tackling_climate_change/l28060_en.htm (23. 09. 2013.)
6. http://parlamentfbih.gov.ba/dom_naroda/bos/parlament/propisi/El_materijali/Zakon%20o%20naftnim%20derivatima.pdf (25. 09. 2013.)
7. www.oma.uino.gov.ba 07. 03. 2010.

KVAZI-INSTITUCIONALNI KOČIONI FAKTORI NA PUTU PRIDRUŽIVANJA EVROPSKOJ UNIJI

VESELIN DRAŠKOVIĆ*
SANJA PEKOVIĆ*

QUASI INSTITUTIONAL BRAKES ON THE ROAD TO THE EUROPEAN UNION

Abstract: *Transitional reforms in many countries underwent a side stream. The main cause is a deficit of formal institutions and their conflicting subordination with alternative institutions. This deficit is generated and maintained by the dominant quasi-neo-liberal economic policies. In doing so, they ignored the institutional pluralist models of exemplary practice in developed economies, as well as theoretical recommendations from main Western economists.*

This article explores the quasi-institutional factors that serve as barriers on the road to the EU accession. It starts with two assumptions: first, that social-pathological and anti-institutional factors reduce economic choice, eliminate institutional and market competition, and second, the elimination of brake factors listed in candidate countries is a prerequisite for joining the EU.

Keywords*: European Union institutions, quasi-neo-liberal economic policies, institutional pluralism.*

Sažetak*: Tranzicijske reforme su u mnogim državama poprimile neželjeni tok. Osnovni uzroci je izraženi deficit formalnih institucija i njihova konfliktna podređenost alternativnim institucijama. Taj deficit je generisan i održavan dominacijom kvazi-neoliberalne ekonomske politike. Pri tome su ignorisani institucionalno pluralistički uzorni modeli iz prakse razvijenih privreda, kao i teorijske preporuke najpoznatijih zapadnih ekonomista.*

U ovom članku se istražuju kvazi-institucionalni faktori koji stoje kao barijera na putu pridruživanja EU. Polazi se od dvije pretpostavke: prvo, da se radi o sociopatološkim i anti-institucionalnim faktorima, koji redukuju ekonomski izbor, eliminišu institucionalnu i tržišnu konkurenciju, a omogućeni

* Prof. dr. sc. Veselin Drašković, Fakultet za pomorstvo, Univerzitet Crne Gore, Kotor, rukovodilac doktorskih studija
* Doc. dr. sc. Sanja Peković, Fakultet za turizam i hotelijerstvo Univerzitet Crne Gore, Kotor

su forsiranjem kvazi-neoliberalne ekonomske politike, i drugo, da je eliminisanje navedenih kočionih faktora u državama-kandidatima preduslov za pravovremeno i uspješno pridruživanje EU.

***Ključne riječi**: Evropska Unija, institucije, kvazi-neoliberalna ekonomska politika, institucionalni pluralizam.*

JEL: F62, F63, F40

1. UVOD

Brzina, obim i dinamika savremenih promjena, koje sobom donosi globalizacija u poslednje dvije decenije su revolucionarniji nego ikad do danas. U tome se mogu tražiti opravdanja za protivurječna i često ekstremna teorijska objašnjenja raznih fenomena globalizacije. Koliko god najnovije promjene izgledale revolucionarne, kompleksne, eksponencijalne, dinamične i nesistemske, one se na određeni način događaju zakonomjerno, a možda i programirano. Sigurno je da one imaju i svoju interesnu podlogu (jer su interesi integratori ekonomskog ponašanja) i unutrašnju logiku, koja se na razne načine objašnjava (opravdava i/ili kritikuje), zavisno od teorijskih pozicija autora i metodoloških pristupa. Ti pristupi su često jednostrani (monistički), koliko god mozaično i demokratično prikazuju globalni „pluralizam". Tako npr., teško je razumjeti nekritičko i vulgarizovano apsolutizovanje pojedinih zapadnih vrijednosti od strane pojedinih autora, koji zanemaruju lokalne razvojne specifičnosti (ekonomske, istorijske, kulturne, institucionalne, socijalne i dr.). Pri tome se ne misli na nesporna institucionalna, demokratska, motivaciona i druga pozitivna sistemska dostignuća razvijenih država, nego na nekritičku primjenu nekih uzornih ekonomskih modela, koji su na Zapadu odavno prevaziđeni (ili nikad nijesu ni primjenjivani u takvom rigidnom obliku). Oni se retorički i fenomenološki vrlo vješto zamagljuju maskama globalizacije, da bi se opravdale postsocijalističke „reforme", koje mnogi ocjenjuju kao neuspješne za većinu naroda, ali veoma uspješne za uski krug ljudi (mahom povlašćenih, koji su često i u ulozi narodnih predstavnika – vidi šire u: V. Drašković, 2005). Ovdje se idealno uklapa mišljenje publiciste P. Matvejevića da se kapitalizam na karikaturalan način vraća u zemlje koje su do skoro smatrane anti-kapitalističkim.

2. REDUKCIJA EKONOMSKOG IZBORA

Slobodan ekonomski izbor je uvijek bio i ostao neostvareni ideal za mnoge ekonomske subjekte, koliko god bio poželjan, demokratičan i prirodan. Na putu slobodnog ekonomskog izbora bila su mnoga tržišna ograničenja kao što su pseudo-tržišne strukture (monopolska vlast i dr.), državna intervencija, društvena dobra, spoljni efekti, fijasko tržišta i asimetrične informacije.

Suština teorijske ekonomije je u analizi izbora, ali suština postsocijalističke tranzicijeske ekonomske prakse je u monopolskim težnjama da se izbor što više redukuje, posebno u dijelu konkurencije kao osnovnog problema, koji se pokušava prevazići stvaranjem top kompetencija i međunarodne kontrole tržišta. Pri tome se interesno, virtualno, mrežno, organizaciono, informatički, komunikacijski, inovacijski, strategijski i na druge načine prevazilazi pluralizam poslovnih odnosa u ekonomskoj stvarnosti, brojnost i složenost njenih subjekata, brojne protivrječnosti, kulturološke i druge razlike i sl. Formalizam, sofisticiranost, nestalnost i neproceduralnost partnerske saradnje, kombinovanje znanja, vještina i kompetencija se koristi u cilju eliminisanja moguće konkurencije, stvaranja ključnih i/ili top kompetencija, smanjenja i podijele troškova i rizika, lakšeg pristupa nedostajućim resursima itd.

Po uzoru na prednje (globalne) tendencije, u većini država tranzicije, od kojih su neke već pridružene EU, došlo je u relativno kratkom periodu do velikih polarizacija i paradoksa između interne marginalizacije i pluralističke globalizacije, individualizma i sinergizma, institucionalne dezintegracije i kvazi-institucionalne integracije (koncentracije bogatstva i moći), sloboda i represija, liberalizma i protekcionizma, demokratije i totalitarizma, tolerancije i isključivosti, kreacije i improvizacije, konstruktivnosti i destrukcije, otvorenosti i uslovljenosti, konkurencije i monopola, konzervativnosti i revolucionarnosti, razvojnog kontinuiteta i diskontinuiteta, investiranja i dezinvestiranja, brisanja starih i stvaranja novih granica, retorike i stvarnosti, ekonomije i politike. Navedene antinomičnosti su dosledno uticale na širenju raznih razlika. Interesni motivi kvazi-elita dominirali su nad racionalnim ekonomskim i društvenim izborima.

Tranzicijska praksa je dobar primjer za navedeno rezonovanje o antinomijama koje direktno utiču na redukciju ekonomskog izbora i ekonomskih sloboda, koja je u krajnjem uticala na negaciju institucionalnog pluralizma. Bez obzira na to što ekonomska teorija (takva kakva je, opširna po sadržaju i teorijski nejedinstvena, sastavljena iz mnoštva teorija i nemoćna da objasni brojne fenomene ekonomske stvarnosti) „zaobilazi" mnoga esencijalna pitanja ekonomske stvarnosti i promašaje ekonomskih politika. Vjerovatno je u većini slučajeva više riječ o ekonomskoj apologetici, nego o ekonomskom neznanju. Poremećeni odnosi između univerzalnih principa „tržišnog izbora i samoregulacije" i "državno-planskog diktata", tj. „spontane evolucije i saznajne kontrole" u žargonu F. Hayeka doveli su do vještačke modifikacije ekonomskog izbora, tržišne konkurencije (horizontalna dimenzija) i ekonomske prinude (vertikalna dimenzija). Sve je to išlo u pravcu bogaćenja „novih elita", koje djeluju netržišno, anti-preduzetnički i anti-svojinski. Poznate su posledice takvog rentno orijentisanog ponašanja, među kojima se ističu urušavanje privrede, porast nezaposlenosti, eliminisanje srednjeg sloja, drastičan pad ekonomske efikasnosti, reprodukovanje krize, tržišne deformacije, ekonomska nemotivisdanost, masovna

nezaposlenost, odsustvo preduzetništva i ekonomskih sloboda u masovnim razmjerama itd. Navedeni uslovi sa visoko interesnim motivima uskog kruga pojedinaca imaju izrazito limitirajući karakter na putu pridruživanja EU.

3. KVAZI-NEOLIBERALNA DOGMA

Brojni ekonomisti su poslednjih decenija predlagali „Vašingtonski konsenzus“ kao relevantan okvir ekonomske politike, koju treba primjenjivati u državama koje imaju finansijsku i ekonomsku krizu (među njima su i države tranzicije). IMF danas nema univerzalan anti-krizni recept, a „Vašingtonski konsenzus“ je iscrpljen. „Dugo godina je propovijedana filozofiju da je sve privatno dobro, a sve državno loše“ (P. Krugman). S globalnom ekonomskom krizom su konačno pale maske s ideološkog samozadovoljstva vezanog za ideju potpuno slobodnog tržišta. Iznuđena državna intervencija je osvijetlila dogmatičnost primjene ekonomskog neoliberalizma, koji se u stvari skoro svuda manifestovao kao kvazi-neoliberalizam. Utopijska vizija slobodnog tržišta i navodne „čiste“ konkurencije propovijedala je da navedeno okruženje tobože „prirodno“ odgovara individualnoj slobodi. Zaboravilo se da sloboda mora imati moralna, zakonska, ekološka, socijalna i druga društvena ograničenja. Pohlepa je postala pokretački nagon pojedinaca za bogaćenjem po svaku cijenu. Tako izopačeni elitistički i privilegovani individualizam nametan je mnogim državama i širokim narodnim slojevima kao društvena i civilizacijska norma.

„Reformska“ praksa mnogih postsocijalističkih i drugih država je surovo redukovala proklamovani princip. Očigledno je da se po potrebi laviralo između korišćenja kvazi neoliberalizma kao hegemonijalnog poretka bogate manjine i protekcionizma prema siromašnoj i nezaštićenoj narodnoj većini. Konkurencija, izbor i ekonomske slobode su se u praksi gušile na svakom koraku sve jačim međunarodnim i nacionalnim monopolima i netržišno dobijenim kompetencijama. U praksi su se suštinski i otvoreno negirali tržišni principi.

Pridruživanje EU prvenstveno zahtijeva prilagođavanje njenim tekovinama. jedna od njih je optimalna kombinacija institucija tržišnog i državnog regulisanja. U navedenom kontekstu je značajna Stiglitz-ova kritika neoliberalne ideologije (bolje reći kvazi-neoliberalne ideologije - prim. autora), zbog njenog ignorisanja moralnih, humanih, socijalnih i ekoloških posledice ekonomskih odluka. Mora se imati u vidu velika razlika između uređenih, efikasnih, fleksibilnih i jakih Zapadno-evropskih država, i resursno urušenih i „grabeških” postsocijalističkih država, u kojima je dosta toga izmaklo kontroli. Dominirajući cilj kapitalističke države je, smatra D. North (1981, p. 32), izgradnja takve institucionalne strukture, prvenstveno strukture prava svojine, pomoću koje se dostiže maksimizacija dohodaka (društveno blagostanje) i visok stepen sloboda (preko minimizacije troškova za specifikaciju i zaštitu prava svojine. Šta se povodom toga može reći o većini postsocijalističkih

država, u kojima caruje „*eksploatatorski pristup*" državi, sa tzv. „*neravnomjernom raspodjelom potencijala prisile*", koju takođe pominje D. North (Ibid., p. 22), kojom se „*maksimizuje dohodak koji se nalazi u vlasništvu grupe ljudi, nezavisno od toga kako to utiče na blagostanje društva u cjelini*".

Objektivno, navedeni „eksploatatorski pristup" je veoma blizak i/ili identičan kvazi-neoliberalnom ekonomskom modelu „razvoja", koji se još uvijek zvanično koristi u nekim državama koje su kandidati za pristupanje EU. Interesna i zaštitnička pozadina se podrazumijeva, i to u uslovima deficita nesporno kvalitetnih modelskih neoliberalnih ekonomskih vrijednosti i njihove supstitucije svakojakim oblicima privatnih monopola i neformalnih institucija tipa „jatačka ekonomija", „prihvatizacija", ekonomski klokotrizam, negativna selekcija kadrova, sociopatološki kočioni mehanizam, diktat novokomponovanih bogataša (vidi šire u: V. Drašković 2005), „retorička fasada" i kolektivistička neformalna pravila, koje pominje S. Pejović (2002, ss. 10-2) i dr. Formiranje vlasti nacionalne i njene sprege sa nadnacionalnim elitom postao je novi (kvazi-neoliberalni) orijentir "razvoja". Pridruživanje EU podrazumijeva promjenu smjera navedenog putokaza.

Doktrina ekonomskog kvazi-neoliberalizma je bila ideološki temelj većine država tranzicije. Ona se zasnivala na paradoksalnim i protivurječnim principima minimalne (ili veoma ograničene) državne regulacije i maksimalnih (neogrančenih i nekontrolisanih ekonomskih sloboda i prava privatne svojine (ali ne u masovnim, nego uskim i povlašćenim razmjerama). Jasno je kakvi mogu biti odnosi između manjine povlašćenih, privilegovanih i organizovanih monopolista i većine siromašnih, eksploatisanih i neorganizovanih pojedinaca. Deregulacija je raznim vulgarizovanim metodama nametnuta kao nealternativna varijanta, u kojoj privatna pohlepa nije mogla motivisati preduzetništvo i inovacije. Kategorije, institucije i principi pravednosti, povjerenja, poretka, kontrole, porijekla imovine i propagiranih ekonomskih sloboda su ignorisane. Njima se moraju vratiti svi koji žele da ostvare pridruživanje EU.

4. IGNORISANJE INSTITUCIONALNOG PLURALIZMA

Ignorisanje institucionalnog pluralizma i pojedinim (da ne kažemo: većini) državama tranzicije se suštinski svodi na ignorisanje a) institucija regularnog tržišta i konkurencije, b) značajne uloge državnog regulisanja i c) regularne razmjene pravima svojine. Navedena ignorisanja su u potpunoj suprotnosti s praksom EU i svih razvijenih država svijeta. Zato anti-razvojna, anti-ekonomska i anti-institucionalna dijalektika moraju da se preokrenu. Umjesto „dobrih igrača" moraju da dominiraju dobra „pravila igre" (institucije). Individualne slobode, koje u interpretaciji neoliberalne misli odgovara tržišnoj slobodi, predstavlja monističko-utopijsku viziju, ako ne postoje ograničenja u pogledu a) zakonitosti,

moralnosti, nenanošenja štete drugima, b) masovnosti njihovog djelovanja i c) realnog i pluralističkog institucionalnog okruženja. To su elementarni uslovi za sprečavanje nekontrolisane realizacije interesa lakomih pojedinaca i grupa.

Proklamovani neoliberalizam, koji u praksi pojedinih država tranzicije predstavlja kvazi-institucionalni monizam, tj. „tržišni fundamentalizam“) u stalnom je sukobu s brojnim fundamentalnim principima i elementima ekonomskih teorija neoinstititucionalizma, koje zastupaju institucionalni pluralizam, bez obzira na njihov metodološki individualizam. Slično je i sa francuskim neoinstitucionalizmom (tzv. teorijom konvencija). Na prostorima nekadašnje zajedniče države SFRJ, pored ostalog, dogodilo se volšebno i neobjašnjivo pretvaranje društvene svojine u državnu, a onda njena bizarna preraspodjela u korist privilegovanih pojedinaca, raznim metodologijama prevare, pod okriljem države kao terena koji je “naginjao na jednu stranu” (izraz F. Peroux-a, 1986). Bez ikakve odgovornosti, bez poštovanja principa Pareto efikasnosti. Sociopatološko ponašanje uvijek ima anti-institucionalni predznak.

Jedan od osnovnih uslova pridruživanja EU je svođenje ekonomskog ponašanja na realne, moralne, civilizacijske i institucionalizovane okvire, na primjenu kompetentne ekonomske politike, koja će zaista favorizovati tržišnu konkurenciju i obuzdati brojna tržišna ograničenja. Bez mitologije, ideologije, dogmatike i ekonomskog klokotrizma (najblaže rečeno: prodavanja magle), zasnovanih na interesnoj retorici dvojnih aršina.

Ako se mora „moralizovati kapitalizam“ (izjava N. Sarkozija od 4.11.2008), koji faktički predstavlja i EU, šta onda reći za države koje teže da joj se pridruže? Moralizacija društva nije moguća bez institucionalnog pluralizma sa jakom ekonomskom institucijom državnog i svojinskog regulisanja. Zna se da institucija tržišnog regulisanja uvijek preferira kratkoročne i pojedinačne interese, podređujući im dugoročne i društvene. Problem državne ekonomske uloge (tj. njenog učešća u institucionalnom pluralizmu) je uvijek aktualan, posebno u periodima ekonomskih kriza. Vjerovatno zato što “globalni svijet sputava akumulacija bogatstva i produkovana i organizovana inovacija oko privilegovanih poslova” (M. A. Sinaceur, prema: V. Drašković i dr., 2010, s. 135). Ali, institucionalni pluralizam nije sporan u EU i razvijenim državama svijeta, makar u istoj onoj mjeri u kojoj je zakonski zabranjeno anti-institucionalno i kvazi-institucionalno ponašanje.

4. ZAKLJUČAK

Paradoksalno je da je u periodu postsocijalistièke tranzicije došlo do vulgarne redukcije ekonomske teorije i prakse, koja je postala osnovno kvazi-metodološko oruđe za suzbijanje realnih institucionalnih promjena, naročito u dijelu konkurencije (pluralizma) ekonomskih istituta i minimizacije državnog

regulisanja. Paralelni sistem "alternativnih instituta" karteliše tržište i parazitski razvija povratni uticaj na javnu politiku. Eliminisanje tog koèionog i zaèaranog kruga je jedan od ključnih uslova za pristupanje EU.

Bilo koji oblik institicionalnog monizma, ni dirižizam (državni fundamentalizam), ni kvazi-neoliberalizam (tržišni fundamentalizam) nijesu dobar recept, nego su samo kočnica na putu za pridruživanje EU. Odavno je deplasirana dilema keynesijanstvo vs. neoliberalizam. Jedini nealternativni razvojni i integracioni recept, koji je imperativ vremena jeste realni (a ne retorički) institucionalni pluralizam, u kombinaciji koja odgovara konkretnim i specifičnim uslovima svake države.

Institucionalne greške su dvije i po decenije služile za bogaćenje jednih (rijetkih, privilegovanih) i masovno siromašenje drugih. U stilu poznatog stava o dominaciji organizovane manjine nad neorganizovanom većinom. Deficit institucionalne kontrole uvijek dovodi do privrednog kolapsa, haosa i krize. Njihovo prevazilaženje je preduslov pridruživanja EU.

LITERATURA

- Drašković, V. (2005), *Svojina i privatizacija*, Fakultet za pomorstvo, Kotor.
- Drašković, V. (2005a), „Individualizam i instituti", *Montenegrin Journal of Economics*, Vol 1, No 2, 57-70.
- Drašković, V. i dr. (2010), *Globalizacija u ogledalu razvoja, krize i medija*, ELIT, Podgorica.
- North, D. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York.
- Pejović, S. (2002), „Poslije socijalizma – Gdje leži nada za individualne slobode", *Crnogorski ekonomski časopis,* br. 1, 9-21.
- Peru, F. (1986), *Za filozofiju novog razvoja*, Matica srpska i Evropski centar za mir i razvoj i Cecos, Beograd.

SPREMNOST TRŽIŠTA KAPITALA U BOSNI I HERCEGOVINI ZA UKLJUČIVANJE U EVROPSKO FINANSIJSKO TRŽIŠTE

DŽAFER ALIBEGOVIĆ*

READINESS OF CAPITAL MARKETS IN BOSNIA AND HERZEGOVINA FOR INTEGRATION IN THE EUROPEAN FINANCIAL MARKET

Abstract: *Integration of the capital market of potential EU member states in the European financial market entails filling out a series of formal criteria and meeting the essential preconditions. This paper first examines compliance of legislative framework of the capital market in Bosnia and Herzegovina with the European legal heritage as a key formal accession criteria. Then, using data on the issuance and trading of securities on the capital market of both BH entities (Federation and the Republic of Srpska), examines the readiness of the domestic capital market to be integrated into the European financial flows, in terms of the essential parameters of functionality and efficiency of the market. Results show a high level of fulfillment of formal criteria, while very low indicators of efficiency of the market.*

Key words*: capital market, MiFID, legislative framework, securities' issuance, trading in securities, market efficiency*

Sažetak: *Uključivanje tržišta kapitala potencijalnih članica EU u evropsko finansijsko tržište podrazumijeva ispunjavanje niza formalnih kriterija i zadovoljenje suštinskih preduslova. U ovom radu se najprije sagledava usklađenost legislativnog okvira tržišta kapitala u Bosni i Hercegovini sa evropskim pravnim nasljeđem, kao ključnim formalnim kriterijima pridruživanja. Potom se, koristeći podatke o emisiji i prometu vrijednosnih papira na oba bosanskohercegovačka tržišta kapitala (Federacija BiH i Republika Srpska), ispituje spremnost domaćeg tržišta kapitala da bude integrisano u evropske finansijske tokove, u pogledu suštinskih parametara funkcionalnosti i efikasnosti tržišta. Rezultati pokazuju visoki nivo zadovoljenja formalnih kriterija, uz istovremeno vrlo niske pokazatelje efikasnosti tržišta.*

* Doc. dr. sc. Džafer Alibegović, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu

***Ključne riječi**: tržište kapitala, MiFID, legislativnih okvir, emisija vrijednosnih papira, promet vrijednosnih papira, efikasnost tržišta*

JEL: G12, G14, G15

1. UVOD

Koncept zajedničkog evropskog tržišta kapitala upravo slavi dvadeseti rođendan. Naime, 1993.godine donesena je Direktiva o investicijskim uslugama („Investment Services Directive“ – ISD), kojom je uspostavljana obaveza zemalja članica da u svoju domaću legislativu i regulatornu praksu uvedu mogućnost međusobnog prepoznavanja i priznavanja licenci profesionalnih posrednika na tržištu kapitala, kao i mogućnost njihovog prijema u članstvo na berzama zemalja članica Unije, izvan matične zemlje. Ovaj svojevrsni „pasoš“ se odnosio na brokerske i dilerske poslove, usluge prijema i prosljeđivanja naloga za kupovinu i prodaju vrijednosnih papira, vođenje pojedinačnih portfelja finansijskih instrumenata, kao i na poslove garantovanja i plasmana emisija vrijednosnih papira. Sa rapidnim razvojem globalnih finansijskih tržišta, kao i stasavanjem zajedničkog evropskog tržišta kapitala, direktiva je se mijenjala, dopunjavala i nadograđivala, da bi, naposlijetku, bila zamijenjena novim setom propisa.

Evropsko pravno nasljeđe je preduslov i faktor integracije tržišta kapitala zemalja članica. Pridruživanje tržišta kapitala novih članica EU evropskom tržištu nije moguće bez usvajanja evropskih direktiva, dok nivo integracije nacionalnih tržišta u evropsko upravo zavisi od nivoa primjene direktiva u praksi. Bosna i Hercegovina je se deklarisala kao zemlja koja teži pridruživanju Evropskoj uniji, čime je zakonodavna i izvršna vlast preuzela niz obaveza u usvajanju i primjeni evropskog pravnog nasljeđa, kako u drugim segmentima društveno-političkog života, tako i na tržištu kapitala.

Stoga smatramo svrsishodnim istražiti usklađenost domaćeg legislativnog okvira tržišta kapitala sa evropskim pravnim nasljeđem, kao i ispitati spremnost domaćih emitenata, profesionalnih posrednika i berzi za uključivanje u evropske finansijske tokove.

2. EVROPSKI I BOSANSKOHERCEGOVAČKI LEGISLATIVNI OKVIR TRŽIŠTA KAPITALA

Iako se, naravno, radi o iznimno složenoj materiji, legislativni okvir tržišta kapitala u Evropskoj uniji sastoji se od tek četiri temeljna dokumenata – direktive, i to:

1. Direktiva o tržištima finansijskih instrumenata („Markets in Financial Instruments Directive“ – MiFID)[1];
2. Direktiva o prospektu („Prospectus Directive“)[2];
3. Direktiva o transparentnosti („Transparency Directive“)[3] i
4. Direktiva o zloupotrebi tržišta („Market Abuse Directive“)[4].

Centralni dokument, direktiva koja je zamijenila ISD u definisanju okvira za funkcionisanje evropskog tržišta kapitala – MiFID usvojena je 2004.godine. Već iz naziva direktive očita je tendencija evropskog zakonodavca da fokus regulacije skrene sa finansijskih servisa na tržišta, odnosno tržišnu infrastrukturu. Pored MiFID-a, okosnicu legislativnog okvira EU tržišta čini i Direktiva o prospektu, koja je, kao i u primjeru ISD-MiFID-a, obezbjedila pan-evropsku prepoznatljivost i priznavanje prospekata (ili preciznije, odobrenja prospekata) za emisiju vrijednosnih papira, odnosno uvrštenje u kotaciju na berzi. Druga dva temeljna stuba legislativnog okvira čine direktive čija je prvenstvena zadaća zaštita investitora i integriteta tržišta – Direktiva o transparentnosti, te kontroverzna Direktiva o zloupotrebi tržišta.

Opisanim dokumentima će se (za pretpostaviti je) brzo pridružiti i direktiva koja će regulisati prodaju finansijske imovine koju prodavac ne posjeduje u momentu zaključenja transakcije („short selling“), kao i propis (nova ili dopuna postojeće direktive) koji će za cilj imati sprečavanje manipulacija indeksima i tržišnim pokazateljima („benchmarks“). Kako se vidi, trend protivkriznog djelovanja dominantan je i u evropskom zakonodavstvu, jer oba planirana propisa za cilj imaju zaštitu investitora i unapređenje integriteta tržišta.

Pored direktiva, postojećih ili planiranih, koje u naravi predstavljaju obavezujuće dokumente za zemlje članice EU, u legislativnu građu evropskog tržišta kapitala spada i niz konsultativnih papira, smjernica, izvještaja, analiza i procjena koje redovno sačinjavaju ekspertne grupe, radni timovi ili pojedinci, angažovani od strane institucija Evropske unije, ili pak vlada i instituacija zemalja članica.

Temeljni regulatorni akti na tržištu kapitala u Bosni i Hercegovini (ili radije, tržištima kapitala, obzirom da se radi o regulaciji i organizaciji tržišta na

1 Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 93/22/EEC;

2 Directive 2003/71/EC of the European Parliament and of the Council of 4 November 2003 on the prospectus to be published when securities are offered to the public or admitted to trading and amending Directive 2001/34/EC;

3 Directive 2004/109/EC of the European Parliament and of the Council of 15 December 2004 on the harmonisation of transparency requirements in relation to information about issuers whose securities are admitted to trading on a regulated market and amending Directive 2001/34/EC;

4 Directive 2003/6/EC of the European Parliament and of the Council of 28 January 2003 on insider dealing and market manipulation;

entitetskom nivou), su entitetski Zakoni o tržištima vrijednosnih papira. Pored ovih propisa, u Federaciji BiH na snazi su i Zakon o Komisiji za vrijednosne papire i Zakon o Registru vrijednosnih papira, dok je u oba entiteta oblast kolektivnog investiranja regulisana zakonima o investicijskim fondovima. Također, oblast tržišta kapitala djelimično je regulisana i zakonima o privrednim društvima (emisija vrijednosnih papira), te krivičnim zakonima (krivična djela iz domena zloupotrebe tržišta). Emisija i promet vrijednosnih papira na oba tržišta, osim pomenutim zakonima, intenzivno je regulisana i propisima, odlukama i stavovima entitetskih komisija za vrijednosne papire.

3. EU DIREKTIVE U BOSANSKOHERCEGOVAČKIM ZAKONIMA

Kako bismo ispitali nivo usklađenosti temeljnih propisa kojima se reguliše tržište kapitala u Bosni i Hercegovini sa EU direktivama, izdvojili smo ključne oblasti evropskog pravnog nasljeđa, te identificirali odredbe u entitetskim zakonima o tržištu vrijednosnih papira[5], kojima su ove oblasti tretirane u domaćem legislativnom okviru.

Istraživanje se odnosi na sljedeće legislativne institute:

- Odobrenje za rad i uslovi poslovanja investicijskih društava
- Odobrenje za rad i uslovi poslovanja uređenih tržišta
- Uvrštenje finansijskih instrumenata u trgovanje na uređenom tržištu
- Emisijski i kotacijski prospekt
- Pristup uređenom tržištu
- Objavljivanje informacija i zaštita integriteta tržišta
- Trgovanje na osnovu povlaštenih informacija i zloupotrebe tržišta
- Primjena propisa i nadzor

Tabelarni pregledi nalaza istraživanja su sačinjeni tako što je smisao odredbe direktiva EU naveden u prvoj koloni, u drugoj koloni je dat prilagođeni citat konkretnih odredbi Zakona o tržištu vrijednosnih papira u Federaciji BiH, dok je u trećoj koloni naveden član Zakona o tržištu hartija od vrijednosti Republike Srpske. Radi konciznosti, odredbe zakona koji važi u Republici Srpskoj nisu citirane, jer se uglavnom radi o vrlo sličnom tekstu, kao u zakonu koji važi u Federaciji BiH. Nalazi istraživanja dati su u narednim tabelama:

5 Zakon o tržištu vrijednosnih papira („Službene novine Federacije BiH“, br. 85/08 i 109/12), Zakon o tržištu hartija od vrijednosti („Službeni glasnik RS“, br. 92/06, 34/09, 30/12 i 59/13);

Tabela 1: Uporedni pregled legislative u oblasti odobrenje za rad i uslova poslovanja invest. društava

Oblast: Odobrenje za rad i uslovi poslovanja investicijskih društava		
MiFID	Zakon o tržištu VP	Zakon o tržištu HOV
Odobrenje za rad se odnosi na jednu ili više vrsta usluga, kao i pomoćne poslove	Član 67: Poslovi sa vrijednosnim papirima su: a) brokerski poslovi; b) dilerski poslovi; c) poslovi podrške tržištu - market making; d) poslovi upravljanja portfeljom; e) poslovi agenta emisije; f) poslovi pokrovitelja emisije; g) poslovi investicijskog savjetovanja; Član 69: Profesionalni posrednik je ... društvo ... koje ima dozvolu ... za obavljanje poslova iz člana 67. stav 1. tačke od a) do g)	Član 62. Član 64.
Važenje odobrenja za rad izdatog u jednoj članici na teritoriji cijele EU	Član 93: Profesionalni posrednici čije je sjedište izvan Bosne i Hercegovine mogu poslovati u Federaciji pod uslovima predviđenim propisima Bosne i Hercegovine Član 94: Profesionalnim posrednicima i bankama koje obavljaju poslove sa vrijednosnim papirima izdata dozvola za obavljanje poslova sa vrijednosnim papirima u Bosni i Hercegovini a izvan Federacije važi i na području Federacije	Član 83. Član 84.
Mogućnost osnivanja podružnice u drugoj zemlji članici EU	Član 92: Profesionalni posrednik može obavljati poslove ... izvan Bosne i Hercegovine osnivanjem poslovne jedinice/ podružnice ili pravnog lica u skladu sa propisima države u kojoj namjerava obavljati djelatnost	Član 82.
Uslovi za izdavanje odobrenja moraju trajno biti ispunjeni	Član 89: Profesionalni posrednik je dužan kontinuirano ispunjavati uslove za sticanje dozvole	Član 73. Član 88.

Odobrenje se može oduzeti radi neispunjavanju uslova za izdavanje, neobavljanja poslova ili radi kršenja uslova poslovanja	Član 98: Komisija može profesionalnom posredniku obustaviti dozvolu za obavljanje jednog ili više poslova sa vrijednosnim papirima ako: a) prestane ispunjavati uslove propisane za dobivanje dozvole... b) ne ispunjava uslove za poslovanje... c) ne pridržava se i ne postupi u skladu sa mjerama odnosno nalozima koje je izrekla Komisija (za vrijednosne papire) d) u drugim slučajevima kada poslove...ne obavlja u skladu sa Zakonom ili se nalazi u svojstvu koje nije u skladu sa odredbama Zakona i općim aktima Komisije	Član 88.
Osobe koje vode investicijsko društvo moraju imati osobno odobrenje	Član 90: Za obavljanje poslova ... profesionalni posrednik je dužan osigurati: saglasnost Komisije ... na imenovanje direktora	Član 109.
Sticanje i otuđenje kvalificiranog udjela investicijskog društva se obznanjuje	Član 248: Vlasnik vrijednosnih papira dužan je objavljivati podatke o sticanju više od 5% dionica sa pravom glasa istog emitenta i o prodaji ili kupovini kojom je učešće u ukupnom broju dionica sa pravom glasa istog emitenta povećao iznad ili smanjio ispod jedne desetine, jedne petine, jedne četvrtine, jedne trećine, jedne polovine i dvije trećine.	Član 66. Član 290.
Održavanje minimalnog osnovnog kapitala	Član 72: Za obavljanje poslova ... (1) brokerski poslovi i poslovi investicionog savjetovanja ... novčani dio osnovnog kapitala profesionalnog posrednika ne može biti manji od 250.000,00 KM. (2) ... upravljanje portfeljom i agenti emisije ... ne može biti manji od 300.000,00 KM. (3) ... dilerski poslovi i poslovi podrške tržištu ... ne može biti manji od 500.000,00 KM. (4) ... poslovi pokrovitelja emisije ... ne može biti manji od 800.000,00 KM.	Član 68.
Organizacijska struktura investicijskog društva služi prvenstveno zaštiti imovine klijenata i kontroli sukoba interesa	Član 78: Profesionalni posrednik u obavljanju poslova sa vrijednosnim papirima dužan je da se prvenstveno rukovodi interesima klijenta tako da ih stavlja ispred sopstvenih interesa. Profesionalni posrednik, njegovi članovi uprave, nadzornog odbora, brokeri, investicijski menadžeri i savjetnici i ostali zaposleni kod profesionalnog posrednika dužni su pri obavljanju poslova sa vrijednosnim papirima u svemu voditi računa o interesima klijenta i postupaju sa pažnjom dobrog stručnjaka. Profesionalni posrednik je dužan u svom poslovanju poštovati princip jednakog tretmana klijenata.	Član 100.

Investicijsko društvo je dužno klijentu dati pune informacije o svom statusu i rizicima poslovanja na tržištu	Član 81: Profesionalni posrednik dužan je klijenta upoznati sa svim okolnostima koje su potrebne radi donošenja odluke o kupovini, odnosno prodaji ili u pogledu drugih poslova sa vrijednosnim papirima, a naročito dati tačne informacije o ponudi, potražnji, prometu i kretanju cijena vrijednosnih papira. Član 83: Pri zaključivanju ugovora profesionalni posrednik je dužan predati ili na pouzdan način upoznati klijenta sa pravilima poslovanja.	Član 101. Član 103. Član 112.
Investicijsko društvo je dužno spoznati klijentov investicijski potencijal, investicijske ciljeve i odnos prema riziku	Član 115: Ugovorom o upravljanju portfeljom vrijednosnih papira uređuje se naročito: ... politika ulaganja... Član 116: Pod politikom ulaganja ... podrazumijeva se naročito vrsta vrijednosnih papira koji će se kupiti iz sredstava klijenta, karakteristike emitenta ..., najveći dozvoljeni iznos ulaganja u vrijednosne papire jednog emitenta i sa njim povezanih lica, kao i druge okolnosti značajne za određivanje stepena rizika ulaganja	Član 134i. Član 127.
Investicijsko društvo je dužno naloge klijenata ispunjavati pod najboljim uslovima u pogledu cijene, troškova, brzine, vjerovatnosti zaključenja transakcije, veličine i vrste transakcije	Član 78: Profesionalni posrednik, njegovi članovi uprave, nadzornog odbora, brokeri, investicijski menadžeri i savjetnici i ostali zaposleni kod profesionalnog posrednika dužni su pri obavljanju poslova sa vrijednosnim papirima u svemu voditi računa o interesima klijenta i postupaju sa pažnjom dobrog stručnjaka.	Član 122.
Uporedivi nalozi se izvršavaju slijedom vremena prijema naloga	Član 84: Profesionalni posrednik je dužan izvršiti naloge ... po redoslijedu iz knjige naloga Član 85: Nalozi i opozivi odnosno otkazi naloga upisuju se u knjigu naloga hronološkim redom prijema i označavaju se odgovarajućim posebnim rednim brojem.	Član 121. Član 120.
Poseban tretman kvalificiranih nalogodavaca (klijenata)	Nije predviđen	Član 12a-12d Član 134a -134d
Obaveza vođenja evidencije naloga klijenata (knjiga naloga) i čuvanja dokumentacije u trajanju od 5 godina	Član 85: Knjiga naloga se mora čuvati najmanje pet godina nakon isteka poslovne godine na koju se odnosi.	Član 120.

Tabela 2: Uporedni pregled legislative u oblasti odobrenje za rad i uslova poslovanja uređenih tržišta

Oblast: Odobrenje za rad i uslovi poslovanja uređenih tržišta		
MiFID	Zakon o tržištu VP	Zakon o tržištu HOV
Obaveza pribavljanja odobrenja za rad	Član 142: Na zahtjev osnivača Komisija izdaje dozvolu za osnivanje i rad berze ...	Član 143.
Mogućnost odvojenog subjektiviteta tržišta i tržišnog operatera	Član 135: Berza se osniva i posluje kao dioničko društvo ... Berzansko tržište je mjesto ili informacijski sistem za povezivanje ponude i potražnje vrijednosnih papira u cilju trgovanja vrijednosnim papirima prema unaprijed utvrđenim pravilima. Povezivanje ponude i potražnje vrijednosnih papira na berzanskom tržištu berza organizira...	Član 164.
Uslovi za izdavanje odobrenja moraju trajno biti ispunjeni	Član 175: Komisija može berzi oduzeti dozvolu za rad ukoliko ... prestane ispunjavati uslove propisane za dobivanje dozvole za rad	Član 178.
Odobrenje se može oduzeti radi neispunjavanju uslova za izdavanje, neobavljanja poslova ili radi kršenja uslova poslovanja	Član 175: Komisija može berzi oduzeti dozvolu za rad ukoliko: a) svoju djelatnost ne obavlja duže od 30 dana ... c) ne obavlja poslove u vezi sa vrijednosnim papirima u skladu sa zakonom d) prestane ispunjavati uslove propisane za dobivanje dozvole za rad; e) prekrši obavezu zabrane manipuliranja cijenama ...	Član 178.
Osobe koje upravljaju tržišnim operaterom moraju imati stručni i moralni kredibilitet	Član 143: Saglasnost na imenovanje direktora (berze) daje se pod uslovom: a) da ima odgovarajuću stručnu spremu i odgovarajuće iskustvo ... b) da protiv njega nije potvrđena optužnica ili da nije izrečena nepravomoćna osuđujuća presuda ... c) da mu nije izrečena pravomoćna osuđujuća presuda ...	Član 158.

Održavanje dovoljnih finansijskih sredstava	Član 144: Osnovni kapital berze iznosi najmanje 1.500.000,00 KM... (uslov za izdavanje i održavanje dozvole, član 141. i 175.)	Član 152.
Organizacijska struktura organiziranog tržišta služi prvenstveno obezbjeđenju jednakosti pristupa, kontroli sukoba interesa i upravljanju rizikom	Član 138: Berza je dužna osigurati osoblje, kao i raspolagati opremom, tehničkim uslovima i organizacijom koja omogućava da: a) svi učesnici u trgovini na berzi mogu istovremeno, ravnopravno i pod jednakim uslovima davati i prihvatati naloge za kupovinu i prodaju vrijednosnih papira; b) svi učesnici u trgovini na berzi imaju u istom vremenu jednak pristup informacijama o vrijednosnim papirima kojima se trguje; c) svi mogu prodavati, odnosno kupovati vrijednosne papire pod jednakim uslovima. Član 141: Pod organizacionom osposobljenošću berze ... podrazumijeva se postojanje organizacionih odjela za efikasno i jedinstveno obavljanje i nadzor nad poslovima na berzi, uključujući i rješavanje sporova	Član 146.
Poseban tretman osoba koje mogu imati značajan uticaj na upravljanje tržištem	Član 147: U nadzorni odbor berze ne može se imenovati lice koje je: a) zaposlenik na berzi b) zaposlenik u Registru c) član organa zakonodavne, izvršne i sudske vlasti u Bosni i Hercegovini d) vlasnik 10% i više od 10% vrijednosnih papira ili udjela člana berze ili sa njima povezanih lica e) zaposlenik kod člana b	Član 157. Član 159.
Transparentna i nediskrecijska pravila za trgovanje i efikasno izvršenje naloga	Član 154: Pravilima berze uređuju se naročito ... a) vrste poslova, uslovi i način njihovog obavljanja; b) uslovi i način obavljanja poslova članova berze; f) način zaključivanja, provjere, potvrde, izvršavanja i registriranja transakcija zaključenih na berzi; g) nadzor nad berzom i mjere erzeza sprečavanje manipuliranja cijenama	Član 155.
Jasni i objektivni kriteriji prihvatljivosti finansijskih instrumenata kojima se organizira trgovanje	Član 157: U kotaciju berze mogu biti uvršteni neograničeno prenosivi vrijednosni papiri koji su plaćeni u cijelosti.	Član 165.

Sistem obavještavanja o obavezama proizašlim iz poravnanja transakcija	Član 244: Dnevne izvještaje o zaključenim transakcijama berza i drugo uređeno javno tržište dostavljaju profesionalnim posrednicima, bankama depozitarima/skrbnicima i Registru	Član 218.
Mogućnost upravljanja multilateralnim trgovinskim platformama (MTP) bez posebnog odobrenja	Član 177: Drugo uređeno javno tržište mogu ugovorom osnovati najmanje tri profesionalna posrednika registrirana kod Komisije Druga uređena javna tržišta posluju u skladu sa odredbama člana ... čl. od 141. do 143. (uslovi i dozvola)	Član 185.
Obaveza propisivanja i nadzora poštivanja pravila trgovanja na MTP za investicijska društva i operatere koji upravljanju MTP-om	Član 177: Druga uređena javna tržišta posluju u skladu sa odredbama člana 135. (osnivanje), čl. od 136. do 138. (djelatnost), čl. od 141. do 143. (uslovi i dozvola), čl. od 145. do 155. (organi upravljanja i pravila) i čl. od 172. do 175. (članstvo i nadzor) ... zakona	Član 185.
Uspostava sistema „market making“-a (sistematsko internalizatorstvo) i obavezujuće ponude za „market maker“-a	Član 108: Poslovi podrške tržištu (market making) predstavljaju poslove jednovremenog isticanja stalne ponude za kupovinu i prodaju vrijednosnih papira u svoje ime i za svoj račun, radi održavanja stalne ponude i potražnje za određenim vrijednosnim papirima.	Član 62.

Tabela 3: Uporedni pregled legislative u oblasti uvrštenja finansijskih instrumenata u trgovanje na uređenom tržištu

Oblast: Uvrštenje finansijskih instrumenata u trgovanje na uređenom tržištu		
MiFID	Zakon o tržištu VP	Zakon o tržištu HOV
Uspostavljanje kriterija za uvrštenje i obaveza kontinuirane provjere ispunjavanja kriterija	Član 159: Dionice mogu biti uvrštene u kotaciju na berzi ako su ispunjeni sljedeći uslovi: a) emitent je dioničko društvo ... b) osnovni kapital, rezerve i dobit posljednje finansijske godine ne smiju biti manji od iznosa koji ... odredi Komisija; c) finansijski izvještaji ... moraju biti objavljeni za period od najmanje tri posljednje godine; d) najmanje 25% klase dionica za koje se traži uvrštenje mora biti emitirano javnom ponudom. Član 165: Na slobodno berzansko tržište mogu se uvrstiti vrijednosni papiri ako su ispunjeni sljedeći uslovi: a) tim vrijednosnim papirima se može trgovati na berzanskom tržištu, b) u cijelosti su uplaćeni, c) slobodno su prenosivi.	Član 167.
Uvrštenje derivativnih instrumenata uz uslov postojanja mogućnosti određivanja cijene, obračuna i poravnanja	Član 182: Trgovanje finansijskim derivatima obavlja se na posebnom tržišnom segmentu berze ili na specijaliziranoj berzi. Berza može uvesti u trgovanje samo finansijske derivate koji osiguravaju ostvarivanje ekonomskih interesa privrednih subjekata i drugih organizacija i lica i ako to nije u suprotnosti sa javnim interesom.	Član 174. Član 175.
Finansijski instrument uvršen u trgovanje na tržištu jedne članice može biti uvršten u trgovanje na tržištu druge članice EU, bez posebnog odobrenja emitenta	Član 160: Vrijednosni papiri emitenta sa registriranim sjedištem izvan Federacije mogu se uvrstiti u kotaciju na berzi ako ispunjavaju uslove predviđene zakonom, općim aktima Komisije i berze i uslove predviđene propisima koji se primjenjuju u sjedištu emitenta	Član 169.

Operater tržišta može isključiti iz trgovanja finansijski instrument, uz obavezu objave takve odluke	Član 169: Berza može isključiti sa kotacije vrijednosne papire određenog emitenta, odnosno vrijednosne papire određene klase ili serije istog emitenta Član 170: Berza može isključiti sa slobodnog berzanskog tržišta vrijednosne papire određenog emitenta, odnosno vrijednosne papire određene klase ili serije istog emitenta Član 171: O ... isključenju vrijednosnih papira sa kotacije, odnosno slobodnog berzanskog tržišta berza donosi rješenje Rješenje ... je dužna dostaviti emitentu, Komisiji i Registru u roku od tri dana od dana donošenja	Član 171.

Tabela 4: Uporedni pregled legislative u oblasti emisijskog i kotacijskog prospekta

Oblast: Emisijski i kotacijski prospekt		
Prospectus Directive	Zakon o tržištu VP	Zakon o tržištu HOV
Kvalitativna i kvantitativna definicija javne ponude	Član 2: (indirektno) "Emisija vrijednosnih papira zatvorenom ponudom" je emisija u kojoj se poziv za upis i uplatu vrijednosnih papira upućuje unaprijed poznatim kupcima: institucionalnim investitorima ili dioničarima ili zaposlenicima emitenta ili do 20 lica koja imaju status vanjskih investitora	Član 13.
Obaveza objavljivanja prospekta za sve javne ponude, osim izuzetaka	Član 25: Postupak emisije javnom ponudom vrijednosnih papira obuhvata: ... objavljivanje prospekta	Član 33.
Specificirani izuzeci od obaveze objave prospekta	Nisu propisani	Član 60. Član 60a.
Prospekt sadrži informacije koje su, neophodne investitoru da procjeni imovinu i obaveze, finansijski položaj, dobit i gubitak, kao i očekivanja emitenta i prava koja proizlaze iz vrijednosnog papira	Član 32: Emitent je dužan pripremiti prospekt koji treba sadržavati dovoljno informacija da investitor može ocijeniti stanje imovine, obaveza, gubitka i dobitka, finansijsku poziciju i perspektive emitenta, te prava sadržana u vrijednosnim papirima na koja se odnosi prospekt.	Član 11.

Propisan nacrt osnovnih elemenata prospekta: -Sažetak - Identitet uprave, viših rukovodilaca, savjetnika i revizora -Statistika ponude i očekivani raspored -Ključne informacije -Informacije o društvu -Pregled poslovanja i finansijski pregled i očekivanja -Uprava, viši rukovodioci i zaposlenici -Većinski dioničari i transakcije između povezanih osoba -Finansijske informacije -Detalji ponude i uvrštenja za trgovanje - Dodatne informacije	Član 33: Prospekt emisije javnom ponudom obavezno sadrži podatke o: a) emitentu; b) vrijednosnom papiru koji je predmet emisije (oznaka vrste, klase, broja vrijednosnih papira koji je predmet emisije i ukupnog broja i prava koja sadrže); c) cijeni ili načinu određivanja cijene vrijednosnog papira i opis načina rasporeda vrijednosnih papira, ako ih bude upisano više od količine koja se emituje; d) mjestu, načinu, roku i vremenu upisa i uplate; e) agentu i pokrovitelju, ako se emisija vrši uz posredovanje, te o garantu ako se emisija vrši uz garanciju; f) riziku ulaganja i uzrocima rizika; g) pravu preče kupnje, ovlaštenicima i obimu tog prava, ako je uključeno; h) ograničenju kupovine, obimu ograničenja i licima na koje se odnosi, ako je uključeno; i) djelatnosti i poslovanju emitenta; j) odgovornim licima emitenta; k) potpisanoj izjavi odgovornih lica emitenta; l) banci depozitaru emitenta i m) izjavi o investiranju.	Član 14.
Osobe odgovorne za informacije u prospektu moraju biti navedene, te dati izjave o tačnosti informacija	Član 33: Prospekt emisije javnom ponudom obavezno sadrži podatke o: ... potpisanoj izjavi odgovornih lica emitenta Izjava odgovornih lica ... glasi: "Prema našem uvjerenju i u skladu sa svim našim saznanjima i podacima sa kojima raspolažemo, izjavljujemo da svi podaci iz ovog prospekta čine cjelovit i istinit prikaz imovine i obaveza, gubitaka i dobitaka, finansijskog položaja i poslovanja emitenta, prava sadržana u vrijednosnim papirima na koje se odnose, te da činjenice koje bi mogle uticati na potpunost i istinitost ovog prospekta nisu izostavljene."	Član 14.

Prospekt odobrava nadležna agencija u matičnoj zemlji članici	Član 29: Emitent vrijednosnih papira podnosi Komisiji zahtjev za odobrenje emisije javnom ponudom ... Uz zahtjev ... prilaže se sljedeća dokumentacija ... prijedlog prospekta za emisiju Član 31: Rješenjem o odobrenju emisije vrijednosnih papira Komisija potvrđuje ... da prospekt sadrži sve elemente utvrđene zakonom	Član 30.
Prospekt objavljen u jednoj zemlji članici, valjan je u svakoj članici, pod uslovom da ga objavi nadležna agencija	Član 63: (suprotna odredba) Emisija javnom ponudom vrijednosnih papira stranog emitenta ne može se vršiti bez prethodnog odobrenja prospekta koje daje Komisija.	Član 57.
Prospekt može biti objavljen u pisanoj formi ili na internetskim stranicama, uz objavu adrese stranice	Član 36: Emitent je dužan javni poziv za upis i uplatu vrijednosnih papira objaviti u formi oglasa u najmanje jednom dnevnom listu koji izlazi na području Federacije u kojem je sadržan tekst prospekta ili obavještenje gdje se prospekt može besplatno dobiti, kao i na internet stranici berze ili drugog uređenog javnog tržišta na kojoj su uvršteni ti vrijednosni papiri	Član 33.
Regulatorna agencija objavljuje prospekte, ili barem popis odobrenih prospekata	Nije predviđeno	Nije predviđeno
Sve informacije o vrijednosnim papirima koje se objavljuju ili oglašavaju moraju biti u skladu sa odobrenim prospektom	Član 249: Zabranjeno je svako postupanje kojim se objavljuju i prenose netačne i nepotpune informacije o vrijednosnim papirima i emitentima... Član 258: (djelimično i indirektno) Ko u namjeri sticanja imovinske koristi ... dopusti ili omogući distribuciju prospekta koji je po sadržaju različit od propisanog ... kaznit će se novčanom kaznom ili kaznom zatvora ...	Član 35.

Tabela 5: Uporedni pregled legislative u oblasti pristupa uređenom tržištu

Oblast: Pristup uređenom tržištu		
MiFID	Zakon o tržištu VP	Zakon o tržištu HOV
Mogućnost ostvarivanja članstva za investicijska društva na domaćem ili tržištu druge članice, direktnim ili indirektnim pristupom	Član 172: Trgovanje vrijednosnim papirima na berzi mogu obavljati samo profesionalni posrednici koji su članovi berze. Članovi berze mogu biti samo profesionalni posrednici koji ispunjavaju uslove za članstvo utvrđene pravilima berze Indirektni pristup nije propisan	Član 161.
Pravo pristupa sistemu obračuna i poravnanja, te centralnoj ugovornoj strani na domaćem ili tržištu druge članice	Član 187: Članovi Registra (koji obavlja obračun i poravnanje, pri čemu uzima poziciju centralne ugovorne strane) mogu biti banke i profesionalni posrednici, berze, društva za upravljanje fondovima, emitenti vrijednosnih papira, Centralna banka Bosne i Hercegovine, strane banke i profesionalni posrednici koji su dobili dozvolu Komisije i strana društva koja obavljaju poslove obračuna i poravnanja ukoliko imaju dozvolu Komisije. Članovi sistema obračuna i poravnanja mogu biti članovi berze i drugog uređenog javnog tržišta, banka skrbnik i banka depozitar fonda.	Član 203. Član 212.
Sloboda izbora sistema obračuna i poravnanja	Nije predviđena	Nije predviđena

Tabela 6: Uporedni pregled legislative u oblasti objavljivanja informacija i zaštite integriteta tržišta

Oblast: Objavljivanje informacija i zaštita integriteta tržišta		
MiFID Transparency Directive	Zakon o tržištu VP	Zakon o tržištu HOV
Obaveza objave polugodišnjih i godišnjih finansijskih izvještaja dioničkih društava i zatvorenih fondova, najkasnije dva, odnosno četiri mjeseca od kraja perioda	Član 237: Emitent vrijednosnih papira (otvoreno dioničko društvo) dužan je, u skladu sa općim aktima Komisije, objavljivati podatke o vrijednosnim papirima i svom finansijskom poslovanju u: a) polugodišnjem i godišnjem izvještaju o svom poslovanju; Član 239: Emitent je dužan godišnji izvještaj ... i nalaz revizije objaviti najmanje u jednom dnevnom listu koji izlazi na području Federacije na način i u roku koje Komisija propiše općim aktom i dostaviti ga dioničarima na njihov zahtjev Rokovi objavljivanja nisu propisani ovim zakonom.	Član 284. Član 285.

Obaveza održavanja objave godišnjih i polugodišnjih finansijskih izvještaja pet godina	Nije predviđena	Nije predvi-đena
Obaveza revidiranja i objave revizorskog mišljenja na finansijske izvještaje	Član 239: Emitent je dužan godišnji izvještaj ... i nalaz revizije objaviti najmanje u jednom dnevnom listu koji izlazi na području Federacije i dostaviti ga dioničarima na njihov zahtjev	Član 284. Član 285.
Obaveza sačinjavanja polugodišnjeg izvještaja uprave o događajima koji bitno utiču na finansijsku poziciji, odnosno o opštoj finansijskoj poziciji za emitente čiji su vrijednosni papiri uvršteni u trgovanje	Član 240:) Događaji koji bitno utiču na finansijsko poslovanje su: a) reorganizacija emitenta i sa njim povezanih lica b) odluka o emisiji ... c) sticanje od jednog dioničara više od 5% dionica ... d) isplate finansijskih obaveza prema dioničarima e) odluka o sazivanju skupštine dioničara f) promjena revizora; g) jednokratno povećanje ili smanjenje imovine ... za više od 10% h) jednokratna transakcija u obimu većem od 10% vrijednosti ... imovine Pismeni izvještaj o svakom događaju ... emitent je dužan objaviti na način i u roku koje Komisija propiše općim aktom	Član 284. Član 285.
Obaveza za investitora da informiše emitenta o sticanju i otuđenju dionica kojim se prelaze pragovi vlasništva u kapitalu koji obezbjeđuju 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 50% i 75% glasova	Član 248: Vlasnik vrijednosnih papira dužan je objavljivati podatke o sticanju više od 5% dionica sa pravom glasa istog emitenta i o prodaji ili kupovini kojom je učešće u ukupnom broju dionica sa pravom glasa istog emitenta povećao iznad ili smanjio ispod jedne desetine, jedne petine, jedne četvrtine, jedne trećine, jedne polovine i dvije trećine.	Član 290.

Obaveza se odnosi i na indirektne nosioce prava glasa, po punomoći, različitim ugovorima ili sporazumima	Član 248: Vlasnik računa vrijednosnih papira koji na svom računu drži vrijednosne papire u ime i za račun trećih lica, dužan je to izričito navesti u prijavi za upis, a na zahtjev Komisije, emitenta ili drugog vlasnika vrijednosnog papira iste klase dužan je identificirati vlasnika vrijednosnog papira.	Nije predviđeno
Emitent je dužan u roku od tri dana od prijema obavještenja objaviti takvu informaciju	Nije predviđeno dostavljanje informacije emitentu, pa tako ni obaveza emitenta da je objavi	Nije predviđeno
Obaveza za emitenta da objavi sticanje ili otuđenje vlastitih dionica koje obezbjeđuju 5% i 10% glasova	Nije predviđena	Nije predviđena
Obaveza objave promjene prava sadržanih u vrijednosnih papirima kojima se javno trguje	Član 21: ... emitent je dužan ... obavijestiti Registar ... o svim promjenama koje se odnose na vrijednosne papire i ostvarivanje prava iz vrijednosnih papira najkasnije u roku od sedam dana od dana nastanka tih promjena, odnosno prijema rješenja ili odluke nadležnog organa, ako je promjena nastala na osnovu tog rješenja odnosno odluke	Nije direktno predviđena
Obaveza dostavljanja i objavljivanja izvještaja o prometu i zaključenim transakcijama za investicijska društva i operatere tržišta	Član 244: Berza i drugo uređeno javno tržište dužni su objavljivati dnevne kursne liste, koje sadrže podatke o trgovini vrijednosnih papira sa cijenom i količinama za sve transakcije zaključene na berzi ili drugom uređenom javnom tržištu ili čije je zaključenje prijavljeno berzi, kao i dnevne, sedmične, mjesečne i godišnje izvještaje u skladu sa općim aktima Komisije.	Član 287.

Obaveza objavljivanja trgovanja za vlastiti račun investicijskog društva na MTP	Nije predviđena	Nije predvi-đena
Obezbjeđenje jednakog tretmana u crpljenju prava iz dionica za sve dioničare koji se nalaze u istoj poziciji (saziv skupštine, pristup informacijama i dokumentima, glasanje, korištenje punomoći i sl.)	Nije predviđeno u direktnoj formi	Nije predvi-đeno u direktnoj formi
Obezbjeđenje jednakog tretmana u crpljenju prava iz dužničkih vrijednosnih papira za sve vlasnike koji se nalaze u istoj poziciji	Nije predviđeno u direktnoj formi	Nije predvi-đeno u direktnoj formi
Država članica mora obezbjediti barem jedan sistem centralizirane objave obaveznih informacija	Nije predviđeno	Član 284.

Tabela 7: Uporedni pregled legislative u oblasti trgovanja na osnovu povlaštenih informacija i zloupotrebe tržišta

Oblast: Trgovanje na osnovu povlaštenih informacija i zloupotrebe tržišta		
Market Abuse Directive	Zakon o tržištu VP	Zakon o tržištu HOV
Jednak tretman trgovanja na osnovu povlaštenih informacija i manipuliranja tržištem	Član 259: Ko u namjeri sticanja imovinske koristi ... koristi povlaštene informacije suprotno odredbama ... zakona, kaznit će se novčanom kaznom ili kaznom zatvora od 90 dana do pet godina Član 260: Ko u namjeri sticanja imovinske koristi ... utiče ili pokuša uticati na odluke drugih lica u pogledu kupovine ili prodaje vrijednosnih papira ... ili vrši promet vrijednosnim papirima na način suprotan zabrani iz ... zakona, kaznit će se novčanom kaznom ili kaznom zatvora od 90 dana do pet godina	Član 291. Član 292.
Jasna definicija „povlaštene informacije“: Informacija precizne naravi... koja bi da je objavljena imala značajan uticaj na cijenu...	Član 220: Povlaštena informacija predstavlja privilegovanu, povjerljivu, odnosno svaku informaciju ili događaj koja licu koje njom raspolaže daje prednost u odnosu na druge učesnike u prometu vrijednosnih papira i koja može imati uticaj na emitenta vrijednosnih papira ili na tržište na kojem se prometuje vrijednosnim papirima i cijenu emitiranih vrijednosnih papira, a koja još nije javno objavljena kao što je: a) precizna informacija o emitentu i njegovim vrijednosnim papirima, ukoliko ta informacija sadrži okolnosti koje postoje ili se očekuju ili događaj koji se zbio ili se očekuje ili ako je informacija dovoljno specifična da se može zaključiti o mogućem efektu okolnosti ili događaja koji bi uticali na cijenu vrijednosnih papira b) informacija koju bi investitor na osnovu razumne prosudbe mogao uzeti u obzir kao dio osnove za donošenje odluke o investiranju ...	Član 271.

Jasna kategorizacija „manipulacija tržištem“: - transakcije ili nalozi za trgovanje koji daju ili bi mogli davati neistinite ili obmanjujuće signale u pogledu ponude, potražnje ili cijene finansijskih instrumenata, - djelovanje jedne ili više osoba koje sarađuju i drže cijenu financijskih instrumenata na neuobičajenom ili umjetnom nivou - transakcije ili nalozi za trgovanjem u kojima se upotrebljavaju fiktivni postupci ili svaki drugi oblik obmane ili prevare - širenje obmanjujućih informacija	Član 232: Zabranjeno je uticati ili pokušati uticati na odluke drugih lica u pogledu kupovine ili prodaje vrijednosnih papira: a) lažnim ili dvosmislenim izjavama, uključujući i obećanja, prognoziranja ili druge slične radnje upućene bilo kojem licu b) iskrivljivanjem i prikrivanjem svih značajnih informacija koje određeno lice zna ili mora znati, a koje se odnose na emitenta i njegove vrijednosne papire. Zabranjeno je objavljivati ili širiti neistinite informacije koje utiču ili mogu uticati na obim prometa i cijenu vrijednosnih papira Član 233: Radi sprečavanja manipulacije na tržištu zabranjeno je: a) obaviti transakciju vrijednosnim papirima na način da njenim izvršenjem ne dođe do promjene vlasnika, odnosno da se na drugi način stvori privid zaključenog posla c) davati naloge za kupovinu ili prodaju određenih vrijednosnih papira, bez namjere da se oni i izvrše tako da transakcije prema tim nalozima mijenjaju najbolju ponudu ili ponuđenu cijenu za određeni vrijednosni papir uvršten na berzi ili drugo uređeno javno tržište d) dati dva ili više naloga za kupovinu ili prodaju istih vrijednosnih papira na berzi ili drugom uređenom javnom tržištu u tačno ili približno tačno vrijeme i u različitim količinama s ciljem ispitivanja prihvatljivosti cijene na tržištu ili uticaja na cijenu na tržištu. Član 234: Zabranjeno je obavljati transakcije sa vrijednosnim papirima s ciljem da se: a) poveća cijena vrijednosnog papira i na taj način potaknu drugi investitori da kupuju taj vrijednosni papir b) smanji cijena vrijednosnog papira i na taj način potaknu drugi investitori na prodaju tog vrijednosnog papira; c) stvori privid aktivnog prometa vrijednosnih papira i na taj način potaknu drugi investitori na kupovinu i/ili prodaju tog vrijednosnog papira.	Član 276. Član 277. Član 278.
	Član 235: Profesionalnom posredniku koji upravlja portfeljom vrijednosnih papira klijenta zabranjeno je prodavati ili davati naloge za prodaju, kupovati ili davati naloge za kupovinu tih vrijednosnih papira, isključivo sa namjerom sticanja provizije koja se naplaćuje za tu uslugu	

Dodatna klasifikacija i tipizacija manipulacija: - „front running“ - „cornering“ - „marking the close“ - „boiler room“	Član 233: Radi sprečavanja manipulacije na tržištu zabranjeno je: b) dati nalog za kupovinu ili prodaju vrijednosnih papira znajući da je dat ili će biti dat nalog za prodaju ili kupovinu tih vrijednosnih papira od istog ili drugog lica po cijeni ili količini koja je ista ili približno ista radi stvaranja privida cijene ili aktivnog prometa Član 232: Zabranjeno je objavljivati ili širiti neistinite informacije koje utiču ili mogu uticati na obim prometa i cijenu vrijednosnih papira	Član 278.
Zabrana objavljivanja povlaštenih informacija bez izričite saglasnosti, davanja preporuka ili trgovanje na osnovu njih	Član 225: ... zabranjeno je: a) koristiti povlaštene informacije prilikom neposredne ili posredne kupovine ili prodaje vrijednosnih papira b) otkriti ili učiniti dostupnim povlaštene informacije drugim licima c) koristiti povlaštene informacije prilikom davanja savjeta drugim licima o kupovini ili prodaji vrijednosnih papira Član 230: Profesionalni posrednici koji saznaju za povlaštene informacije ne smiju kupovati ni prodavati vrijednosne papire za vlastiti račun, niti davati investicijske savjete o vrijednosnim papirima na koje se odnose te povlaštene informacije	Član 273.
Zabrana manipuliranja tržištem	Član 232: Zabranjeno je vršiti manipulacije na tržištu vrijednosnih papira	Član 276.
Obaveza emitenata da bez odlaganja objavljuju povlaštene informacije, izuzev ako bi to narušilo legitimne interese, i uz osiguranje povjerljivosti informacije	Nije predviđena	Član 275.
Obaveza za profesionalce na tržištu da sumnju u korištenje povlaštenih informacija prijave nadležnoj agenciji	Član 231: Emitent vrijednosnih papira kojim je izvršena transakcija i profesionalni posrednik dužni su obavijestiti Komisiju bez odlaganja o svakoj transakciji na osnovu povlaštenih informacija, a najkasnije naredni dan od dana saznanja ili kada su prema okolnostima mogli imati saznanje o ovim transakcijama	Član 278a.

Države članice su dužne propisati efikasne, proporcionalne i odvraćajuće upravne i kaznene sankcije za zloupotrebu povlaštenih informacija ili manipulacije tržištem	Član 259: Ko u namjeri sticanja imovinske koristi ... koristi povlaštene informacije suprotno odredbama ... zakona, kaznit će se novčanom kaznom ili kaznom zatvora od 90 dana do pet godina Član 260: Ko u namjeri sticanja imovinske koristi ... utiče ili pokuša uticati na odluke drugih lica u pogledu kupovine ili prodaje vrijednosnih papira ... ili vrši promet vrijednosnim papirima na način suprotan zabrani iz ... zakona, kaznit će se novčanom kaznom ili kaznom zatvora od 90 dana do pet godina.	Član 291. Član 292.

Tabela 8: Uporedni pregled legislative u oblasti primjene propisa i nadzora

Oblast: Primjena propisa i nadzor		
MiFID	Zakon o tržištu VP	Zakon o tržištu HOV
Obaveza za operatere tržišta da kontinuirano nadziru primjenu svojih pravila i prijavljuju kršenja i zloupotrebe	Član 138: Berza je dužna osigurati uslove, organizirati i provoditi nadzor nad trgovanjem vrijednosnim papirima na berzanskom tržištu i nadzor nad poslovanjem članova berze, s ciljem da se trgovanje na berzanskom tržištu i poslovanje članova berze odvija u skladu sa zakonom, drugim propisima, općim aktima berze, te standardima i normama profesionalnog posredovanja.	Član 157. (indirektno) Član 278a.
Neograničena mogućnost pristupa informacijama za agencije koje provode nadzor	Član 244: Berza i drugo uređeno javno tržište dužni su bez naknade Komisiji osigurati uslove za praćenje trgovanja u trgovinskom sistemu berze u stvarnom vremenu.	Član 261.
Agencije koje primjenjuju direktive i propise moraju imati ovlaštenje zaustaviti javnu ponudu i promet vrijednosnih papira	Nije predviđeno ovim zakonom, ali jeste Zakonom o komisiji za vrijednosne papire	Član 260.
Nadležne agencije zemalja članica mogu od sličnih agencija druge članice tražiti saradnju u provedbi nadzora, a ove to, pod određenim uslovima, mogu prihvatiti ili odbiti	Član 251: Komisija može pristupiti sporazumima sa stranim regulatorima na tržištu vrijednosnih papira o saradnji u vršenju svojih ovlaštenja iz ovog i posebnog zakona. U slučaju pristupanja sporazumu Komisija može, pod uslovom reciprociteta, pružati pomoć stranim regulatorima na tržištu vrijednosnih papira, ukoliko to nije protivno javnom poretku i prinudnim propisima i pri tome preduzimati radnje i provoditi postupke kao u stvarima iz svoje nadležnosti. U postupanju Komisija će se pridržavati povjerljivosti podnesenih zahtjeva za saradnju i podataka koje je dobila, u skladu sa sporazumima kojim je pristupila i domaćim propisima.	Nije predviđeno

Nadležne agencije zemalja članica su dužne razmjenjivati informacije, u okviru ovlaštenja iz direktive ili nacionalnog legislativnog okvira	Član 251: Komisija može pristupiti sporazumima sa stranim regulatorima na tržištu vrijednosnih papira o saradnji u vršenju svojih ovlaštenja iz ovog i posebnog zakona. U slučaju pristupanja sporazumu Komisija može, pod uslovom reciprociteta, pružati pomoć stranim regulatorima na tržištu vrijednosnih papira, ukoliko to nije protivno javnom poretku i prinudnim propisima i pri tome preduzimati radnje i provoditi postupke kao u stvarima iz svoje nadležnosti. U postupanju Komisija će se pridržavati povjerljivosti podnesenih zahtjeva za saradnju i podataka koje je dobila, u skladu sa sporazumima kojim je pristupila i domaćim propisima.	Nije predviđeno

4. FUNKCIONALNOST I EFIKASNOST TRŽIŠTA KAPITALA

Tržište kapitala u Bosni i Hercegovini nesumnjivo je funkcionalno. Institucionalna infrastruktura je u cijelosti izgrađena. Berze u Sarajevu i Banjaluci funkcionišu već 11 godina, praktično bez ijedne dokumentovane greške u procesu prijema i povezivanja naloga za trgovanje, zaključivanja transakcija i objavljivanja informacija. Uspostava i prenos prava vlasništva u entitetskim Registrima vrijednosnih papira, također, odvijaju se besprijekorno. U vrijeme najživlje tržišne aktivnosti, tokom 2006. i 2007. godine na Sarajevskoj i Banjalučkoj berzi članstvo je ostvarivalo skoro 50 brokersko-dilerskih kuća ili investicijskih odjela banaka, u kojima je radilo više od dvije stotine brokera i investicijskih savjetnika/menadžera. Vrijednost prometa ostvarenog na dvije berze u toku 2007.godine premašio je dvije milijarde KM. Ovako razvijena tržišna infrastruktura trebala bi navesti na zaključak da je tržište kapitala u Bosni i Hercegovini, osim što je funkcionalno, također i efikasno.

Međutim, situacija je posve drugačija. „Efikasno tržište kapitala“, smatra Fama (1971), „je tržište koje je efikasno u procesiranju informacija. Cijene posmatranih vrijednosnih papira u bilo koje vrijeme bazirane su na **korektnoj** evaluaciji svih raspoloživih informacija u tom momentu. Na efikasnom tržištu cijene u **cijelosti reflektuju** raspoložive informacije.“[6] Fama, dalje, klasificira efikasnost tržišta u tri nivoa – slabi, srednje jaki i jaki, ovisno o vrsti informacija koje su ugrađene u tržišnu cijenu finansijskog instrumenta. Prema ovoj klasifikaciji, već u slaboj formi efikasnosti, cijene finanansijskih instrumenata trebale bi biti refleksija objavljenih informacija o finansijskoj poziciji i poslovanju njihovog emitenta.

U ranije provedenom istraživanju[7], testirali smo relaciju između informacija o finansijskoj poziciji i poslovanju i cijena dionica na berzama za

6 Fama, Eugene F, *Foundation of Finance*, Basic Books Inc, Publishers, New York, 1976, str. 133;

7 Alibegović, Dž, *Uticaj pokazatelja poslovanja kompanija na cijene akcija na berzama u Bosni i Hercegovini*, Acta Economica, Ekonomski fakultet Banjaluka, broj 18, 2013, str. 253-270;

12 kompanija čijim se dionicama trguje na Sarajevskoj i Banjalučkoj berzi. Kompanije su u uzorak odabrane jer su njihove dionice imale dominantan uticaj na formiranje vodećih tržišnih indeksa, neprekidno u periodu 2005-2009, na kojem se istraživanje baziralo. Ovaj period je odabran jer se radilo o periodu najaktivnijeg prometa na berzama od njihovog osnivanja. Istraživanje se baziralo na korelacionoj analizi trendova pokazatelja racio analize u domenu likvidnosti, solventnosti, operativne efikasnosti i profitabilnosti (po pet pokazatelja iz svake grupe, pojedinačno i u vidu ponderisanog prosjeka) sa trendovima cijena dionica na berzama, u petogodišnjem periodu.

Rezultati analize nisu bili homogeni. Najveći broj ih se nalazio u domenu slabe ili nepostojeće veze, dok je zabilježen i jedan broj pokazatelja čiji su trendovi zabilježili negativnu korelaciju sa trendovima cijena dionica. Većina izračunatih koeficijenata je bila statistički signifikantna.

U radu je zaključeno da pokazatelji poslovanja kompanija kompanija u Bosni i Hercegovini nisu determinanta cijena njihovih dionica na berzama. Relacija među njima ima prirodu slučajnosti, a nikako zakonomjernosti. Nije bilo moguće izdvojiti niti jedan pokazatelj racio analize čiji trend ima pozitavan koeficijent korelacije sa trendom tržišne cijene dionica za sve kompanije iz uzorka. Kao posebno interesantna, izdvojila je se distribucija koeficijenata korelacije trendova cijena dionica i trendova pokazatelja profitabilnosti kompanija sa Sarajevske berze. Ova grupa koeficijenata racio analize, statistički signifikantno, uglavnom je iskazala negativnu relaciju sa cijenama dionica na berzi. To bi praktično značilo da se cijena dionica na tržištu formira suprotno kretanju profitabilnosti kompanija emitenata, odnosno da investitori iskazuju preferencije prema poslovnom gubitku, a ne prema profitabilnosti. Tržište kapitala u Bosni i Hercegovini, očito, daleko je od efikasnog. Da na ovom tržištu postoji bilo kakav nivo efikasnosti, relacija barem nekog aspekta poslovanja kompanija (barem jednog koeficijenta racio analize) sa cijenom dionica na berzi bila bi pozitivna i direktna, na nivou zakonomjernosti (dakle, za sve kompanije). Međutim, to nije bio slučaj, kako se može vidjeti iz disperzije rezultata citiranog istraživanja.

5. ZAKLJUČAK

Legislativni okvir tržišta kapitala, kako smo vidjeli iz tabelarnog pregleda rezultata istraživanja, u velikoj mjeri i u bitnom je usklađen sa pravnim nasljeđem Evropske unije. Ključni instituti četiri direktive iz domena uspostave i poslovanja investicijskih društava, uređenih tržišta, emisije vrijednosnih papira, transparentnosti i očuvanja integriteta tržišta, te primjene propisa, nadzora i zaštite investitora, adekvatnim odredbama su uspostavljeni u domaćoj legislativnoj građi. Pored toga, i entitetski propisi su međusobno harmonizirani, u esencijalnim odredbama, te u velikoj mjeri. Stepen harmonizacije bio je i veći do posljednjih

izmjena i dopuna Zakona o tržištu hartija od vrijednosti u Republici Srpskoj. Ove izmjene nikako ne treba shvatiti kao odmicanje od harmoniziranosti propisa, nego kao povod za modernizaciju i unapređenje istog zakona u Federaciji BiH.

Ako bi trebalo izdvojiti oblast u kojoj su direktive EU najslabije transponirane u domaće propise, to je svakako oblast transparentnosti i objavljivanja informacija. Djelimično se radi o propustu zakonodavca, a djelimično i o nedostatku tradicije objavljivanja (ili bolje – obznanjivanja) informacija, te spoznaje o koristima koje od toga ima i tržište i onaj ko informacije objavljuje. Lako je zaključiti da je upravo taj nedostatak i najvjerovatniji uzrok propusta koji je zakonodavac napravio u izradi legislativnog okvira.

Osim ponekog tehničkog nedostatka, imajući u vidu nalaze istraživanja, možemo zaključiti da je tržište kapitala Bosne i Hercegovine, u domenu regulatorne građe, sasvim spremno za integraciju u evropsko finansijsko tržište. Naravno, ograničenje u ovom pogledu može predstavljati činjenica da ovu procjenu radi onaj kome se tržište pridružuje, dakle ekspertni timovi evropskih institucija, a ne mi.

Nasuprot legislativnom okviru i tržišnoj infrastrukturi, samo tržište nije niti blizu nivoa efikasnosti koji bi omogućio „bezbolnu“ integraciju u evropske finansijske tokove. Bez obzira na obim i vrijednost prometa, kao i uspostavljen legislativni i funkcionalni okvir, direktna i čvrsta relacija između poslovanja kompanija i njihovih finansijskih instrumenata kojima se trguje na berzama nije uspostavljena. To upućuje na zaključak da se tržišta kapitala u Bosni i Hercegovini razvija izvan legislativnog okvira, ali i izvan finansijske logike, nauke i struke.

Očito je da nam, u nastojanju da tržište kapitala, kao važan segment društveno-ekonomskog sistema pripremimo za punu integraciju u jedinstveno evropsko tržište, predstoje veliki napori, kako na daljem unapređenju i prilagođavanju legislativnog i institucionalnog okvira, kao formalnih preduslova, tako i na izgradnji tržišne efikasnosti, kroz promociju nauke i struke, kao suštinske osnove integracije u punom obimu i kapacitetu.

LITERATURA

1. Alibegović, Dž, *Uticaj pokazatelja poslovanja kompanija na cijene akcija na berzama u Bosni i Hercegovini*, Acta Economica, Ekonomski fakultet Banjaluka, broj 18, 2013, str. 253-270;
2. Fama, Eugene F, *Foundation of Finance*, Basic Books Inc, Publishers, New York, 1976;
3. Fama Eugene F, French Kenneth R, *The Cross-Section of Expected Stock Returns*, The Journal of Finance, University of Chicago, jun 1992;
4. Graham, Benjamin, Dodd, David, *Security Analysis*, McGraw Hill Book Company, Inc, New York and London, 1940;
5. Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/

EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 93/22/EEC (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32004L0039:EN:NOT, pristupljeno 14.9.2013.godine);

6. Directive 2003/71/EC of the European Parliament and of the Council of 4 November 2003 on the prospectus to be published when securities are offered to the public or admitted to trading and amending Directive 2001/34/EC (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32003L0071:EN:NOT, pristupljeno 14.9.2013.godine);
7. Directive 2004/109/EC of the European Parliament and of the Council of 15 December 2004 on the harmonisation of transparency requirements in relation to information about issuers whose securities are admitted to trading on a regulated market and amending Directive 2001/34/EC (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:390:0038:0057:EN:PDF, pristupljeno 14.9.2013. godine);
8. Directive 2003/6/EC of the European Parliament and of the Council of 28 January 2003 on insider dealing and market manipulation; (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32003L0006:EN:NOT, pristupljeno 14.9.2013.godine);
9. Zakon o tržištu vrijednosnih papira („Službene novine Federacije BiH“, br. 85/08 i 109/12);
10. Zakon o tržištu hartija od vrijednosti („Službeni glasnik RS“, br. 92/06, 34/09, 30/12 i 59/13).

REVIZORSKA VS MENADŽERSKA ODGOVORNOST ZA LAŽNO FINANSIJSKO IZVJEŠTAVANJE

HARIS JAHIĆ*
MIRZA KASUM*

AUDITORS RESPONSIBILITY VERSUS MANAGERIAL RESPONSIBILITY FOR FAKE FINANCIAL REPORTING

***Abstract**: The assumption of only managerial responsibility for the financial statements is not the path to the ultimate goal of IAS / IFRS, which are real, objective and fair financial statements. Assuming the existence of accounting functions and expertise of accountants, as well as external audit and their objectivity, putting both of those roles legally in the same position, will give us the power to the basic objective of the financial statements of general purpose.*

Big scandals have put this question to the forefront of the scientific and professional community, and led to many changes to regulations, but showed that those changes did not prevent the emergence of new major scandals.

An enormous burden on the "back" of accountants and auditors in B&H but also elsewhere, is the ethical aspect of the performance of their job. Perhaps this is one of the reasons for the growing, more frequent and ruinous financial scandals and failures.

To show the European and American practices, connect (in)compatibility of the current situation in B&H and provide theoretical, substantive and accounting background of the theme is the result of the work.

***Keywords:** Accounting scandals, fake financial statements, managerial responsibility, auditor responsibility.*

***Sažetak:** Pretpostavka samo menadžerske odgovornosti za finansijske izvještaje nije put ka krajnjem cilju MRS/MSFI, a to su realni, objektivni i fer finansijski izvještaji. Ako se pretpostavi postojanje računovodstvene funkcije i stručnost računovođa, kao i eksterne revizije i njihove objektivnosti, stavljanjem obje te uloge pravno u isti položaj, daje se snaga osnovnom cilju finansijskih izvještaja opšte namjene.*

Veliki skandali ovo pitanje su stavili u prvi plan naučne i stručne javnosti, te doveli do mnogih izmjena regulative, međutim uvidjelo se da izmjene nisu spriječile pojavu novih velikih skandala.

* Doc. dr. sc. Haris Jahić, Ekonomski fakultet Univerzieta u Sarajevu
* Dipl. ecc. Mirza Kasum, Grand Hotel Bristol Sarajevo

Trenutno jedan ogroman teret na „leđima“ računovođa i revizora u BiH, ali i šire, jeste etički aspekt obavljanja njihovog posla. Možda je i to jedan od razloga sve većih, češćih i pogubnijih finansijskih skandala i neuspjeha.

Prikazati Evropsku i Američku praksu, povezati (ne)usklađenost trenutnog stanja u BiH te dati teoretsku, suštinsku i računovodstvenu podlogu teme predstavlja rezultat rada.

Ključne riječi: *Računovodstveni skandali, prevare u finansijskom izvještavanju, odgovornost menadžmenta, odgovornost revizora.*

JEL: M42, M48

UVOD

Privredno okruženje u kome živimo, radimo i sa kojim svakodnevno imamo dodira na razne načine, već je davno postalo složeno, turbulentno, te jako izazovno. Slobodno kretanje roba, usluga i kapitala otvorili su velike mogućnosti za kreativne, sposobne pojedince da zarade novac tj. obezbijede ličnu egzistenciju ali u mnogim slučajevima i da budu jako korisni za društvo u cjelini.

Gore navedeno, u svakoj situaciji ima direktni uticaj na ekonomsko-pravnu strukturu preduzeća, država, unija i svih ostalih sistema organizovanja, kako privrednih tako i državnih. Recimo inoviranje u privrednoj djelatnosti (novi oblici, načini i vrste poslova), za sobom povlače definisanje pravnog okvira u kome će se „kretati“ novi posao, te ekonomski (računovodstveni) okvir evidencije i praćenja poslovnih promjena. Dakle, samim usložnjavanjem i povećavanjem broja poslova dolazi i do usvajanja, proširivanja ekonomsko-pravnog okvira za obavljanje navedenih poslova.

Povećanje ulaganja i inoviranja dovelo je još davno do situacije da vlasnik kapitala nije u mogućnosti samostalno obavljati i voditi poslove, nego ih prepušta drugim ljudima - profesionalcima. Nastankom odnosa vlasnik - menadžment javila se potreba za nastankom treće strane (revizije) koja će pomoći prvenstveno vlasniku, a i svim ostalim zainteresovanim stranama da očuvaju svoje interese u preduzeću.

Menadžment je dužan da vodi i bilježi sve nastale transakcije, da osigura adekvatno praćenje poslovnih promjena u preduzeću ali već duže vrijeme se postavlja pitanje da li sva odgovornost treba da bude na menadžmentu kada postoje i neki drugi „filteri“ koji trebaju da kontrolišu njihov rad.

Gledano sa računovodstvene strane konačan rezultat menadžmenta, svih poslovnih promjena ogleda se u *finansijskim izvještajima opšte namjen*e. Ovaj „produkt“ menadžementa (kako mu i sam naziv kaže) je opšte namjene, te ih mnogi (vlasnici, potencijalni investitori, poslovni pratneri, država) koriste u procesu donošenja odluka, obračuna itd. U ovom segmentu se javlja potreba da još neko, neovisan, pregleda izvještaje te da svoje mišljenje o istima.

Mnogo je razloga koji navode sastavljače izvještaja (menadžment), kao i nekoga ko ih dodatno provjerava (revizore) da neprikažu fer i istinito stanje preduzeća. Struka i zakonodavci su uvidjeli problem (pogotovo nakon velikih finansijskih skandala), te ga nastoje riješiti dodatnom regulacijom i povećanjem odgovornosti dviju najvažnijih karika u lancu gdje krajnji rezultat čine finansijski izvještaji, te isticanjem važnosti primjene Kodeksa etike.

Cilj rada, između ostalog jeste napraviti i kratki prikaz regulative i prakse u Bosni i Hercegovini, EU i SAD-u, ali prije svega dati podlogu za razmišljanje kako i u kom pravcu vršiti poboljšanja regulative, struke, a sve sa ciljem približavanju osnovnom načelu finansijskih izvještaja, fer i istinitom izvještavanju.

Pitanje etičkih kodeksa, njihove primjene i svjesnosti je također goruće pitanje struke, jer većina finansijskih skandala nije nastala slučajnom greškom prilikom sastavljanja ili kontrolisanja izvještaja.

MENADŽERSKA - REVIZORSKA ODGOVORNOST I OBAVEZA FINANSIJSKOG IZVJEŠTAVANJA

Postoji veliki jaz, razlika između onoga što javnost vjeruje da je odgovornost revizora i što sami revizori vjeruju da spada u djelokrug njihovih odgovornosti i obaveza. Pokušati ćemo dati kratki prikaz odgovornosti i obaveza menadžmenta i revizora kao dva faktora u procesu kreiranja fer finansijskih izvještaja. Ono što nas je potaknulo na istraživanje ove teme jeste postojanje revizije, zakonima nametnutog, drugog „filtera“ finansijskih izvještaja.

Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja (u daljem tekstu MFSI), te Direktive EU podrazumijevaju da je menadžment odgovoran za uspostavljanje, održavanje i nadzor nad procesima računovodstva, interne kontrole a pogotovo izvještavanja. Navedeno se potrvđuje zakonskim zahtjevom da „odgovornost za računovodstvene i knjigovodstvene poslove snosi lice ovlašteno za zastupanje pravnog lica“[1]. Dakle, menadžment ima zakonsku obavezu a samim tim i javnu odgovornost za prikazivanje finansijskih izvještaja u skladu sa pravnim okvirom područja na kome se nalaze i međunarodnim aktima na koje ga zakoni obavezuju.

Zbog samog procesa globalizacije i sve većeg broja multinacionalnih preduzeća, javila se potreba da se osnovni principi i smjernice definišu na međunarodnom nivou radi što veće jednakosti i uporedivosti podataka. Međunarodni standardi finansijskog izvještavanja regulišu računovodstvena pitanja te daju smjernice nacionalnim zakonodavstvima. Dodatna upustva daju Direktive EU, ali iste nisu u suprotnosti, niti smiju biti sa MSFI. Revizorska struka je također prepoznala veliku potrebu za harmonizacijom zahtjeva i obaveza koje revizor mora ispuniti. Međunarodni revizijski standardi (u daljem tekstu MRevS) predstavljaju pandan MSFI, koji daju upute i smjernice revizorima o minimalno potrebnim uslovima prilikom obavljanja revizije.

1 Zakon o računovodstvu i reviziji FBiH (sl. novine 83/09), član 12. Stav 2.

Revizija je nastala kao potreba da vlasnik kapitala provjeri tačnost podataka koje mu prezentuje menadžment, međutim vremenom je revizija postajala sve značajniji faktor u poslovanju. Sve više su ljudi (investitori), poslovni partneri pa i države postajale ovisne o nekim kompanijama pa je revizija došla u prvi plan kao tačka kontrole da li se može vjerovati prezentovanim podacima. Postavljanje revizije na ovaj način dovelo je do pravnog uokviravanja (nametanja), ove struke mnogim preduzećima, što je neminovno dovelo do jako velike komercijalizacije. Ovim potezom revizija je jednim dijelom izgubila svoj prvobitni cilj.

Kako smo već naveli da MRevS daju „krovne“ smjernice o obavezama i odgovornostima revizora, a našim zakonima je naređeno poštovanje navedenih smjernica[2]. Međutim već u revizijskim standardima se postavljaju temelji revizorovih obaveza i odgovornosti od kojih naši Zakoni nisu odstupili. MRevS 200 koji definiše opće ciljeve neovisnog revizora i revizije kaže da se „revizija u skladu sa MRevS obavlja uz pretpostavku da je menadžment ili oni koji su zaduženi za upravljanje prihvatili *određene odgovornosti* koje su ključne za obavljanje revizije“[3], te da revizija treba provjeriti da li su finansijski izvještaji kao cjelina bez značajnog pogrešnog prikazivanja bilo zbog pogreške ili prevare. U nastavku Standard daje upustva da se revizijom ispituju samo „značajne“ stavke, a prema definiciji značajne stavke su one koje *pojedinačno ili zbirno* mogu uticati na odluke *korisnika finansijskih izvještaja.*[4]

Ovdje dolazimo do zaključka da revizor ima odgovornost da, ne samo vlasnicima, nego i mnogima drugima odgovara za svoj izvještaj. Međutim, pitanje *značajnosti* predstavlja „sivu zonu“ određivanja koje stavke revizor i koliko detaljno treba da provjeri. MRevS nisu dali detaljna upustva kako odrediti revizorski rizik, kako procjeniti pitanje značajnosti nego je to ostavljeno revizoru na „profesionalnu prosudbu“, oslanjajući se na revizorovo poštenje, neovisnost, nepristrasnost i na kraju poštovanje Kodeksa etike.

Prema standardima revizor je odgovoran za sticanje *razumnog uvjerenja*, na osnovu procjene značajnosti, da u finansijskim izvještajima nema pogrešnih prikazivanja. Za sve ostalo pretpostavlja se da je to odgovornost menadžmenta. Menadžment je dužan dati pisane izjave kojima prihvataju punu odgovornost za finansijske izvještaje, koje revizorima služe kao dokaz, kao osiguranje od odgovornosti u slučaju eventualnih sudskih sporova.

U prethodnim pasusima dali smo kratki osvrt odgovornosti dviju analiziranih strana u procesu finansijskog izvještavanja, sa gledišta međunarodnih propisa. Međutim tokom istraživanja koje smo napravili jasno smo uvidjeli, što je i logičan slijed u procesu približavanja međunarodnim organizacijama, da se zakonska regulativa ne razlikuje puno od prezentovanih međunarodnih propisa

2 „Revizija finansijskih izvještaja obavlja se u skladu sa ovim zakonom (zakon o RiR) i MSR (Međunarodnih standarda revizije) uz poštivanje Kodeksa profesionalne etike revizora...“ Zakon o računovodstvu i reviziji FBiH (sl. novine 83/09), član 49. Stav 2.

3 MRevS 200, paragraf 4.

4 Korisnici FI: kupci, dobavljači, zaposleni, država, vlasnici, investitori i potencijalni investitori itd.

u BiH ili u Hrvatskoj (EU). Sva zakonodavstva su naredila primjenu MSFI za finansijsko izvještavanja, te primjenu MRevS za obavljanje revizije. Sjedinjene Američke Države primjenjuju GAAP (General Accepted Accounting Standards), za finansijsko izvještavanje koji se sve više približavaju MSFI (tačnije MSFI se svojim izmjenama sve više približavaju GAAP-ovima), a SOX (Sarbanes-Oxley Act) je dokument koji je uredio pitanje revizije i njenih obaveza i odgovornosti nakon velikih finansijsko-revizijskih skandala. Međutim zahtjevi SOX sa gledišta revizijske odgovornosti i obaveza se ne razlikuju puno u odnosu na MRevS.

Odgovornost revizora, što se tiče MRevS, najdirektnije obrađuju MRevS-i 240[5], 315[6] i 330[7]. Međutim, i pored odredbi iz ovih standarda koje ne amnestiraju revizora za nastanak i ne ukazivanje na posljedice prevare kao namjernog pogrešnog značajnog prikazivanja u finansijskim izvještajima, treba obratiti pozornost na uvodnu odredbu MRevS 240, tj. član 4. U navedenom članu jasno se navodi da „Primarna odgovornost za prevenciju i detekciju prijevara je na onima koji su zaduženi za upravljanje subjektom i na menadžmentu", što potvrđuje izvornu odgovornost ovlaštene osobe (direktora) za sadržaj finansijskih izvještaja iz odredbi ZRiR FBiH (član 12. stav 2).

Kao zaključak ovog poglavlja možemo dati komentar da menadžment mora imati jako veliku odgovornost za ono što radi, što je svaki zakonodavac prepoznao i uvrstio u zakone, ali i u kaznene odredbe koje prate navedene zakone. Međutim, termin *obavezna revizija* bi za sobom trebao nositi i obavezne odgovornosti i obavezne kaznene odredbe, jer se na revizorski izvještaj oslanjaju mnogi donosioci odluka na osnovu finansijskih izvještaja. Jedna od takvih mogućnosti jeste i ta, kako to definiše i MRevS 240 , tačka A65 „Revizorova profesionalna obaveza držanja povjerljivima informacije klijenta može spriječiti izvještavanje o prevarama strankama izvan subjekta klijenta. Međutim, revizorove pravne odgovornosti variraju između zemalja i u određenim okolnostima.

Obaveze povjerljivosti mogu biti stavljene van snage <u>temeljem statuta, zakona ili suda</u>. U nekim zemljama <u>revizor finansijskih institucija ima zakonsku obvezu</u> izvijestiti o pojavi prevara supervizorsko tijelo. Također, u nekim zemljama <u>revizor ima obvezu</u> izvijestiti tijela o pogrešnom izvještavanju u onim slučajevima gdje menadžment i oni koji su zaduženi za upravljanje propuste napraviti korektivne aktivnosti".

Međutim, i MSFI, i MRS, i MRevS, kao i Direktive EU kao jedan široki okvir koji se bavi problematikom finansijskog izvještavanja neće dati odgovarajuće rezultate dok se određene preporuke iz takvih akata ne inkorporiraju u zakonske odredbe (npr. ZRiR FBiH, Zakon o bankama, Zakon o KVP, KZ FBiH,…), a sve sa ciljem da se spriječi lažno finansijsko izvještavanje.

Ova problematika je sve više i više aktuelna, sve se više govori i piše o ovoj temi. Dokaz ovome je i nova Direktiva EU, koja govori o finansijskom

5 MRevS 240 – Revizorove odgovornosti u vezi s prevarama u reviziji finansijskih izvještaja

6 MRevS 315 – Prepoznavanje i procjenjivanje rizika značajnih pogrešnih prikazivanja tokom sticanja razumijevanja subjekta i njegovog okruženja

7 MRevS 330 – Revizorove reakcije na procijenjene rizike

izvještavanju, obavezama i odgovornostima. Tačka 40. uvodnog dijela te član 33. Direktive kaže da članovi administrativnih, upravnih i nadzornih tijela trebaju biti kolektivno odgovorni za sastavljanje i prezentaciju finansijskih izvještaja te menadžerskih izvještaja. Dakle, odgovornost se širi, logičkim slijedom, na sve one koji su u lancu izvještavanja, čime se želi postići kvalitetnije finansijsko izvještavanje. Navedeni zahtjev Direktive predstavljen je kao minimum, te se naglašava da države članice mogu ići dalje u postavljanju odgovornosti, pa čak i do nekih stakeholder-a.

U članu 34. stav b se naglašava da je revizor dužan identifikovati materijalno značajne greške, te da je dužan naglasiti prirodu takvih grešaka.

U nastavku rada osvrnut ćemo se na najveće finansijsko – računovodstvene skandale koji su bili uzrok ubrzane promjene legislative iz oblasti finansijskog izvještavanja i odgovornosti za finansijske izvještaje.

VELIKI SVJETSKI FINANSIJSKO – RAČUNOVODSTVENI SKANDALI I KRATKA ANALIZA

Slijedi prikaz par velikih finansijsko-revizijskih skandala, koji su jako uzdrmali mnoge svjetske ekonomije. Predstaviti ćemo i par mišljenja, komentara na ovu temu te dati kratku analizu odnosa odgovornosti menadžmenta i revizora.

ENRON

Enron je bio američki energetski div koji je zapošljavao u trenutku bankrota oko 20.000 ljudi. Bio je jedna od sedam najvećih svjetskih kompanija.

U februaru, tačnije 23. Februara 2001. godine, revizor i finansijsko-računovodstveni savjetnik Enrona (Arthur Andersen), je objavio da „u svim materijalno značajnim stavkama finansijski izvještaji prikazuju fer i istinito stanje za 2000. i 1999. Godinu...“[8] Cijena Enronovih dionica početkom 2001. godine bila je oko 84,00 $, a u novembru iste godine cijena dionice pala je na 0,61 $. Veliki broj događaja je sukcesivno doveo do ove situacije, međutim iza svih se krila nemogućnost da Enron izmiri svoje obaveze, nepostojanje imovine/društava u koje se prelijevao gubitak.

Tokom navedene godine Arthur Andersen je zaradio 25 mil.$ od revizije finansijskih izvještaja, a 27 mil.$ od savjetovanja Enrona.

Enron je 2. Decembra 2001 godine proglasio bankrot. Pokrenuti su mnogi procesi, i protiv menadžmenta i protiv njihovih finansijsko-računovodstvenih savjetnik i revizora Arthur Andersen-a. Rezultati navedenih procesa je sljedeći:

- Jeffrey Skilling, glavni izvršni direktor proglašen krivim i osuđen na 24 godine i 4 mjeseca zatvora, te novčanu kaznu od 630 mil.$;
- Kenneth Lay, predsjednik upravnog odbora, proglašen krivim za svih 6 tački optužnice. Umro je od srčanog udara prije izricanja presude;

8 Enron Annual Report 2000. – stranica 32.

- Arthur Andersen proglašen krivim za ometanje istage uništavanjem dokaza koji su bili neophodni za istragu. *U žalbenom postupku su oslobođeni krivice.*[9]

Slučaj Enron je bio „okidač" za donošenje SOX-a, te se po prvi put javno pričalo i diskutovalo o odgovornosti revizora i finansijsko-računovodstvenih savjetnika. SOX je detaljnije regulisao pitanja odabira revizora, sukoba interesa, javni nadzor nad revizorima ali im nije povećao odgovornost za eventualne buduće slične događaje.

Arthur Andersen nije propao zbog kazne za svoj „rad", niti zbog oduzimanja dozvole za rad, nego zbog gubitka klijenata koje je prouzrokovao loš publicitet. Naime, klijenti Arthur Andersen-a su počeli trpiti gubitke, lošu reputaciju zbog povezanosti sa A&A te su bili primorani otkazati poslovanje sa njima, što je u konačnici dovelo do kraja jednog od 5 najvećih revizorskih preduzeća svijeta.

Lehman Brothers

Lehman Brothers je bio vodeća svjetska investiciona banka, koja je pružala usluge institucionalnim investitorima (penzioni fondovi, osiguranja, trust investitori), državama, te pojedinim odabranim bogatim pojedincima. Bili su savjetnici u „najvećoj finansijskoj transakciji ikada, akvizicija ABN AMRO Grupe od strane konzorcija Royal Bank of Scotland, Santander i Fortis"[10].

Revizori, Ernst & Young, su dali pozitivno mišljenje na finansijske izvještaje za 2007. Godinu, bez ikakvih zamjerki na iste, te je Lehman Brothers iste godine dobio prizanje da su „Most Admired Securities Firm" u magazinu Fortune.

Dakle bili su kompanija bez premca, kod poslovnih partnera, kod radnika, na berzi, ali šta je pošlo po zlu? Lehman Broathers je počeo da trpi gubitke još u 2007. godini kada je zatvorio svog glavnog kreditora BNC Mortgage. Tokom 2008. godine kompanija nastavlja da trpi gubitke, te u junu objavljuje 2,8 mlrd $ gubitka. 10. Septembra objavljuju dodatnih 3,9 mlrd $ gubitka, te 15. Septembra objavljuju bankrot.

Ovaj bankrot je bio „okidač" za veliku svjetsku finansijsku krizu, koja se u pojedinim područjima osjeća i do danas.

Navedena kompanija je imala veliki broj Odbora za reviziju, finansije, rizike, dakle ispunili su skoro sve naredbe SOX-a, revizori nisu bili finansijski savjetnici, niti su po bilo kom osnovu imali sukob interesa, međutim opet se dogodio bankrot velike kompanije, čak je to bio najveći bankrot po vrijednosti sredstava koja su ostala nakon bankrota:

Lehman Broathers	639,0 mlrd $
WorldCom	103,9 mlrd $
Enron	63,4 mlrd $[11]

9 Analysis of the scandal of Enron, Yuhao Li, Oktobar 2010.; http://en.wikipedia.org/wiki/Enron_scandal; Arthur Anderson Auditors and Enron, Daniel Edelman and Ashley Nicholson;

10 IFC – International finance corporation

11 Bloomberg news, bankrupcydata.com

I u ovom slučaju, došlo je do finansijsko-računovodstvene zloupotrebe, te i pored svih izmjena i dopuna zakona i standarda nije se uspjela eliminisati situacija da imamo pozitivna revizorska mišljenja, a za pola godine preduzeće bankrotira i to iz razloga koji su povezani sa revizorovom izjavom da su izvještaji fer i korektni te da u njima nema značajnih grešaka.

Za ovaj bankrot, lažirnje finansijskih izvještaja niko nije odgovarao zbog nedostatka dokaza a revizor Ernst & Joung još uvjek postoji, dakle nije pretrpio gubitak reputacije.

Direktori i izvršni direktori suočavaju se sa velikim brojem parnica, tužbi ili drugih oblika problema (rušenje ugleda, otpuštanje i iz drugih preduzeća u kojima rade) čak i ukoliko nisu bili direktno umješani u prevaru ili čak za nju nisu znali, a bili su članovi nekog od obaveznih Odbora. Jedno od istraživanja na ovu temu došlo je do zanimljivih zaključaka:

- 54% tuženih direktora su bili članovi Odbora za reviziju;
- 83% tuženih direktora ne napuštaju svoje pozicije i preduzeća prije nego proteknu tri godine od tužbe;
- 11% direktora je tuženo, u slučaju kada je preduzeće prvo tuženo[12];

Ovim istraživanjem se došlo i do zaključka da kada institucionalni investitori ili država tuži kompaniju da obavezno tuži i nekog od direktora lično, iz razloga što su oni puno spremniji na nagodbu nego kompanija ili revizor[13].

Kroz istoriju finansijskih skandala i pokušaja namirenje štete od odgovornih, a i iz prethodno spomenutog istraživanja, jasno je da su direktori i izvršni direktori na najvećem udaru, iz najmanje dva razloga, a to je zakonska odredba koja govori o njihovoj odgovornosti i osjećaj korisnika finansijskih izvještaja da su oni to svjesno proveli i prikrivali. Kao odgovor od strane direktora i izvršnih direktora osiguravateljska industrija je „smislila“ i odgovor na to pitanje, tzv. D&O[14] osiguranjem. Ova vrsta osiguranja u Bosni i Hercegovini je skoro pa nepoznata, dok je u nekim zemljama EU obavezna (npr. Rumunija od 2006. g.). Čak je i u Hrvatskoj (članica EU) jako rijetko zastupljena[15] u praksi osim kao ponuda nekih osiguravateljskih kuća i sklopljene police (10-15) kod onih privrednih subjekata gdje su njihovi direktori primijetili opasnost (odgovornost) za finansijske izvještaje.

Da se ovim pitanjem velike osiguravateljske kuće ozbiljno bave jasno je i iz podjele djelatnosti i iz kojih razmatraju zahtjeve za D&O osiguranjem:

- visoko rizične djelatnosti (finansije, farmacija, zdravstvo, ...)
- opasne djelatnosti (informacijske tehnologije, telekomunikacije, ...)
- djelatnosti povećanog rizika (ostalo)

12 Accountability of independent directors by Francois Brochet and Suraj Srinivasan, 2013 g.

13 Navedeno istraživanje se odnosi na Sjedinjene Američke Države

14 Directors and officers (D&O) liability insurance, osiguranje od odgovornosti direktora

15 http://svijetosiguranja.hr/hr/novosti/seminar-o-osiguranju-odgovornosti-menadzera-okupio-gotovo-stotinu-sudionika,12382.html „U Nizozemskoj svaka velika kompanija ima D&O policu, a u Hrvatskoj postoji ukupno 10 do 15 takvih polica“

Akcenat ove podjele treba staviti na nazive grupa, što najbolje ilustruje i Top 5 najvećih nagodbi iz oblasti D&O osiguranja u 2009. g.[16], gdje treba posebnu pozornost staviti na iznose:

Enron	8.138.000.000 USD
WorldCom	7.640.000.000 USD
Cendant	3.591.000.000 USD
AOL Time Warner	3.724.000.000 USD
Royal Ahold	1.100.000.000 USD

Da nagodbe u D&O oblasti nisu zanemarive takođe dokazuje i najveća D&O nagodba u 2012.g. u iznosu od 2,4 milijarde USD koju je platila Bank of America prilikom akvizicije Merill Lynch.[17]

U radu smo analizirali, kroz zakone, standarde i praksu kakva je odgovornost menadžmenta, revizora, te ko je i na koji način kažnjen za svoj neadekvatan rad, međutim tu je još jedno jako značajno pitanje, koje se nakon mnogih bezuspješnih pokušaja regulacije, stavlja u prvi plan, a to je Pitanje etike računovođa i revizora.

Primjena Kodeksa etike profesionalnih računovođa je Zakonom naređena, a neodvojivi je dio primjene Međunarodnih standarda finansijskog izvještavanja. Kodeks navodi da računovođe i revizori uvijek treba da djeluju u javnom interesu, a nikako da zadovoljavaju potrebe pojedinih klijenata zbog lične koristi.

Kroz Kodeks se provlače mnoga načela postupanja računovođa i revizora kao što su: poštenje, objektivnost, profesionalna kompetetnost, povjerljivost itd. Prilikom stupanja u članstvo bilo kojoj stukovnoj organizaciji iz ove branše svi su dužni prihvatiti Kodeks i ponašati se u skladu sa njegovim odredbama, ali i pored toga dešavaju se i dešavati će se veliki skandali, prevare i bankroti.

Na našu sreću veliki finansijski i računovodstveni skandali još nisu pokucali na vrata BiH. Međutim, naše mišljenje je da bi se učesnici i akteri budućih finansijskih skandali (koji su dio svjetske priče, pa zato neće moći zaobići niti BiH) trebali bolje pripremiti kako bi posljedice bile što manje. Tu se ne misli samo na menadžere, revizore i računovođe, već i na one aktere koji na prvi pogled nemaju direktnu vezu sa ovim problemima (zakonodavci, pravosudne institucije, supervizori, osiguravajuće kuće i sl.)

ZAKLJUČAK

Potvrdili smo, zakonima, standardima i praksom da menadžment preduzeća ima jako veliku odgovornost za finansijske izvještaje, te da je u mnogo navrata

16 http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/risk%20insights/AGCS-DO-infopaper.pdf

17 http://corner.advisen.com/pdf_files/2013_Quarterly_D&O_Claim_Trends_EndofYear_Paper.pdf

kažnjavan zbog neadekvatno obavljenog posla koji mu pripada. Isto tako mogli smo uvidjeti da revizora jako puno štite Međunarodni revizijski standardi koji mu daju puno prostora za „profesionalnu prosudbu“, te smo uočili da revizori za svoj rad, koji u nekim slučajevima nije bio adekvatan, nisu odgovarali. Dakle, cilj rada nije bio zagovarati smanjenje odgovornosti menadžmenta, nego preispitati kakva je trenutna odgovornost revizora i računovođa, te šta se na tom planu može uraditi da bi postigli maksimalne efekte u procesu *fer finansijskog izvještavanja.*

Skoro sve države koje su u svoje zakonodavstvo uvrstile poslovanje u skladu sa MSFI, su postavile i obaveznu reviziju za preduzeća koja ispunjavaju određene kriterije (koji su različiti od države do države). Nadalje MRevS su, po našem mišljenju, sveli odgovornost revizora na jako mali nivo, pa s pravom možemo postaviti pitanje: Ako se odgovornost revizova, za njegov izvještaj pgraničava tj. ako nije odgovoran da otkrije greške i propuste u finansijskim izvještajima, šta je onda njegova svrha i cilj, te da li ovo znači da ono što revizor uradi i što napiše u formi svog izvještaja može biti istina ali i ne mora? Kada ko i na koji način može „povući“ pitanje odgovornosti revizora? Odgovori na ova pitanja moraju stajati u Zakonu, Standardu ili Direktivi, da bi se jasno definisala odgovornost za Zakonom obavezujuću reviziju finansijskih izvještaja.

Korisnici finansijskih izvještaja s pravom očekuju od revizora da im daju pravu, istinitu sliku poslovanja preduzeća, iz nekoliko razloga: kao prvo što je to Zakonska obaveza, kao drugo zato što su dobro plaćeni za svoj posao, te kao treće što revizori treba da predstavljaju vrh piramide znanje struke.

Ukoliko su obaveze i odgovornosti revizora postavljene na međunarodnom nivou, naravno da se postavlja pitanje da li se našom zakonskom regulativom može i smije dodatno regulisati ovo pitanje. Kako staviti pravno u isti položaj menadžment i revizora za onaj dio posla za koji su zaduženi, ili u najmanju ruku podijeliti tu odgovornost je pitanje vremena i pravnog uređenja ove oblasti koja treba da postane dio šire javne rasprave zainteresovanih strana. Rad ima za cilj da istakne razlike i veliki jaz u obavezama i odgovornostima menadžmenta i revizora, te da istakne važnost i jednih i drugih u finansijskom izvještavanju.

LITERATURA

1. Brochet Francois and Suraj Srinivasan, „Accountability of independent directors, Harvard Business School, Juni 2013“
2. Edelman Daniel and Nicholson Ashley; Arthur Anderson Auditors and Enron, Journal of Finance and Accountancy, Decembar 2011,
3. Direktiva EU – Directive 2013/34/EU of 26 June 2013,
4. Li Yuhao, Analysis of the scandal of Enron, International Journal of Business and Management, Oktobar 2010,
5. MRevS 240 – Revizorove odgovornosti u vezi s prevarama u reviziji finansijskih izvještaja
6. MRevS 315 – Prepoznavanje i procjenjivanje rizika značajnih pogrešnih

prikazivanja tokom sticanja razumijevanja subjekta i njegovog okruženja
7. MRevS 330 – Revizorove reakcije na procijenjene rizike
8. Zakon o računovodstvu i reviziji FBiH (sl. novine 83/09)
9. Enron Annual Report 2000.
10. http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/risk%20insights/AGCS-DO-infopaper.pdf
11. http://corner.advisen.com/pdf_files/2013_Quarterly_D&O_Claim_Trends_EndofYear_Paper.pdf
12. http://svijetosiguranja.hr/hr/novosti/seminar-o-osiguranju-odgovornosti-menadzera-okupio-gotovo-stotinu-sudionika,12382.html
13. http://www.ifc.org -IFC – International Finance Corporation
14. http://en.wikipedia.org/wiki/Enron_scandal;
15. www.bankrupcydata.com , Bloomberg news

SLOBODE, INSTITUCIJE, ZNANJE I PRIDRUŽIVANJE EVROPSKOJ UNIJI

„Duša ekonomije znanja je neprekidna težnja prema inovacijama,
a izvor njene snage je obrazovanje.
U današnjem svijetu konkurencija moći
država
suštinski predstavlja konkurenciju nivoa
znanja".
Li Tein, Predsjednik Akademije društvenih nauka Kine

MIMO DRAŠKOVIĆ*

ANJA LOJPUR*

FREEDOM, INSTITUTIONS, KNOWLEDGE AND ACCESSION TO EUROPEAN UNION

Abstract: *We live in a time when the increasing importance given the global processes, regardless of their strengths and weaknesses, causes and consequences. They affirmed the competitiveness in the global market as the most important component of the economic power of the individual states, regardless of their degree of interdependence and integration. At the same time, coincides process of joining the European Union (EU) and the sharp rise in the importance of freedom, knowledge and institutions all over the world. The authors of this paper are based on the hypothesis that, in real terms, the establishment of freedom of the institutions of the knowledge economy and objectively themselves as key postulate in terms of quality of the accession process to EU.*

Keywords*: freedom, institutions, knowledge, European Union.*

Sažetak: *Živimo u vremenu u kojem sve veći značaj dobijaju globalni procesi, bez obzira na njihove prednosti i nedostatke, uzroke i posledice. Oni su afirmisali konkurentsku sposobnost na globalnom tržištu kao najvažniju komponentu ekonomske moći pojedinih država, nezavisno od njihove međusobne zavisnosti i stepena integracije. Ujedno, vremenski se poklapa proces pridruživanja*

* Doc. dr. sc. Mimo Drašković; Fakultet za pomorstvo Kotor
* Doc. dr. sc. Anja Lojpur, Centralna banka Crne Gore

Evropskoj uniji (EU) i nagli porast značaja sloboda, institucija i znanja svuda u svijetu. Autori u ovom radu polaze od hipoteze da su se, realno, uspostavljanje sloboda, efikasnih institucija i ekonomije znanja objektivno nametnuli kao ključni preduslovi u pogledu kvaliteta procesa pristupanja EU.

Ključne riječi: slobode, institucije, znanje, Evropska unija.

JEL: F40, F41, F42

1. UVOD

Ekonomska stvarnost je odavno zakoračila u novu epohu, koja se može označiti kao na evoluciji odgovarajućih sistema, koji su složeni, dinamički, otvoreni i ponekad vurtualni, zasnovani na principima fleksibilne samoorganizacije, ravnopravne i „plivajuće“ (pokretne, privremene) partnerske saradnje i ograničene autonomije. Klasičan primjer navedene sinergije je EU. Poznato je da je EU mnogim zakonskim aktima zvaničnoverifikovala činjenicu da su znanje, fundamentalna i primijenjena nauka uvijek mijenjali svijet nabolje, da su rešavali većinu razvojnih problema i da su sve razvojni projekti podređeni osnovnoj misiji – afirmaciji ekonomije znanja i efikasnom upravljanja znanjima. Zbog toga je logično da sve države kandidati za pridruživanje EU uvaže sledeće okolnosti (V. Drašković, R. Jovović i M. Drašković 2013, s. 9): a) rastuću ulogu i značaj znanja za stvaranje konkurentskih prednosti, b) imperativnu potrebu civilizacijskog odnosa prema znanju, njegovog maksimalnog forsiranja i najšire primjene, na svim nivoima i u svim segmentima društva u cilju održivog razvoja privrede i društva, c) potrebu adekvatnog ulaganja u znanje, njegovo širenje i usavršavanje i d) potrebu produktivne primjene tuđih znanja i inovacija.

Institucija građanskog društva je dominantna u EU. Ona predstavlja objektivan instrument zaštite ljudi od fijaska vlasti, ali, ipak, ne djeluje ni univerzalno ni globalno. Negiraju ga razne nacionalne, korporativne i neformalne grupne strukture, po bogatstvu i moći nadređene „elite“, koje ograničavaju propovijedani individualizam (V. Drašković i dr. 2010, s. 7). Navedene strukture ponekad mnogo više i od toliko kritikovane države kontrolišu, redukuju slobode, potcjenjuju, ucjenjuju, prinuđuju, minimizuju masovnost i sl. To su objektivne barijere na putu prema EU, koje treba postepeno, ali što prije institucionalizovano prevazilaziti.

2. ZNAČAJ SLOBODA

Razne društvene i ekonomske slobode (efikasnost, racionalnost i drugi oblici ekonomskog ponašanja) u razvijenim društvima kakvo je EU posmatraju se funkcionalno u kontekstu izbora. Slobodan društveni i ekonomski izbor je uvijek bio i ostao neostvareni ideal za mnoge ekonomske subjekte, koliko god

bio poželjan, demokratičan i prirodan. Na putu slobodnog ekonomskog izbora bila su mnoga ograničenja, koja su u raznim vremenima i prostorima imala manji ili veći uticaj na njegovu redukciju. Posebno je u državama kandidatim bilo snažno ograničavajuće dejstvo pseudo-tržišnih struktura: monopolska vlast, državna intervencija, društvena dobra, negativni spoljni efekti, fijasko tržišta i asimetrične informacije. Međutim, u globalnim i evropskim razmjerama takođe djeluju monopolske težnjama da se izbor što više redukuje, posebno u dijelu konkurencije kao osnovnog problema, koji se teži prevazići stvaranjem top kompetencija i međunarodne kontrole tržišta. U tom cilju se djeluje interesno, virtualno, mrežno, organizaciono, informatički, komunikacijski, inovacijski, strategijski, intrafirmskom razmjenom, dislokacijom kapaciteta radi poreskih i drugih pogodnosti i na druge načine.

Izgradnji razvijenog i kvalitetnog institucionalnog poretka i ekonomije znanja mora prethoditi državno obezbjeđenje i zaštita socijalnih, ekonomskih i svih drugih oblika sloboda, shvaćenih kao masovan fenomen (da važe za sve građane). Međutim, poslije dodjele Nobelove nagrade F. Hayeku (1974) i M. Friedmanu (1976) došlo je do „agresivne“ primjene recepata neoliberalne ekonomske škole, u čijoj je osnovi bila utopijska vizija slobodnog tržišta i navodne „čiste“ konkurencije, koji predstavljaju tobože „prirodno“ okruženje za ispoljavanje individualnih sloboda. Nećemo se upuštati u kritiku neoliberalizma, niti njegove kvazi varijante koja je primjenjivana u mnogim državama kandidatima za pridruživanje EU. Ali, može se konstatovati da se zaboravilo da svaki oblik slobode mora imati moralna, zakonska, ekološka, socijalna i druga društvena ograničenja. U suprotnom pohlepa povlašćenih pojedinaca za netržišnim bogaćenjem po svaku cijenu može postati pokretački nagon. Tako izopačeni „elitistički“ individualizam nametan je mnogim državama kandidatima za pridruživanje EU i nezaštićenim širokim narodnim slojevima kao društvena i civilizacijska norma. Vulgarizovano ispoljavanje sloboda je bio jedan od razvojnih bumeranga. Naravno, sve je to bilo moguće samo u uslovima institucionalne nerazvijenosti i dominacije alternativnih kvazi-institucija. To je velika barijera i razlika u odnosu na društveno i poslovno okruženje koje postoji u EU.

Reformska praksa mnogih postsocijalističkih i država kandidata za pridruživanje EU je surovo redukovala proklamovane principe slobodne i zdrave onkurencije, društvenih, političkih i ekonomskih sloboda. Jer, one su se u praksi suštinski značajno redukovale i gušile na raznim političkim i rezultirajućim ekonomskim monopolima, kao netržišno osvojenim kopetencijama. Narušavan je princip „jednakih mogućnosti“ (termin M. Friedmana). Naravno, „ideologija bogatih“ (preciznije: netržišno obogaćenih) nije strana ni EU. Ali, tamo je taj fenomen stalno na udaru državnih institucija. To će morati da prihvate sve države koje iskreno žele članstvo u EU.

Izučavajući tijesne uzajamne veze između politike i ekonomije, D. North, J. Walis i B. Weingast u svojoj najnovijoj monografiji “Violence and Social Orders – A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History” (2009)

izučavaju načine ograničavanja nasilja u društvu. Pod nasiljem podrazumijevaju razne oblike socijalne patologije: netržišno prisvajanje rente, kupovina glasova, korupcija, korišćenje privilegija, interesne koalicije, ignorisanje narodnih masa, protekcionizam prema sopstvenom narodu itd. Oni su došli do zaključka da je to moguće ostvariti samo na dva načina: političkim manipulisanjem u cilju izgradnje privilegovanih grupa interese i institucionalnom stimulacijom političke i ekonomske konkurencije, u cilju stvaranja stimulativnih razvojnih uslova. Eliminacija navedenih pojava je moguća isključivo uspostavljanjem jakog institucionalnog poretka u svim oblastima društva i na svim nivoima odlučivanja.

3. ZNAČAJ INSTITUCIJA

U praksi razvijenih država, kojima pripada većina država EU, je dokazano je da je obavljanje ekonomskih aktivnosti organizovanije i efikasnije kad su preciznije definisani uslovi koji ih određuju. Nobelovac D. North (1981, ss. 20-25) smatra da institucije predstavljaju skup ograničenja (pravila, mehanizama i normi ponašanja) koje je stvorio čovjek zbog regulisanja uzajamnih političkih, ekonomskih i socijalnih dejstava. Riječ je o propisanim, usaglašenim i opšte prihvaćenim obrascim,a koji regulišu ljudsko ponašanje i predstavljaju sredstvo za prilagođavanje promjenama, minimiziranje entropije, rizika i neizvjesnosti. „One predstavljaju regulatore i koordinatore ekonomske aktivnosti koje se stalno ponavljaju, a sadrže pravila ponašanja i mehanizme koji obezbeđuju njihovu realizaciju“ (Ibid.).

EU je kao „*carstvo istinskog individualizma*”, dokazala da svoj društveni i privredni razvoj zasniva na jakim, pluralističkim i efikasnim institucijama, koje obezbjeđuju sinergiju, sinhronizaciju i dinamički kompromis individualnih i kolektivnih interesa. Za države kandidate će biti veliki problem da savladaju raskorak između institucionalnih, demokratskih, motivacionih i drugih pozitivna sistemska dostignuća u državama, i nekritičke i selektivne primjene uzornih i prilično vulgarizovanih (anti)razvojnih modela, koji su svuda na Zapadu (a ne samo u EU) odavno prevaziđeni (ili čak nikad nijesu ni primjenjivani u tako rigidnim i karikaturnim oblicima).

Dugogodišnje trajanje tranzicije i njeno traganje za (proklamovanim) uspostavljanjem demokratskog i institucionalnog poretka, sa punokrvnom i integralnom tržišnom ekonomijom, bilo je dominantno uslovljeno univerzalnim djelovanjem globalizacionih procesa, dominacijom politike nad ekonomijom i posledičnim reprodukovanjem ekonomskih kriza. Pravila ponašanja postoje da bi se izvršavala. To je osnovna ciljna funkcija efikasnih institucija, koje u svojoj ukupnosti čine infrastrukturu pravila u društvu i privredi. Nasuprot efikasnih, u pojedinim državama tranzicije su zaživjele suprotne infrastrukture („podmetnute besmislice“ - T. Veblen), koje tolerišu imitaciono-interesni i disfunkcionalni institucionalni poredak, koji smo često metaforično nazivali „institucionalnim

nihilizmom“ (upor. sa **„institucionalnim fundamentalizmom“ -** Rodrik et al. 2004).

Među problemima u državama kandidatima za prijem u EU po svom razornom dejstvu su najznačajniji oni najopštiji. njih je generisala nerazvijenost institucija građanskog društva, vladavine prava i odsustva autonomije institucija. To je posledično proizrokovalo dominaciju neformalnih i alternativnih institucija, slabu specifikaciju i zaštitu prava svojine, sistemsku korupciju, nesmjenjivost vlasti, zataškavanje porijekla imovine, privilegovano i nepotističko ponašanje i dr. To može biti dobra polazna osnova za istraživanje i objašnjenje skučenog “razvoja” privatnog sektora, preduzetništva, ekonomskih sloboda, tržišta i konkurencije u pojedinim državama tranzicije (V. Drašković i M. Drašković 2013, s. 15). Prevazilaženje navedenih problema je ključni uslov za pridruživanje EU.

4. ZNAČAJ ZNANJA

Za afirmaciju znanja, povoljnog poslovnog ambijenta i uslova koji omogućuju privredni razvoj potreban je kvalitetan i razvijen institucionalni ambijent. Jedino on može osigurati nepristrasnu selekciju, vrednovanje i uvažavanje znanja na svim nivoima i u svim djelatnostima društva, kao i kritičan odnos prema kvazi-znanju.

Budućnost će zaoštriti navedenu potrebu za znanjem. Prednje je posebno značajno u aktuelnoj situaciji hiper-produkcije diploma bez realnog pokrića u znanju. Rigorozniji kriterijumi u oblasti obrazovanja i visokog školstva na našim balkanskim prostorima bi doprinijeli većem uvažavanju i motivisanju znanja. To je dobar recept za uspješnu budućnost i izlaz iz svih oblika krize. Na polju znanja nijesu poželjne improvizacije, nedorečenosti, zatajivanja i manipulacije.

Tabela 1: Razlike između industrijske ekonomije i ekonomije znanja

pozicija	*industrijska ekonomija*	*ekonomija znanja*
TRŽIŠTE		
promjene	spore	Brze
životni ciklus roba i tehnologija	dug	Kratak
osnovne pokretačke snage privrede	krupne industrijske firme	inovacione preduzetničke firme zasnovane na znanju
karakter konkurencije	lokalna	Globalna
djelovanje konkurencije	krupni guta malog	brzi guta sporog

FIRME		
zasnovanost	na stabilnosti	na upravljanju promjenama
pokazatelj uspjeha	profit	tržišna kapitalizacija
usmjerenost organizacije proizvodnje	masovnost	gibkost i mala serija
ključni faktor rasta	kapital	znanja, inovacije, integracija, stvaranje novih firmi, zajednička ulaganja
ključni faktor razvoja tehnologija	automatizacija i mehanizacija	informacione i komunikacione tehnologije, elektronski biznis, kompjuterizacija projektovanja i proizvodnje
glavni izvor konkurentskih prednosti	pristup sirovinama, jeftina radna snaga i obrtni kapital, smanjenje troškova preko ekonomije obima	institucionalne prednosti, radni resursi, kontrola vrijednosti, upravljanje kvalitetom uz uvažavanje zahtjeva kupaca, istraživanje tržišta
nedostajući resursi	finansijski kapital	ljudski kapital
proces donošenja odluka	po vertikali	po raspodjeli
inovacioni procesi	periodični, linijski	neprekidni, sistematični
orijentacija proizvodnje	unutrašnji procesi	potpuni lanac vrijednosti
strategijske alijanse	rijetke, dominacija mišljenja da se nastupa samostalno	raširene, s ciljem pristupa dopunskim resursima
organizacione strukture	hijerarhijske, birokratske, piramidalne	uzajamno povezani podsistemi s delegiranim puno-moćjima, mrežna struktura
VOĐSTVO		
rukovođenje	vertikalno	liderstvo radnika
navike	u jednoj sferi, standardizovane	višesferne, fleksibilne
zahtjevi za obrazovanjem	kvalifikacije, naučni stepen	stalno učenje
odnosi rukovodilaca prema podčinjenima	konfrotacija	saradnja, timski rad
zaposlenost	stabilna	zavisna od konjunkture
tretman radnika	troškovni	Investicioni

Izvor: V. Drašković i dr. 2010, ss. 46-47.

Praksa je pokazala da neznanje (svjesno ili nesvjesno) ponekad može da se upotrijebi kao interesni metod za izazivanje masovnih zabluda, zamjena teza i sl. Primjera za to ima mnogo, a jedan od njih je ignorisanje institucionalnog pluralizma u razvojnim strategijama. Drugi je nametanje „ekspertskog“ stava da je najnovija globalna finansijska i ekonomsku kriza izazvana navodnom prekomjernom javnom potrošnjom i nekontrolisanim rastom plata (a ne da su uzrok banke i finansijska tržišta sa nekontrolisanim tokovima virtualnog kapitala i nerazumnom sekjuritizacijom na tržištu nekretnina). Treći je retoričko i praktično negiranje institucije vladinog regulisanja u elementarnim funkcijama, uz uzimanje raznih sredstava od vlade.

5. ZAKLJUČAK

Svaki novi istorijski i razvojni period traži promjene načina razmišljanja i ponašanja. One se, pored ostalog, svode na prilagođavanje civilizacijskim normama, dostignućima i savremenim izazovima. Države kandidati za pridruživanje EU moraju prednje što prije prihvatiti, prvenstveno u dijelu pluralističkih institucija i znanja.

Sve releventne društvene strukture i nivoi odlučivanja u državama kandidatima za pridruživanje EU treba bezuslovno da forsiraju *paradigmu* znanja kao razvojni imperatia u svim društvenim i privrednim oblastima. Nekritički odnos prema znanju u svim oblicima isto je što i njegovo zapostavljanje i negiranje.

Iskorak u pravcu uvažavanja znanja i institucionalnog pluralizma trebalo bi da omogući državama kandidatima prelazak od „destruktivne konstrukcije“ (izraz D. Stojanova) prema Shumpeterovoj „konstruktivnoj destrukciji“.

Neznatna ulaganja u znanje vode društveno-ekonomski razvoj na stranputicu, kad se zna da razvijene države izdvajaju 3-4% svog GDP za istraživanja i razvoj, plus za razne oblike obrazovanja, istraživanja za potrebe vojne i kosmičke industrije itd. Intelektualni kapital nije moguće stvoriti u uslovima zapostavljanja znanja, forsiranja neznanja i negativne selekcije kadrova.

Integracija u EU se mora posmatrati kao dio procesa globalizacije i kao evropski odgovor (evropeizacija) na izazove globalizacije. Njihovu sličnost potvrđuje činjenica da se radi o procesu strogih i nametnutih zakona i pravila ponašanja, ali i spajanja raznih polarizacija i raskoraka (posebno između razvijenih i nerazvijenih). U tom procesu nema mjesta za naivnu idilu i altruizam, nego za racionalno, konzistetntno i institucionalizovano ponašanje. Zato je to veliki izazov za sve države kandidate i njihove privrede i politike, kako u pogledu ograničenja suvereniteta, tako i načina i stepena uključivanja u tokove EU, mogućnosti razvoja i korišćenja najboljih oblika prilagođavanja.

LITERATURA

1. Acemoglu, D. & Johnson, S. (2005), "Unbundling Institutions", *Journal of Political Economy*, 135(5), 949-995.
2. Aoki, M. (2001). *Towards a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Cambridge.
3. Csaba, L. (2007), "Institutions and growth: what is the nexus?" In: Csaba, L.: *The New Political Economy of Emerging Europe*, Akademiai/Kluwer, Budapest.
4. Drašković, V. i Drašković, M. (2013), *Institucije, poredak i tranzicija*, ELIT, Podgorica.
5. Drašković, V., Jovović, R., Lakić, S., Rutović, Ž. i Drašković, M. (2013), *Globalizacija u ogledalu razvoja, krize i medija*, ELIT, Podgorica.
6. Drašković, V., Jovović, R. i Drašković, M. (2013), *Paradigmatičnost znanja*, ELIT i Fakultet za pomorstvo, Podgorica i Kotor.

Internet izvori

1. European Commission (2003), The Stabilisation and Association Process for South East Europe, Second Annual Report [online]. COM (2003) 139 final, 26.3.2003, http://europa.eu.int/comm/external_relations/see/sap/rep2/com 03 _139_en.pdf, preuzeto: 11.07.2013.
2. IMF (2003), IMF World Economic Outlook, Growth and Institutions, on-
3. line, Washington: International Monetary Fund, http:-//www. imf.org/external/pubs/ft/weo/2003/ 01/index.htm, preuzeto 14.07.2013..
4. North, D. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York.
5. North, D. C., Walis, J. J. & Weingast, B. R. (2009), *Violence and Social Orders – A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, The Syndicate of the Pres of the Cambridge University.
6. Rodrik, D. et al. (2004), „Institution Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, 9 (2), 131-165.

FAKTORI STRUKTURE IZVORA FINANSIRANJA PREDUZEĆA U BiH – SLUČAJ PREDUZEĆA KOJA KOTIRAJU NA SASE

AZRA BAJRAMOVIĆ*

DETERMINANTS OF CAPITAL STRUCTURE OF FIRMS IN BOSNIA AND HERZEGOVINA – Case of firms listed in Sarajevo Stock Exchange

Abstract: *This paper analyzes average leverage of firms in Bosnia and Herzegovina and factors that determine it on a sample of firms that are listed in Sarajevo Stock Exchange for the period from 2006 to 2012. Results show that there were no significant oscillations in the value of leverage in observed period. Through model of multiple regression significant impact of profitability, size and liquidity on firm's leverage has been established. Results also indicate that type of industry that firms belong to have important influence on leverage and that some determinants of leverage do not have significance nor same direction of influence on leverage for all industries.*

Keywords: *capital structure, leverage, determinants of capital structure*

Sažetak: *U ovom radu na primjeru preduzeća koja kotiraju na SASE za period od 2006. do 2012. godine je analizirana prosječna zaduženost preduzeća u BiH te faktori koji je determinišu. Analiza je pokazala da prosječna zaduženost preduzeća u BiH u posmatranom periodu nije značajno varirala. Primjenom modela višestruke regresije utvrđeno je da signifikantan utjecaj na zaduženost preduzeća imaju profitabilnost, veličina i likvidnost preduzeća. Analiza je također pokazala da pripadnost pojedinim privrednim granama igra važnu ulogu u zaduženosti te da pojedini faktori nemaju istu važnost niti pravac djelovanja za sve privredne grane.*

Ključne riječi: *struktura kapitala, poluga, determinante strukture kapitala*

JEL: G32

* Doc. dr. sc. Azra Bajramović, Ekonomski fakultet Univerziteta „Džemal Bijedić" u Mostaru

UVOD

Institucije Evropske Unije u posljednjih nekoliko godina veliku pažnju poklanjaju poboljšanju pristupa izvorima finansiranja preduzećima širom Evrope. Uspostavljeni su različiti mehanizmi u vidu odgovarajućih finansijskih politika i instrumenata koji treba da pruže podršku, prvenstveno malim i srednjim preduzećima u finansiranju u različitim fazama njihovog razvoja.

Jedna od aktivnosti BiH na putu prema evropskim integracijama jeste osnaživanje sektora malih i srednjih preduzeća te pružanje odgovarajuće finansijske podrške tim preduzećima.

Sa tog aspekta važno je poznavati strukturu izvora finansiranja preduzeća u BiH (od kojih se većina po svojim karakteristikama može smatrati malim i srednjim) da bi se u skladu s tim mogle primjenjivati određene mjere podrške finansiranju.

Cilj ovog rada je utvrditi prosječnu zaduženost preduzeća u BiH i utvrditi da li preduzeća u BiH ispoljavaju slične trendove kao i ona u EU u smislu da ne bilježe značajnije oscilacije u prosječnoj zaduženosti. Osim toga, ovaj rad će pokazati koji su to faktori na nivou preduzeća odigrali presudnu ulogu u visini zaduženosti preduzeća u BiH.

Dosadašnja istraživanja problematike faktora strukture kapitala

Pitanje strukture izvora finansiranja odnosno strukture kapitala preduzeća je jedno od najviše istraživanih, ali još uvijek neriješenih pitanja u ekonomskoj teoriji. Od 1958. godine kada su Modigliani i Miller pokazali da na vrijednost preduzeća u uslovima perfektnog tržišta ne utječe struktura kapitala do danas mnogi pokušavaju dati odgovor na pitanje kako preduzeća određuju svoju strukturu kapitala u uslovima imperfektnog tržišta. Razvijene su mnoge teorije koje se bave problematikom strukture kapitala poput: teorije izbora, agencijskih troškova, teorije hijerarhije, signaliziranja, tajminga na tržištu itd.

Uporedo sa razvojem teorija u razvijenim zemljama svijeta su objavljivane studije koje su analizirale strukture kapitala preduzeća, determinante koje na nju utječu te pokušavale odgovoriti na pitanje koja od teorija strukture kapitala je najprimjerenija za analizirane zemlje.

Međutim, unatoč velikom broju studija pitanje strukture kapitala i njenih determinanti je još uvijek pitanje bez definitivnog odgovora jer su studije došle do različitih odgovora u pogledu djelovanja pojedinih faktora na strukturu kapitala preduzeća u različitim zemljama te primjenjivosti teorija strukture kapitala.

Pitanje strukture kapitala preduzeća posebno sa aspekta pristupa finansiranju je u posljednjih nekoliko godina postalo interesantno i za institucije Evropske Unije. Rezultati posljednje objavljene studije *Access to Finance* pokazuju da čak 40% preduzeća obuhvaćenih studijom nije zabilježilo promjenu u prosječnoj zaduženosti (polugi) koja je mjerena kao odnos ukupnog duga i

aktive.[1] Dakle, u preduzećima EU nije došlo do značajnih promjena u strukturi izvora finansiranja. Četvrtina preduzeća u istraživanju je zabilježila smanjenje zaduženosti i to najviše preduzeća Holandije, Finske, Latvije i Litvanije.

Slični trendovi su zabilježeni i u studiji koja je objavljena dvije godine ranije. Tada je broj preduzeća koja su zabilježila nepromijenjene vrijednosti zaduženosti iznosio 55%.[2]

Studija koju su 1991. godine objavili Harris i Raviv je sumirala rezultate dotadašnjih studija koje su se bavile problematikom strukture kapitala preduzeća u svijetu. Ta je studija pokazala da postoji generalna saglasnost oko toga da fiksna aktiva, nedugovni poreski štit, prilike za rast i veličina preduzeća djeluju pozitivno na vrijednost poluge preduzeća a da volatilnost, troškovi reklamiranja, troškovi istraživanja i razvoja, vjerovatnost bankrota, profitabilnost i jedinstvenost proizvoda djeluju negativno na polugu preduzeća.[3]

Koristeći rezultate spomenute studije mnogi su pokušali provjeriti date zaključke u okviru velikog broja zemalja. Među brojnim studijama treba istaći one koje su ovaj problem proučavale za preduzeća u više zemalja svijeta. Tako su Cheng i Shiu (2007) analizirali preduzeća u 45 zemalja svijeta, DeJong, Kabir i Nguyen (2006) u 42 zemlje, Hall, Hutchinson i Michaelas mala i srednja preduzeća osam evropskih zemalja (2004), Wald (1999) pet razvijenih zemalja svijeta te Ryan i Zingales zemlje G7 (1995).

Rijetke su studije koje ovaj problem analiziraju sa aspekta zemalja u tranziciji. Među manjim brojem studija treba istaći onu od Booth, Aivaizian, Demirguc-Kunt i Maksimovica (2001) za deset zemalja u razvoju te studiju DeHaas i Peeters (2006) koja je obuhvatila deset zemalja Centralne i Istočne Evrope.

U studijama za razvijene zemlje svijeta je analiziran utjecaj različitih faktora (na nivou preduzeća ali i makroekonomskom nivou) na pokazatelje zaduženosti. Svi su u svoje modele uključili varijable za rast, veličinu, profitabilnost preduzeća te učešće materijalne aktive.

Rezultati za većinu zemalja obuhvaćenih spomenutim istraživanjima idu u prilog pozitivnog utjecaja veličine preduzeća i materijalnosti aktive te negativnog utjecaja profitabilnosti na zaduženost preduzeća dok o utjecaju rasta ne postoje ujednačeni rezultati niti zaključci.

Pozitivan utjecaj veličine preduzeća na njegovu zaduženost se tumači time da se takva preduzeća smatraju bonitetnijim, stabilnijim i sa povoljnijim pristupom izvorima finansiranja od manjih te ih karakteriše manja mogućnost finansijskih poteškoća. Na pozitivan utjecaj veličine preduzeća na njegovu

1 *SME's Access to Finance Survey 2011*, (2011) European Commission, Enterprise and Industry, str. 114-115.

2 *Access to Finance, Analytical Report*, (2009) European Commission and European Central Bank, str. 25.

3 Harris, M.; Raviv, A., (1991) „The Theory of Capital Structure", *The Journal of Finance*, Vol. 46, No. 1, str. 334.

zaduženost ukazuju studije koje su objavili Cheng i Shiu (2007)[4], DeJong, Kabir i Nguyen (2006)[5], Hall, Hutchinson i Michaelas (2004) na dugoročnu zaduženost[6], Wald (1999)[7] te Ryan i Zingales (1995)[8] s tim da su sve studije koje su uključivale preduzeća Njemačke potvrdile negativan utjecaj ovog faktora na zaduženost njemačkih preduzeća. Studija Booth, Aivaizian, Demirguc-Kunt i Maksimovica (2001) potvrdila je pozitivan utjecaj veličine preduzeća na njegovu zaduženost.[9]

Preduzeća koja u aktivi imaju veće učešće materijalne aktive imaju veću založnu vrijednost i manju mogućnost finansijskih poteškoća kao i veću likvidacionu vrijednost što ih čini bonitetnijim pa se mogu više zaduživati. Sve već spomenute studije su potvrdile ove rezultate osim studije Cheng i Shiua kod kojih ovaj faktor ima negativan utjecaj na zaduženost.[10] Studija Halla, Hutchinsona i Michaelasa (2004) pokazuje da materijalnost aktive utječe na povećanje dugoročnog a smanjenje kratkoročnog duga preduzeća.[11]

Studija Booth, Aivaizian, Demirguc-Kunt i Maksimovic (2001) je pokazala pozitivan utjecaj materijalnosti aktive na dugoročni dug[12] dok se u studiji DeHaas i Petersa (2006) utjecaj ovog faktora na zaduženost pokazao negativnim za tri zemlje.[13]

Da se profitabilnija preduzeća razvijenih zemalja svijeta manje zadužuju znači, između ostalog, i da će u slučaju potrebe za ulaganjem prvo koristiti interne izvore. U pogledu djelovanja profitabilnosti sve spomenute studije koje su uvrstile ovaj faktor u analizu su došle do zaključka da profitabilnost ima negativan utjecaj na zaduženost preduzeća pa tako i studije za zemlje u razvoju odnosno tranzicijske zemlje.

Metodologija vlastitog istraživanja

Da bi se ispitala prosječna zaduženost preduzeća u BiH te faktori koji je određuju, za uzorak su odabrana preduzeća koja kotiraju na Sarajevskoj berzi

4 Cheng S., Shiu C., (2007) „Investor protection and capital structure: International evidence“, *Journal of Multinational Financial Management*, 17, str. 39-40.

5 DeJong, A.; Kabir, R.; Nguyen, T. T., (2006) „Capital Structure Around The World: The Roles of Firm and Country Specific Determinants“, *2006 Annual Meeting Financial Management Association* (www.fma.org, 02. 4. 2007.), str. 17.

6 Hall, G.; Hutchinson, P.; Michaelas, N., (2004) „Determinants Of The Capital Structures Of European SMEs“, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 31, Issue 5/6, str. 720.

7 Wald, J. K., (1999) „How Firm Characteristics Affect Capital Structure: An International Comparison“, *Journal of Financial Research*, Vol 22, Issue 2, str. 183.

8 Rajan R. G., Zingales L, (1995) „What Do We Know About Capital Structure? Some Evidence From International Data“, *Journal of Finance*, Vol. L, No 5, str. 1453.

9 Booth, L., Aivazian V.; Demirguc-Kunt A.; Maksimovic V. (2001), „Capital Structures in Developing Countries“, *The Journal of Finance*, Vol. LVI, No. 1, str. 105.

10 Cheng S., Shiu C., op. cit., str. 39-40.

11 Hall, G.; Hutchinson, P.; Michaelas, N., op. cit., str. 720.

12 Booth, L., Aivazian V.; Demirguc-Kunt A.; Maksimovic V., op. cit., str. 105.

13 DeHaas, R.; Peeters, M. (2006) „The Dynamic Adjustments Towards Target Capital Structures Of Firms In Transition Economies“, *Economics of Transition*, Vol 14, issue 1, str. 151-152.

(SASE). Za ta preduzeća su dostupni godišnji finansijski izvještaji za period od 2006. do 2012. godine. Uvidom u broj finansijskih izvještaja dostupnih za navedene godine utvrđeno je da taj broj značajno varira. Iz uzorka su eliminisana preduzeća za koja nisu dostupni finansijski izvještaji za cjelokupan period te preduzeća koja pripadaju finansijskoj djelatnosti. Tako je uzorak sveden na 30 preduzeća.

Potom je za svako od odabranih preduzeća izvršen uvid u finansijske izvještaje prvenstveno bilanse stanja i uspjeha. Na osnovu bilansa su potom za svako preduzeće i svaku godinu izračunati određeni finansijski pokazatelji.

Prvi pokazatelj je pokazatelj finansijske poluge odnosno zaduženosti preduzeća. Za svrhe ovog istraživanja kao mjera zaduženosti korišten je omjer *ukupni dug / ukupna aktiva* što će omogućiti i komparaciju sa rezultatima studija *Access to Finance*.

Uzevši u obzir teorijsku i empirijsku važnost pojedinih faktora te raspoloživost podataka o njima u ovom istraživanju će se razmotriti utjecaj: materijalnosti aktive, profitabilnosti, rasta, veličine preduzeća i likvidnosti na zaduženost preduzeća.

Materijalnost aktive u ovom radu je predstavljena odnosom *materijalna sredstva / ukupna sredstva*. Profitabilnost je iskazana preko pokazatelja *ROA*, odnosno *zarade nakon oporezivanja / ukupna aktiva*. Veličina preduzeća bit će prikazana kao *logaritam ukupne aktive* što je jedna od često korištenih mjera u većini dostupnih studija.

Osim faktora koji su se pokazali relevantnim za preduzeća u razvijenim zemljama u ovom radu su uzete u obzir i još dvije determinante: rast i likvidnost preduzeća. Rast preduzeća, odnosno prilike za rast je vrlo teško izmjeriti jer na potencijalni rast preduzeća utječu mnogi faktori. To je jedan od razloga zašto još uvijek ne postoje usaglašeni stavovi o utjecaju rasta na strukturu finansiranja. Zbog toga se u ovom radu koristi pokazatelj koji označava stepen rasta preduzeća ne ulazeći u analizu uzroka tog rasta. Rast se izražava omjerom *(ukupna aktiva u tekućoj godini – ukupna aktiva u prethodnoj godini) / ukupna aktiva u prethodnoj godini*. Likvidnost preduzeća bit će analizirana pomoću odnosa *(tekuća sredstva – zalihe) / tekuće obaveze*.

U sljedećim dijelovima rada najprije će se analizirati prosječna vrijednost poluge preduzeća u BiH. Zatim će se, pomoću modela višestruke regresije, ispitati koje determinante imaju značajan utjecaj na zaduženost preduzeća i da li su u pozitivnoj ili negativnoj korelaciji sa polugom preduzeća u BiH.

U modelu regresije koeficijent *dug / aktiva* je zavisna varijabla a omjeri koji predstavljaju materijalnost aktive, profitabilnost, stepen rasta, veličinu preduzeća i likvidnost su nezavisne varijable. Regresijski modeli su testirani za nivo signifikantnosti od 0,05. Sve spomenute analize su obavljene pomoću programa za statističku analizu u društvenim naukama SPSS v. 20.

Rezultati istraživanja

Prosječna vrijednost omjera *dug / aktiva* za posmatrana preduzeća u periodu od 2006. godine do 2012. godine je 27,86%. Pregled vrijednosti prosječne zaduženosti preduzeća obuhvaćenih ovom studijom dat je u *Tabeli 1*.

Tabela 1. Prosječna vrijednost poluge preduzeća u BiH za period 2006 – 2012. god.[14]

Godina	Prosječna vrijednost poluge (u %)
2006.	26,46
2007.	27,93
2008.	28,13
2009.	28,79
2010.	28,45
2011.	26,48
2012.	28,74

Od 2006. do 2009. godine poluga bilježi blagi rast. Generalno, možemo reći da u vrijednosti poluge nema značajnijih oscilacija tako da su rezultati ovog istraživanja u skladu sa onima objavljenim u studiji *Access to Finance* (2011).

Sljedeći korak u analizi strukture izvora finansiranja preduzeća u BiH jeste pomoću modela višestruke regresije ispitati kakav utjecaj na prosječnu zaduženost preduzeća imaju materijalnost aktive, profitabilnost, stepen rasta, veličina i likvidnost preduzeća. Podaci o eksplanatornoj moći modela dati su u *Tabeli 2.*

Tabela 2. Eksplanatorna moć regresijskog modela

R	R^2	Prilagođeni R^2	Stand. greška
.539	.291	.270	.21946

R^2 iznosi 0,291 što znači da se 29,1% varijacija u prosječnoj zaduženosti preduzeća može objasniti sa datim varijablama.

Tabela 3 prikazuje vrijednost standardiziranih koeficijenata i njihovu signifikantnost.

14 Izvor podataka o vrijednosti poluge kao i ostalih faktora analiziranih u ovom radu su finansijski izvještaji odabranih preduzeća preuzeti sa web stranice Sarajevske berze.

Tabela 3. Utjecaj odabranih varijabli na zaduženost preduzeća u BiH

Model	Nestandardizirani koeficijenti		Standardizirani koeficijenti	t	Sig.
	B	Stand. greška	Beta		
(Konstanta)	.561	.064		8.704	.000
Materijalnost	.033	.064	.034	.517	.606
Profitabilnost	-.667	.211	-.213	-3.165	.002
Rast	.182	.095	.124	1.915	.057
Veličina	-.023	.005	-.285	-4.269	.000
Likvidnost	-.015	.003	-.357	-5.448	.000

U datom modelu statistički značajnim varijablama su se pokazale profitabilnost, veličina preduzeća te likvidnost. Sve tri varijable imaju negativan utjecaj na polugu. Dakle, rezultati pokazuju da će se profitabilnija, veća te likvidnija preduzeća manje zaduživati.

Utjecaj profitabilnosti je u skladu sa rezultatima studija za razvijene zemlje dok je utjecaj veličine preduzeća na zaduženost u suprotnosti sa rezultatima za razvijene zemlje gdje se taj utjecaj pokazao uglavnom pozitivnim.

Daljom analizom finansijskih izvještaja preduzeća BiH utvrđeno je da dvije trećine preduzeća u uzorku pripada dvjema industrijama i to prerađivačkoj (Područje D prema Klasifikaciji djelatnosti u BiH) i trgovini (područje G prema Klasifikaciji djelatnosti u BiH).

Pošto većina preduzeća iz uzorka pripada dvjema industrijama radi donošenja adekvatnih zaključaka o važnosti i djelovanju pojedinih faktora ranije opisani model višestruke regresije je primijenjen posebno za preduzeća prerađivačke industrije i trgovačka preduzeća.

Eksplanatorna moć modela višestruke regresije za preduzeća koja pripadaju prerađivačkoj industriji je predstavljena u *Tabeli 4*.

Tabela 4. Eksplanatorna moć regresijskog modela za preduzeća prerađivačke industrije

R	R2	Prilagođeni R^2	Stand. greška
.761	.579	.546	.18948

Ovaj model ima R^2 od 0,579 što u poređenju sa prethodnim modelom koji uključuje sva preduzeća pokazuje puno veću eksplanatornu moć i govori da odabrane varijable ispoljavaju veći utjecaj na preduzeća prerađivačke industrije.

Da bismo ustanovili koje to varijable igraju presudnu ulogu, potrebno je analizirati standardizirane koeficijente i njihovu signifikantnost predstavljene u *Tabeli 5*.

Tabela 5. Utjecaj odabranih varijabli na zaduženost preduzeća prerađivačke industrije u BiH

Model	Nestandardizirani koeficijenti		Standardizirani koeficijenti	t	Sig.
	B	Stand. greška	Beta		
(Konstanta)	.514	.124		4.137	.000
Materijalnost	.257	.117	.211	2.188	.032
Profitabilnost	-1.653	.355	-.439	-4.655	.000
Rast	-.056	.118	-.039	-.472	.639
Veličina	-.019	.008	-.238	-2.406	.019
Likvidnost	-.014	.010	-.150	-1.463	.148

Rezultati pokazuju signifikantan utjecaj materijalnosti aktive, profitabilnosti te veličine preduzeća na zaduženost preduzeća prerađivačke industrije.

Na osnovu analize informacija predstavljenih u *Tabeli 5* možemo zaključiti da će preduzeća prerađivačke industrije sa većim omjerom materijalne aktive u ukupnoj aktivi biti i zaduženija te da će se profitabilnija i veća preduzeća manje zaduživati.

Osim za prerađivačku industriju primjena modela višestruke regresije je urađena i za trgovačka preduzeća. Podaci o eksplanatornoj moći tog modela su dati u *Tabeli* 6.

Tabela 6. Eksplanatorna moć regresijskog modela za trgovačka preduzeća

R	R^2	Prilagođeni R^2	Stand. greška
.746	.556	.494	.17872

I ovaj model pokazuje solidnu eksplanatornu moć. U slučaju trgovačkih preduzeća kao što se može vidjeti analizom podataka u *Tabeli 7* značajnim se nije pokazao samo faktor likvidnosti.

Tabela 7. Utjecaj odabranih varijabli na zaduženost trgovačkih preduzeća u BiH

Model	Nestandardizirani koeficijenti		Standardizirani koeficijenti	t	Sig.
	B	Stand. greška	Beta		
(Konstanta)	3.249	.589		5.516	.000
Materijalnost	-.428	.139	-.499	-3.088	.004
Profitabilnost	1.448	.475	.376	3.050	.004
Rast	.576	.193	.336	2.985	.005
Veličina	-.304	.062	-.625	-4.908	.000
Likvidnost	-.001	.005	-.031	-.201	.842

Trgovačka preduzeća koja su profitabilnija i ostvaruju veće stope rasta će se više zaduživati, dok veličina preduzeća te učešće materijalne aktive u ukupnoj imaju negativan utjecaj na polugu ovih preduzeća.

Upoređivanjem rezultata dobijenih za sva tri modela možemo zaključiti da u sva tri slučaja veličina preduzeća ima signifikantan utjecaj i djeluje negativno na zaduženost što je u suprotnosti sa rezultatima studija za razvijene zemlje svijeta.

Rezultati modela za preduzeća prerađivačke industrije te trgovine pokazuju da ni za jednu od ovih industrija, za razliku od modela koji je uključio sva preduzeća, likvidnost nema signifikantan utjecaj na polugu preduzeća.

Materijalnost aktive se pokazala, za razliku od modela koji je obuhvatio sva preduzeća, signifikantnom za preduzeća prerađivačke industrije i trgovine. Za trgovačka preduzeća veće učešće materijalne aktive u ukupnoj aktivi znači manju zaduženost što je u suprotnosti sa rezultatima za prerađivačku industriju gdje je ovaj faktor također značajan, ali ima pozitivan utjecaj.

Razlike između dvije privredne grane postoje i u djelovanju profitabilnosti gdje se njen utjecaj za preduzeća prerađivačke industrije pokazao negativnim i u skladu je sa rezultatima modela za sva preduzeća, ali i rezultate studija za razvijene zemlje. S druge strane, veća profitabilnost u slučaju trgovačkih preduzeća djeluje na povećanje zaduženosti.

Trgovačka preduzeća koja ostvaruju veće stope rasta se više zadužuju a interesantno je primijetiti da se ovaj faktor nije pokazao značajnim za proizvodna preduzeća kao ni cjelokupan uzorak.

Dakle, rezultati modela pokazuju specifičnosti u odnosu na rezultate dosada objavljenih studija a posebno je interesantno to što na preduzeća koja pripadaju različitim privrednim granama djeluju različiti faktori odnosno da isti faktori ispoljavaju različit pravac djelovanja na zaduženost preduzeća u različitim privrednim granama.

Naravno, da bi se dobila potpunija slika o zaduženosti preduzeća u BiH i faktorima koji je određuju naredna istraživanja bi trebala da uključe i podatke za preduzeća koja kotiraju na Banjalučkoj berzi. Osim toga, model bi se mogao proširiti i sa još nekoliko determinanti te na preduzeća koja pripadaju nekim drugim industrijama osim onih analiziranih u ovom radu.

Zaključak

Pitanje izbora strukture izvora finansiranja i njenih determinanti je pitanje koje u finansijskoj teoriji i praksi još uvijek nije dobilo definitivan odgovor.

U ovom radu na uzorku preduzeća koja kotiraju na SASE pokušao se dati odgovor na pitanje kakva je prosječna zaduženost preduzeća u BiH te koji faktori su odigrali presudnu ulogu u određivanju zaduženosti preduzeća. Analiza je pokazala da se prosječna zaduženost preduzeća u BiH u periodu od 2006. do 2012. godine nije značajnije mijenjala što je skladu sa rezultatima posljednih studija za preduzeća EU.

Što se utjecaja pojedinih faktora tiče rezultati ukazuju na značaj profitabilnosti, veličine i likvidnosti preduzeća. Profitabilnija, veća i likvidnija preduzeća, kako je pokazala analiza, se manje zadužuju.

Posebna pažnja u ovom istraživanju je posvećena analizi djelovanja faktora na preduzeća koja pripadaju pojedinim industrijama.

Za trgovačka i preduzeća koja pripadaju prerađivačkoj industriji kao i sva preduzeća u uzorku je zajedničko to da će se veća preduzeća manje zaduživati. Razlike između preduzeća koja pripadaju prerađivačkoj industriji i trgovini se javljaju u djelovanju profitabilnosti i materijalnosti aktive.

Profitabilnost ima negativan utjecaj na zaduženost preduzeća prerađivačke industrije a pozitivan na trgovačka preduzeća. Materijalnost aktive ima pozitivan utjecaj na zaduženost preduzeća prerađivačke industrije a negativan na zaduženost trgovačkih preduzeća.

Dakle, očigledno je da u odlukama preduzeća o strukturi izvora finansiranja i povećanju ili smanjenju zaduženosti veoma važnu ulogu igra pripadnost nekoj privrednoj grani. Za kreatore državne politike u domenu jačanja privrednog sektora i podrške finansiranju ovo znači i formiranje različitih mehanizama za preduzeća u različitim privrednim granama.

LITERATURA:

1. *Access to Finance, Analytical Report*, (2009) European Commission and European Central Bank
2. Booth, L., Aivazian V.; Demirguc-Kunt A.; Maksimovic V. (2001) „Capital Structures in Developing Countries“, *The Journal of Finance*, Vol. LVI, No. 1, p 87-130.
3. Cheng S., Shiu C., (2007) „Investor protection and capital structure: International evidence“, *Journal of Multinational Financial Management*, 17, p 30–44.
4. DeHaas, R.; Peeters, M. (2006) „The Dynamic Adjustments Towards Target Capital Structures Of Firms In Transition Economies“, *Economics of Transition*, Vol 14, issue 1, p 133-169.
5. DeJong, A.; Kabir, R.; Nguyen, T. T. (2006) „Capital Structure Around The World: The Roles of Firm and Country Specific Determinants“, *2006 Annual Meeting Financial Management Association* (www.fma.org, 02. 4. 2007.)
6. Hall, G.; Hutchinson, P.; Michaelas, N. (2004) „Determinants Of The Capital Structures Of European SMEs“, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 31, Issue 5/6, p 711-728.
7. Harris, M.; Raviv, A. (1991) „The Theory of Capital Structure“, *The Journal of Finance*, Vol. 46, No. 1, p 297-355.
8. Rajan R. G., Zingales L. (1995) „What Do We Know About Capital Structure? Some Evidence From International Data“, *Journal of Finance*, Vol. L, No 5, p 1421-1460.
9. *SME›s Access to Finance Survey 2011*, (2011) European Commission Enterprise and Industry
10. Wald, J. K., (1999) „How Firm Characteristics Affect Capital Structure: An International Comparison“, *Journal of Financial Research*, Vol 22, Issue 2, p 161-187.

IZVOR:
www. sase.ba

KREDITNE REJTING AGENCIJE I NJIHOV POTENCIJALNI UTJECAJ NA RAZVOJ ZEMALJA – KREDITNI REJTING BOSNE I HERCEGOVINE

ARMINA HUBANA*

CREDIT RATING AGENCIES AND THEIR POTENTIAL IMPACT ON DEVELOPING COUNTRIES – CREDIT RATING OF BOSNIA AND HERZEGOVINA

Abstract: *Rating agencies are specialized institutions that assess the credit rating of many market participants, but also the state. The primary objectives of the agency are to provide independent, objective, transparent and high-quality appraisals, primarily all users of financial services and other. Market participants used credit rating agencies grades for investing or for evaluation the creditworthiness of the clients, while the country's credit rating is primarily used to evaluate the state performance in the process of borrowing on the international market. In the recent period, the official score rating agencies have caused enormous losses and damages in the financial and real sector worldwide, and it is considered the cause of the current financial crisis. The aim is to draw attention to the imperfections of the agencies and the restriction on the use of credit ratings, and on the basis of scientific and professional literature seen (positive and negative) impact of their application, and assess the current position of Bosnia and Herzegovina in the region and beyond, in terms of credit rating. Status and specificity of B&H defines the methodology and scope of information to be processed, because the political risk predominantly affects final grade.*

Key words*: rating agencies, credit rating, transparency, rating metodology, souvereign rating, risks.*

Sažetak*: Rejting agencije su specijalizovane institucije koje procjenjuju kreditni rejting brojnih tržišnih učesnika, ali i država. Primarni ciljevi ovih agencija su osiguranje nezavisne, objektivne, transparentne i visokokvalitetne ocjene rada primarno svim korisnicima finansijskih usluga ali i drugim akterima. Ocjene kreditnih agencija tržišni učesnici koriste prilikom investiranja ili za procjenu kreditne sposobnosti klijenata, dok se kreditni rejting države primarno koristi za procjenu performansnosti države u nastupu i procesu zaduživanja na međunarodnom tržištu. U recentnom periodu, zvanične ocjene rejting agencija*

* Doc. dr. sc. Armina Hubana, Ekonomski fakultet Univerziteta „Džemal Bijedić“ u Mostaru

su prouzrokovale enormne gubitke i štete u finansijskom i realnom sektoru širom svijeta, te ih se smatra i uzročnikom aktualne finansijske krize.

Cilj rada je ukazati na eventualne nepravilnosti rada agencija i ograničenja primjene kreditnih rejtinga, te na bazi naučne i stručne literature sagledati (pozitivne i negativne) efekte njihovog djelovanja, kao i procijeniti trenutnu pozicioniranost Bosne i Hercegovine u regionu i šire, sa aspekta kreditnog rejtinga. Status i specifičnost BiH određuje metodologiju i obim informacija koje se obrađuju, a na konačnu ocjenu dominantno utječe politički rizik.

***Ključne riječi**: rejting agencije, kreditni rejting, transparentnost, metodologija rejtinga, suvereni rejting, rizici.*

JEL: G10, G17

1. Uvod

Ubrzan proces globalizacije i intenzivan razvoj finansijskog sistema doveo je do promjene uloge, značaja i obima aktivnosti kreditnih rejting agencija. Uloga kreditnih rejting agencija posebno je značajana u razvijenim finansijskim sistemima, pri čemu one kreiraju i prodaju objektivne i nezavisne ocjene relativne kvalitete kompanija, dužničkih instrumenata ili država. U recentnom razdoblju i posebno u bankarsko orijentisanim finansijskim sistemima, kreditne rejting agencije se nameću intenzivnijom ulogom u procjeni izloženosti rizicima kreditnih institucija i investicijskih društava u regulatorne i supervizorske svrhe.

Kreditni rejting koriste investitori, investicione banke, brokeri-dileri kao i vlade pojedinih zemalja. Za potrebe investitora kreditne rejting agencije povećavaju broj investicionih alternativa i obezbijeđuju im nezavisne, jednostavne mjere relativnog kreditnog rizika, što generalno povećava efikasnost tržišta, smanjujući troškove kako za korisnika tako i za kreditora.

Osnovna svrha poslovanja rejting agencija je uklanjanje asimetričnih informacija između izdavaoca finansijskog instrumenta i potencijalnog investitora. Pri procjeni rizičnosti izdavaoca finansijskog instrumenta agencije za kreditni rejting koriste se metodologijom koja analizira javno dostupne podatke vezane uz izdavaoce, ali i podatke koji nisu javno dostupni.

Od nastanka aktualne finansijske krize postoji veliki naučni i stručni interes za poslovanjem agencija za kreditni rejting, a ujedno im se pripisuje uloga ključnog krivca u lancu odgovornosti za postojeće stanje finansijskog sistema. U njihovom poslovanju postoje i razne etičke, finansijske i druge poteškoće i ograničenja, kao što su kupovina rejtinga, naplata naknada od izdavaoca, oligopolska struktura industrije i sl., a njihova temeljna zadaća osiguranja objektivne i nezavisne ocjene na temelju brojnih primjera dovedena je u pitanje. Zabilježeni stečajevi Enrona, WorldCom-a i Parmalat-a potaknuli su proučavanje zakonskog poslovanja agencija.

Nakon uvodnog dijela rada, u drugom dijelu će se objasniti uloga kreditnih rejting agencija, obilježja rejtinga (rangiranja) i simboli. Potom će se definisati ključne varijable na kojima se zasniva ocjena kreditnog rejtinga. U trećem dijelu se objašnjava suvereni kreditni rejting, a u četvrtom se analizira kretanje kreditnog rejtinga Bosne i Hercegovine.

2. Kreditne rejting agencije

Kreditne rejting agencije (Credit Rating Agencies-CRAs) su specijalizovane institucije za analizu i procjenu kreditne sposobnosti tržišnih učesnika, koje različitim intenzitetom i obimom aktivnosti već 150 godina djeluju u privrednim i finansijskim sistemima.

Kreditne rejting agencije imaju ključnu ulogu u neovisnoj procjeni kreditne sposobnosti komapnije, dužničkog instrumenta ili zemlje. Ove agencije pružaju i usluge poput upravljanja rizicima i savjetovanje finansijskih institucija i preduzeća o upravljanju kreditnim i operativnim rizicima. Njihov rad uglavnom se očituje kroz višestruke prednosti, kao što su smanjenje informacione asimetrije na tržištu kapitala, niže troškove procjene rejtinga u odnosu na individualne procjene i sl. Pojedine agencije specijalizirane su i usmjerene na regije ili industrije (npr. oblast osiguranja). U svijetu postoji više vrsta različitih kreditnih rejting agencija kako po veličini i usmjerenju tako i po korištenim metodologijama. Tri su najpoznatije agencije: Standard&Poor`s (S&P), Moody`s Investors Service i Fitch. One izdaju rejtinge za države, preduzeća, kao i za vrijednosne papire. Navedene rejting agencije većinu prihoda ostvaruju naplatom ocjene rejtinga, za razliku od većine manjih (njihovih supsidijara u cijelom svijetu), koje prihod generišu na temelju pretplate u kojoj nude ocjene rejtinga investitorima. U tabeli 1. su prikazani prihodi i dobit tri najveće rejting agencije u periodu 2008. - 2010. godine.

Tabela 1. Ostavreni prihodi i dobit tri rejting agencije za period od 2008. do 2010. (u mil $)

	2008			2009			2010		
	prihodi	dobit	%	prihodi	dobit	%	prihodi	dobit	%
S&P	1.583,0	749,3	47	1.537,3	712,2	46	1.695,4	762,4	45
Moody's	1.268,3	600,6	47	1.277,7	557,2	44	1.466,3	649,4	44
Fitch	450,4	178,0	10	486,8	159,0	33	n.d	n.d	

Izvor: European Commision, 2011., n.d. nije dostupan podatak

Kreditne rejting agencije se razlikuju prema obuhvatu predmeta rejtinga i područja na kojem posluju. Tri najznačajnije rejting agencije posluju globalno (direktno ili preko supsidijara) i obuhvataju sve sektore za procjenu. Ostale priznate institucije specijalizirane su za određeno geografsko područje ili za specifičan sektor kojem dodjeljuju rejting.

Budući da agencije Standard&Poor`s i Moody`s Investors Service koriste različite oznake za rejting, u tabeli 2. je predočena klasifikacija i paralelni pregled simbola (oznaka). Agencije daju mišljenje za izglede ili očekivanja u vidu opisne ocjene u kom smjeru bi se rejting mogao kretati u budućnosti. Izgledi mogu biti pozitivni, stabilni, negativni i promjenjivi u zavisnosti od dešavanja. Značenje navedenih opisnih izgleda je sjedeće:[1]

- pozitivan – rejting može biti povećan
- stabilan – rejting se vjerovatno neće mijenjati
- negativan – rejting može biti smanjen
- promjenjiv izgled – može doći do povećanja, smanjenja ili potvrde dodijeljenog rejtinga.

Tabela 2. Paralelni prikaz simbola rejtinga

Moody`s Investors Service	**Standard&Poor`s**	**Kratak opis kategorije rejtinga**
Investicioni nivo		
Aaa	AAA	Najbolja kreditna sposobnost, minimalan kreditni rizik
Aa1[2]	AA+	Visoka kreditna sposobnost, veoma nizak kreditni rizik
Aa2	AA	
Aa3	AA-	
A1	A+	Srednjevisoka kreditna sposobnost, nizak kreditni rizik
A2	A	
A3	A-	
Baa1	BBB+	Srednja kreditna sposobnost, umjeren kreditni rizik
Baa2	BBB	
Baa3	BBB-	
Neinvesticioni (špekulativni) nivo		
Ba1	BB+	Kreditna sposobnost sa špekulativnim elementima, znatan kreditni rizik
Ba2	BB	
Ba3	BB-	
B1	B+	Špekulativna kreditna sposobnost, visok kreditni rizik
B2	B	
B3	B-	
Caa1	CCC+	Loša kreditna sposobnost, veoma visok kreditni rizik
Caa2	CCC	
Caa3	CCC-	

1 Ashok Vir, Suvereign Credit Ratings Metodology: An Evaluation, IMF, October, 2002, str.8.

2 Agencija Moody`s modifikuje A, B i C kategorije dodajući im numeričke podkategorije: 1- označava jaku poziciju zemlje u okviru date kategorije, 2 – znači da je status zemlje prosječan i 3 pokazuje da je zemlja najslabija u datoj kategoriji. Pored slovne ocjene, agencija daje i svoja predviđanja za budućnost u vidu deskriptivne ocjene: stabilna predviđanja, pozitivna i negativna predviđanja.

	CC	Visokošpekulativna kreditna sposobnost, izvjesno neizvršavanje obaveza, selektivni bankrot, bankrot
Ca	C	
C	SD	
	D	

Izvor: Bloomberg, Moody`s Investors Service, Standard&Poor`s

Navedene agencije sve oznake rejtinga svrstavaju u nekoliko kategorija, a prema kriterijima kreditne sposobnosti i kreditnog rizika, a oznčavaju se slovima od A do C, odnosno D. U okviru svake kategorije postoje nivoi rejtinga u zavisnosti od toga kako je procjenjena pozicija države, (jaka, prosječna ili slaba). Tako Moody`s Investors Service koristi numeričke oznake, a Standard&Poor`s oznaku plus (+) ili minus (-).

3. Suvereni kreditni rejting i faktori determinacije

Kreditni rejting zemlje daje procjenu mogućnosti zemlje i spremnosti vlade jedne zemlje da u cjelosti i na vrijeme servisira svoj dug.

Suvereni kreditni rejting se mjeri pomoću indikatora koji po prirodi mogu biti kvantitativni (mjerljivi) i kvalitativni (čija je procjena kompleksna). Ranija lista indikatora je obuhvatala ekonomske i finansijske parametre, a danas je ona proširena sa kategorijom političe stabilnosti (rizika). Posmatrano sa stanovišta rizika zemlje, kao i sa stanovišta užeg političkog rizika, kreditni rejting predstavlja bitan pokazatelj nivoa povjerenja u funkcionisanje vlade jedne zemlje.

Proces dodjele kreditnog rejtinga je složen, dugotrajan i kontinuiran. Kod dodjele prvog suverenog kreditnog rejtinga, rejting agencija u prvoj fazi traži od zemlje niz političkih i ekonomskih pokazatelja i informacija. Obično se traže serije ekonomskih podatka u periodu od pet godina, kao i kratkoročne i srednjeročne projekcije. Nakon dodjele prvog kreditnog rejtinga, rejting agencija jednom godišnje dolazi u zemlju i provodi reviziju rejtinga, uz objavljivanje redovnih godišnjih izvještaja o rejtingu zemlje. Pored godišnjeg izvještaja, rejting agencija objavljuje i kvartalne informacije o rejtingu zemlje (Credit Opinion). Proces kreditnog rejtinga je kontinuiran proces koji zahtijeva stalno dostavljanje ažuriranih podataka i dobru saradnju i koordinaciju svih nivoa vlasti i institucija u državi.

Kreditne rejting agencije koriste različite indikatore za kvantitativnu analizu kroz ustupanje težine različitim indikatorima (varijablama) u cilju dodjele rejtinga, te ažuriranjem i praćenjem date varijable. Ipak, agencije ne otkrivaju sve detalje pri procjeni rejtinga, već daju popis pokazatelja koje uzimaju u obzir prilikom analize. (Moody`s, 2004).

Jedna od provedenih studija u vezi odrednica kreditnog rejtinga (Cantor, Packer, 1996)[3] identifikuje neke od najčešće korištenih ekonomskih pokazatelja

3 Cantor R, Packer F., Determinans and Impact of Sovereign credit Ratings, Reserve Bank of New York Economics Policy Review, 1996., str. 39.

koje koriste dvije najveće agencije Moody`s i Standard & Poor`s za procjenu suverenog kreditnog rejtinga. Oni su, također, dali objašnjenje odnosa između svake varijable, kao i sposobnost zemlje da servisira dugove. Prema njima najčešće korišteni ekonomski pokazatelji su sljedeći:[4]

- BDP per capita - suvereni rejting je direktno koreliran s BDP po glavi stanovnika. Visok nivo BDP per capita ukazuje na veći potencijal zemlje za zaduživanje, a direktno s tim i veću sposobnost zemlje za otplatu duga.
- Realni rast BDP-a - relativno veća stopa ekonomskog rasta ukazuje na to da će se postojeći teret duga lakše servisirati tokom vremena. U zemljama s rastućim životnim standardom i primanjima, vlade su sposobne da se odupru ekonomskim i političkim udarima. Zemlje s visokim stepenom razvijenosti imaju top rejtinge, dok kod zemalja srednjeg stepena razvijenosti, špekulativne procjene pokazuju visok nivo rasta zbog političke fleksibilnosti i dobrih ekonomskih izgleda.
- Vanjski saldo - veliki deficit tekućeg računa ukazuje na zajedničku zaduženost javnog i privatnog sektora u inostranstvu. Perzistencija deficita tekućeg računa dovodi do rasta zaduženosti u insotranstvu. Kvantitativna mjera za ovaj pokazatelj je stanje tekućeg računa (ino naplata - ino plaćanja) kao procenat primitaka po tekućem računu. Ovaj omjer tendira da bude pozitivan kod kreditno sposobnih zemalja i vrlo negativan za zemlje s lošom kreditnom sposobnosti.
- Vanjski dug - za procjenu vanjskog duga uzima se u obzir međunarodni investicijski položaj zemlje. To uključuje dugove privatnog sektora, vlasničke obaveze javnog sektora i vanjsku zaduženost denominiranu u lokalnoj valuti. Većem teretu duga korespondira veći rizik od difoltnog. Mjera veličine vanjskog duga je omjer vanjskog duga i primitaka po tekućem računu. Zemlje s visokim omjerom imaju poremećaj u servisiranju svojih dugova, što utječe na pad kreditnog rejtinga.
- Inflacija - visoka stopa inflacije ukazuje na strukturne probleme u državnim finansijama. Nesposobnost i nespremnost vlade da servisira tekući budžetski deficit iz poreza ili zaduživanjem, dovodi do inflatornih novčanih tokova. Tako visok nivo inflacije u privredi obara kreditni rejting naniže i obrnuto, niska stopa inflacije je podržana visokom novčanom fleksibilnošću na tržištu, usljed transparentnog i dobro razvijenog tržišta kapitala. S druge strane, zemlje s relativno slabo razvijenim finansijskim sektorom imaju plitko tržište kapitala, a time i značajnu vjerovatnoću visoke stope inflacije.
- Fiskalni saldo - veliki fiskalni deficit pokazuje neposobnost i nespremnost vlade da oprezuje svoje građane, kako bi pokrila tekuće troškove i vratila dugove. Rezultat ovog faktora nisu samo viškovi i manjkovi, već fleksibilnost prihoda i rashoda, kao i programi efikasnijih izdataka.
- Ekonomski razvoj - iako je razvoj već mjeren dohotkom po glavi

4 Shreekant Iyengar, The Credit Rating Agencies – Are They Realiable? A study of Sovereign Ratings, VIKALPA, vol 37, No.1, january-march 2012.

stanovnika, rejting agencije posmatraju odnos između ekonomskog razvoja i rizika. Nakon što zemlja dosegne određeni nivo dohotka i ranga, postoji mala vjerovatnoća za rizičnu ocjenu.

- Kreditna istorija - suvereni default se događa ukoliko vlada ne izmiri ustanovljeni dug na dan dospjeća ili ukoliko izvrši zamjenu duga novim s manje povoljnim uslovima.
- Politički rizik - osim kvantitativnog aspekta, analiza također uključuje i kvalitativne parametre, zbog postojanja političkih faktora i mjera, kao i različitih politika razvoja nacija. U slučaju suverenog rejtinga, osim faktičke kreditne sposobnosti zemlje, presudno postaje i pitanje spremnosti vraćanja duga.

Dodjeljivanje rejtinga od strane navedenih agencija se nerijetko razlikuje, u nekim slučajevima te razlike su izražene ne samo u visini ocjene (rejtinga) već i smjeru kretanja. S obzirom na činjenicu da je nepoznata težina dodjeljena pojedinačnom pokazatelju od strane svake agencije, razlike u rejtingu se uglavnom pripisuju razlikama u vrednovanju pokazatelja koje posmatraju ove agencije. Zato je nužno provjeriti da li se razlike odnose samo na varijacije u težini vrednovanja pokazatelja, ili se pak radi o postojanju kvalitativnih predrasuda od strane agencije na bazi subjektivnih kriterija.

Tabela 3. reflektuje prosječnu promjenu rejting nivoa za 77 navedenih zemalja od strane Moody`s i Standard&Poor`s agencija z 2010. godinu.[5] Poređenjem rezultata dvaju agenciju u procesu dodjele suverenog kreditnog rejtinga može se zaključiti da je došlo do povećanja prosječne razlike nivoa rejtinga u odnosu na prethodni period.[6] Također, razlika u dodjeljenim ocjenama za posmatrani period (2007. – 2010.) je statistički značajna. Proces dodjele suverenog kreditnog rejtinga od strane dvaju agencija uključuje nekoliko zajedničkih indikatora koji utiču na konačnu ocjenu, ali je nekoliko indikatora značajno drugačije. Razlike u rangiranju su, također, uzrokovane zbog subjektivnih procjena različitih zemalja od strane agencija.

Tabela 3. Prosječna razlika u ocjeni rangiranja zemalja od strane Standard & Poor`s i Moody`s

R.br.	Zemlja	S&P	Moodys	Razlika u Rejtingu	R.br.	Zemlja	S&	Moodys	Razlika u rejting
1	Albania	B+	Ba1	3	40	Israel	A	Aa1	4
2	Andorra	A	Aaa	5	41	Italy	A+	Aaa	4
3	Angola	B+	Ba3	1	42	Jamaica	B-	Ba3	3
4	Argentina	B-	B2	1	43	Japan	AA	Aaa	1
5	Azerbaijan	BB+	Baa2	2	44	Jordan	BB	Baa3	2
6	Bahamas	A	Aa1	6	45	Kazakhstan	BBB-	Baa2	1
7	Bahrain	BB-	A1	1	46	Korea	A	Aa2	3
8	Bangladesh	BBB	Ba2	1	47	Kuwait	AA-	Aa2	1

5 Shreekant Iyengar, op. cit.,str. 76.

6 Moody`s i Standard&Poor`s su istu analizu provodile za ranije periode, rezultati analize za period 2007. godine pokazuju da je nivo prosječne razlike u ocjeni rejtinga za svih 77 navedenih zemalja iznosio 2,60, što je niže u odnosu na aktualnu razliku za 2010. godinu.

9	Barbados	B+	A3	2	48	Latvia	BB	Aa3	8
10	Belarus	AA+	Ba2	1	49	Lebanon	B	Ba3	2
11	Belgium	B	Aaa	1	50	Lithuania	BBB	Aa2	6
12	Belize	AA+	B1	1	51	Malta	A	Aaa	5
13	Bermuda	AA	Aaa	2	52	Mexico	BBB	A1	4
14	Bolivia	B	B1	1	53	Mongolia	BB-	Ba2	1
15	Bosnia & Herzegovina	B+	Ba3	1	54	Montenegro	BB	Baa1	4
16	Botswana	A-	Aa3	3	55	New Zealand	AA+	Aaa	1
17	Brazil	BBB-	Baa2	1	56	Oman	A	Aa2	3
18	Bulgaria	BBB	A1	4	57	Pakistan	B-	B1	2
19	Chile	A+	Aa1	3	58	Panama	BBB-	A2	4
20	Colombia	BB+	Baa3	1	59	Papua New Guinea	B+	Ba2	5
21	Costa Rica	BB	Baa2	3	60	Paraguay	B+	B2	1
22	Croatia	BBB	A1	4	61	Peru	BBB-	Baa	1
23	Cyprus	A+	Aaa	4	62	Philippines	BB-	Ba1	2
24	Czech Republic	A	Aa1	4	63	Poland	A-	Aa1	5
25	Dominican Republic	B	Ba2	6	64	Portugal	A-	Aaa	6
26	Ecuador	B-	Caa2	2	65	Romania	BB+	A1	6
27	Egypt	BB+	Baa2	2	66	Russia	BBB	A2	3
28	El Salvador	BB	Baa3	2	67	Slovakia	A+	Aaa	4
29	Estonia	A	Aa1	4	68	Slovenia	AA	Aaa	2
30	Fiji Islands	B-	Ba3	2	69	South Africa	BBB+	A1	3
31	Georgia	B+	Ba1	3	70	Spain	AA	Aaa	2
32	Greece	BB+	Aaa	10	71	Suriname	B+	Ba2	2
33	Guatemala	BB	Baa3	2	72	Thailand	BBB+	A3	1
34	Honduras	B	Ba3	2	73	Trinidad and Tobago	A	A1	1
35	Hungary	BBB-	Aa2	7	74	Tunisia	BBB	A3	2
36	Iceland	BBB-	Baa2	1	75	Turkey	BB	Ba1	1
37	India	BBB-	Baa2	1	76	Uruguay	BB-	Ba1	2
38	Indonesia	BB	Ba1	1	77	Venezuela	BB-	B1	1
39	Ireland	AA	Aaa	2	Average rating level difference				2.75

Izvor: Moody's (2010) and Standard and Poor's (2010)

Generalno, visok kreditni rejting zemlje svakako ima pozitivan utjecaj na njen položaj na međunarodnom tržištu kapitala, na kretanje kamatnih stopa i na priliv stranih investicija. Kreditni rejting je veoma važan i za potencijalne strane investitore koji na osnovu njega dobijaju svojevrsnu ocjenu ekonomije zemlje u koju namjeravaju ulagati, što je važan podatak i za vladu te zemlje da bi mogla pravilno ocijeniti stanje i preduzeti neophodne korake na njegovom unapređenju.

Loš kreditni rejting zemlje predstavlja centralnu prepreku budućem ekonomskom rastu, zbog čega svi reformski potezi velikim dijelom zavise od uspjeha u podizanju kvaliteta ove dimenzije makroekonomskog okruženja.

Mišljenje i procjena rejtinga su posebno značajni za zemlje koje potencijalno predstavljaju nova tržišta, jer investitori respektuju ocjene rejting agencija. Na osnovu kreditne ocjene investitori imaju uvid u kreditni rizik i sposobnost država, što ima olakšava odabir investicionih strategija. Rejting doprinosi transparentnosti i boljoj informisanosti o zemlji.

Kreditni rejting često doprinosi brisanju predrasuda i negativnog imidža o zemlji, često zasnovanog na zastarjelim podacima i informacijama. Stoga je neophodno agencijama za ocjenu rejtinga permanentno dostavljati ažurirane podatke o činjeničnom stanju date zemlje. Najveći značaj kreditnog rejtinga se ogleda u činjenici da on daje ocjenu ostvarenog progresa zemlje i precizno navodi političke i ekonomske reforme koje zemlja treba da ostvari kako bi joj se rejting povećao.

4. Kreditni rejting Bosne i Hercegovine

Bosna i Hercegovina je potpisala ugovore za izradu i praćenje suverenog kreditnog rejtinga, s dvije međunarodne rejting agencije Standard&Poor`s i i Moody`s Investors Service. Centralna banka BiH, u svojstvu fiskalnog agenta Ministrastva finansija i trezora BiH[7], koordinira izradu i praćenje suverenog kreditnog rejtinga BiH.

Bosna i Hercegovina je 2004. godine dobila svoj prvi suvereni kreditni rejting od strane Moody`s agencije, koji je 2008. godine potvrdila i agencija Standard&Poor`s. Jedanput godišnje obje agencije provode studioznu analizu stanja i perspektive Bosne i Hercegovine, na bazi pregovora sa predstavnicima institucija BiH i entiteta u BiH, predstavnicima međunarodne zajednice, te privrednog i akademskog života.

Agencije Standard&Poor`s i i Moody`s Investors Service na osnovu svojih analiza i procjena objavljuju izvještaje o Bosni i Hercegovini. U nastavku izlaganja daje se pregled ocjene rejtinga BiH od ove dvije agencije, od momenta prve dodjejele rejtinga do aktualne ocjene.

Tabela 4. Dodjela rejtinga BiH prema agenciji Moody`s Investors Service

Rejting	Datum	Aktivnost
B3/stabilni izgledi	10.07.2012.	Potvrđen rejting/izgled izmjenjen
B3/ na posmatranju–negativno	03.04.2012.	Snižen rejting
B2/ negativni izgledi	16.05.2011.	Izgled izmjenjen
B2/stabilni izgledi	17.05.2006.	Povećan rejting
B3/ pozitivni izgledi	29.03.2004.	Dodijeljen rejting

Izvor: Moody`s Investors Service

Tabela 5. Dodjela rejtinga BiH prema agenciji Standard&Poor`s

Rejting	Datum	Aktivnost
B/stabilni izgledi	27.03.2013.	Potvrđen rejting
B/ stabilni izgledi	28.03.2012.	Potvrđen rejting/izgled izmjenjen

7 Potpisnik u ime Bosne i Hercegovine s dvije navedene agencije je Ministarstvo finansija i trezora.

B/ na posmatranju-negativno	30.11.2011.	Snižen rejting
B+/negativni izgledi	28.07.2011.	Izgled izmjenjen
B+/ stabilni izgledi	08.12.2009.	Potvrđen rejting
B+/stabilni izgledi	22.12.2008.	Dodijeljen rejting

Izvor: Standard&Poor`s

Podaci iz tabela 4. i 5. pokazuju da Bosna i Hercegovina ima rejting B3, odnosno B, što potvrđuje suvereni kreditni rejting (agencije izmijenile izglede „sa posmatranja – negativno na stabilne izglede). Komponenta političkog rizika je determinirajuća i ključna u definisanju kreditnog rejtinga Bosne i Hercegovine. Izgledi za stabilizaciju ovog determinirajućeg faktora u našoj zemlji su slabi i neizvjesni.

Radi lakšeg upoređivanja i jednostavnijeg uočavanja naše pozicije u odnosu na zemlje iz šireg regiona, u nastavku je dat pregled pozicioniranosti datih zemalja s aspekta dugoročnog rejtinga servisiranja duga u stranoj valuti (kao jedan od ključnih parametara u ocjeni rejtinga kojeg koriste obje agencije) i njihovi izgledi u budućnosti.

Tabela 6. Pregled dugoročnog rejtinga pojedinih zemalja iz šireg okruženja

Država	**Moody`s Investors Service**	**Standard&Poor`s**
	Dugoročni rejting/Izgled	Dugoročni rejting/Izgled
Albanija	B1/stabilan	B+/stabilan
Bosna i Hercegovina	***B3/stabilan***	***B/stabilan***
Bugarska	Baa2/stabilan	BBB/stabilan
Crna Gora	Ba3/stabilan	BB-/stabilan
Grčka	C	B-/stabilan
Hrvatska	Ba1/stabilan	BB+/stabilan
Mađarska	Ba1/negativan	BB/stabilan
Makedonija	-	BB/stabilan
Rumunija	Baa3/negativan	BB+/stabilan
Slovenija	Ba1/negativan	A-/stabilan
Srbija	-	BB-/negativan

Izvor: Bloomberg; maj 2013.

U međuvremenu je Bosni i Hercegovini potvrđen rejting od strane Standard&Poor`s, dok je Hrvatskoj snižen sa Baa3/negativan izgled na Ba1/stabilan izgled, te Sloveniji sa Baa2/na posmatranju-negativno na Ba1/negativan izgled, a Grčkoj je od strane Standard&Poor`s povećan sa SD „Selective Default“ na B-/stabilan izgled.

5. Zaključak

Značaj kreditnih rejting agencija je posebno izražen u razvijenim finansijskim sistemima, gdje one kao specijalizovane institucije procjenjuju kreditni rejting brojnih tržišnih učesnika, ali i država. Primarni ciljevi ovih agencija su osiguranje nezavisne, objektivne, transparentne i visokokvalitetne ocjene rada primarno svim korisnicima finansijskih usluga ali i drugim akterima. Kreditni rejting zemlje daje procjenu mogućnosti i spremnosti vlade jedne zemlje da u cjelosti i na vrijeme servisira svoj dug. Proces dodjele rejtinga zasniva se na detaljnoj kvantitativnoj i kvalitativnoj analizi kreditne sposobnosti države, što uključuje: BDP per.capita, realni rast BDP-a, generalnu zaduženost države, stopu inflacije, fiskalni saldo, ekonomski razvoj te politički rizik. Većina agencija za rangiranje rizika zemlje koristi numeričke skale ili pak slovne oznake. Neke od najpoznatijih agencija koje se bave rangiranjem zemalja po rizičnosti su Standard&Poor`s, Moody`s Investors Service i Fitch. Kreditni rejting zemlje ima utjecaj na njen položaj na međunarodnom planu, na kretanje kamatnih stopa i na priliv stranih investicija, što predstavlja važnu zbirnu ocjenu zemlje i olakšava/otežava njen put ka aktualnim integrativnim procesima. Bosna i Hercegovina iako ima dodjeljen i, u skorije vrijeme, potvrđen suvereni kreditni rejting (B3/stabilan, odnosno B/stabilan), na njenom putu u evropske integrativne tokove predstoji još mnogo ozbiljnih faza tog procesa, koji primarno usporava složena politička situacija u zemlji, a potom i faktičko stanje navedenih kvantitativnih faktora razvijenosti, koji determinšu konačnu ocjenu kreditnog rejtinga zemlje.

LITERATURA

1. Alfonso A., Understanding the Determinants of Sovereign Debt Ratings: Evidence of the two Leading Agencies“ Journal of Economic and Finance, 2003.
2. Ashok V., Suvereign Credit Ratings Metodology: An Evaluation, IMF, October, 2002.
3. BCBS (Basel Committee on Banking Supervision) Credit Ratings and Complementary Sources of Credit Quality Information, Basel Committee on Banking Supervision Working Papers, No. 3, Basel, August, 2000.
4. Bessis J.: Risk management in banking, New Jersey; John Wiley&Sons LTD, 2004.
5. Bhatia A. Sovereign Credit Ratings Methodology: an Evaluation. IMF Working Paper 02/170, IMF., 2002.
6. Cantor R, Packer F., Determinans and Impact of Sovereign credit Ratings, Reserve Bank of New York Economics Policy Review, 1996.
7. Clark E., Sovereign Debt Discounts and the Unwillingness to Pay, Finance, 1999.
8. Đukić Đ.; Bjelica V.; Ristić Ž.: Bankarstvo, Centar za izdavačku djelatnost ekonomskog fakulteta, Beograd, 2006.
9. Elkhoury M., Credit Rating Agencies and their potential Impact on developing Countries, United Nation Conference on Trade and Development, No 186., 2008.

10. Monfort B., Mulder C., Using Credit Ratings for capital Requirements on Lending to Emerging Market Economies: Posible Impact of a New Basel Acord, IMF, 2000.
11. Shreekant I., The Credit Rating Agencies – Are They Realiable? A study of Sovereign Ratings, VIKALPA, vol 37, No.1, january-march 2012.
12. www.bloomerg.com
13. www.moodys.com
14. www.standard&poors.com

GENERISANJE CIKLIČNIH KRETANJA NA RAZVIJENIM TRŽIŠTIMA KAPITALA I TRŽIŠTIMA KAPITALA U NASTAJANJU

AIDA BRKAN - VEJZOVIĆ*

GENERATING OF THE CYCLICAL FLUCTUATIONS ON THE DEVELOPED CAPITAL MARKETS AND EMERGING MARKETS

Abstract: *This paper analyzes the turning points of market capitalization and turnover in developed capital market and emerging markets and their time compatibility in relation to the correspondence points of the cycle leading stock market indexes of the selected markets. For the detection bull and bear of the capital market has been applied Bry-Boschan algorithm (BBQ) algoritam using software BUSSY. The research included adequate representatives of developed markets (USA) and the emerging markets (Czech Republic, Estonia, the Slovak Republic and Slovenia) for the period 1997Q2-2010Q4. A separate analysis was conducted for the capital market of Bosnia and Herzegovina for the period 1997M1-2010M12.*

Keywords: *cycle, cycle phase, capital market, market capitalization, turnover*

Sažetak: *Ovaj rad analizira referentne tačke tržišne kapitalizacije i prometa na razvijenom tržištu kapitala i tržištima kapitala u nastajanju i njihovu vremensku usaglašenost u odnosu na korespodentne tačke ciklusa vodećih berzanskih indeksa odabranih tržišta. Za detekciju faza rasta i pada tržišta kapitala primjenjen je Bry-Boschanov algoritam (BBQ) uz korištenje programskog paketa BUSSY. Istraživanjem su obuhvaćeni odgovarajući reprezentanti razvijenih tržišta (SAD) i tržišta kapitala u nastajanju (Češka Republika, Estonija, Slovačka Republika i Slovenija) za period 1997M1-2010M12. Posebna analiza je sprovedena za tržište kapitala Bosne i Hercegovine za period 2005M1-2010M12.*

Ključne riječi: *ciklus, faza ciklusa, tržište kapitala, tržišna kapitalizacija, vrijednost prometa*

JEL: C58

* Doc. dr. sc. Aida Brkan - Vejzović, Ekonomski fakultet Univerziteta „Džemal Bijedić, Mostar

Uvod

U posljednjih tridesetak godina velika pažnja je posvećena identifikaciji ključnih karakteristika povrata na ulaganja na tržištima kapitala, kao što su: volatilnost, oblik i gustoća rasporeda podataka, kapitalne premije i sl. Mnogo manje pažnje je posvećeno detekciji perioda rasta i pada cijena i ključnih karakteristika instrumenata tržišta kapitala tokom trajanja pojedinih faza u pravilu cjenovnih ciklusa. Analiza pojedinih faza ciklusa i određivanje ključnih karakteristika zahtijeva prethodnu detekciju tačaka zaokreta jer prelaz iz faze rasta u fazu pada i obratno uključuje tačke zaokreta u razvoju pojava tržišta kapitala.

Općeprihvaćeno je stajalište investitora i akademskih krugova da su ciklusi tržišta kapitala u pravilu nisko frekventni trendovi. Tradicionalno pozitivni i negativni niskofrekventni trendovi se označavaju kao bikovsko i medvjeđe tržište, respektivno. Ako su ti trendovi imanentni tržištima kapitala, onda je od posebne važnosti estrahovanje trendova odnosno ciklusa i njihovo korištenje kao inputa investicijskim odlukama i procjeni rizika. Za investitora su korisne informacije o rastu ili padu tržišne kapitalizacije i vrijednosti ostvarenog prometa, pa će posebna pažnja biti posvećena analizi vremenske usaglašenosti nastupanja faze rasta/pada tržišne kapitalizacije i prometa u odnosu na korespodentne faze odabranih berzanskih indeksa i utvrđivanje određenih obrazaca ponašanja, odnosno smjena pojedinih faza ciklusa.

2. Rastuće vs opadajuće tržište kapitala

Koncept detekcije i razumijevanja rastućeg i opadajućeg tržišta kapitala je od velike važnosti za investitore i cjelokupnu ekonomiju. Pitanje koje se najčešće postavlja je kada će kriza „dodirnuti dno“, odnosno kada će doći do promjene tržišnog ciklusa iz opadajućeg u rastuće. Da bi se došlo do odgovora na postavljeno pitanje, prate se odgovarajući indikatori na bazi kojih se procjenjuje da li se tržište oporavlja i da li ulazi u fazu rasta. Ciklično smjenjivanja faza rasta i pada tržišta kapitala treba primarno posmatrati kroz faktore koji su ugrađeni u tržišni sistem, odnosno faktore iz sfere proizvodnje i potrošnje. Također ne treba zaboraviti ni dejstvo psiholoških faktora, jer postoje historijske potvrde da su ekonomske krize rušile i cijene dionica kompanija koje su po ekonomskim parametrima odoljevali krize, ali nisu mogli odoljeti psihologiji masovnog širenja panike i straha investitora. Za procjenu pravca kretanja indikatora tržišta kapitala potrebno je uvažiti multidisciplinarnost tržišta u kojem važnu ulogu imaju i ponašanja učesnika.

Tržište bika i tržište medvjeda su uobičajni načini (termini) opisivanje cjenovnih ciklusa instrumenata tržišta kapitala. Potpuni opis takvih cjenovnih ciklusa zahtijeva „*data generating process*“ (DGP) za odnosne instrumente. Ne postoji opće prihvaćena definicija ciklusa tržišta kapitala. Faza ekspanzije se

obično definira kao period kada mjesečni povrati prelaze određenu vrijednost ingorišući pri tome postojanje cjenovnih trendova. Općenito, tržište kapitala prelazi iz faze kontrakcije u fazu ekspanzije ako je berzanski indeks značajno porastao u odnosu na prethodni minimum. Analiza i perspektive razvoja tržišta kapitala su uglavnom usmjerene na detekciju faza rasta i faza pada tržišta.

3. Pregled dosadašnjih istraživanja

Chong T. T, Li Z. Chen H. i Hinich J. M. (2009)[1] su analizirali dva najznačanija indeksa američkog tržišta kapitala: DJIA i NASDAQ kompozitni indeks, kako bi detekovali periode rasta i pada tržišta. Obuhvaćen je DJIA za period 01.10.1928-03.04.2006. i primjenjena metoda 12-mjesečnih pokretnih prosjeka (12MMA) za detekciju rastućeg, odnosno opadajućeg tržišta. Na osnovu tačaka zaokreta *bull* i *bear* tržišnih faza DJIA i NADAQ kompozitnog indeksa utvrđena su prosječna vremena njihovog trajanja od 41,8 odnosno 40 mjeseci i 87,6 odnosno 88,1 sedmica (shodno načinu mjerenja) respektivno i minimalno trajanje opadajućeg tržišta 5 mjeseci i rastućeg 4 mjeseca za cijeli obuhvaćeni period, odnosno korespodentna vremena trajanja prema indeksu NASDAQ 8 i 10 sedmica. Prije uvođenja NASDAQ indeksa, minimalno trajanje faze rasta za DJIA je bilo 7,1 i faze opadanja 11,7 mjeseci, dok za period nakon uvođenja NASDAQ indeksa minimalna vremena trajanja pojedinih faza su bila 6,2 i 12,7 mjeseci, respektivno.

Gonzales L., Hoang F., Powell G. J. i Shi J. (2006)[2] su, primjenom Bry-Boschanove procedure (BB) i modificirane tehnike tačaka kumulatovnog zbira (CC) za period od januara 1800 – decembra 2001, utvrdili da je prosječno trajanje rastućeg tržišta oko 22 mjeseca, dok je prosječno trajanje opadajućeg tržišta 15 (18) mjeseci za BB (CC) metodu. Primjenom Kolmogorov-Smirnov test za dva nezavisna uzorka testirali su nulte hipoteze da ne postoji razlika u raspodjeli trajanja faze rastućeg i opadajućeg tržišta koje su detektovane BB i CC metodom. Hipoteza da ne postoji razlika u raspodjeli vremena trajanja rastućeg tržišta između BB i CC metode se ne može odbaciti na nivou značajnosti od 5%, a ista hipoteza kada je u pitanju opadajuće tržište je odbačena. Periodi rastućeg tržišta koji su detektovani za period januar 1950 – decembar 2001. godine su identični primjenom BB i CC metode (ukupno devet), dok su prekidači za četiri perioda opadajućeg tržišta prvo zabilježeni BB metodom.

Na osnovu praćenja historijskih podataka indeksa S&P 500, Cohen D. A. (2011)[3] je izračunao da je vrijednost indeksa S&P 500 za 2% manja za vrijeme

1 Chong T. T., Li Z., Chen H. i Hinich M., (2010), An investigation of duration dependence in the American stock market cycle, *Journal of Applied Statistics,* vol. 37, no. 8, str. 1407–1416.

2 Gonzalez L., Hoang P., Powell J. G., Shi J., (2006), Defining and Dating Bull and Bear Markets: Two Centuries of Evidence, *Multinational Finance Journal,* vol. 10, no. 1/2, str. 81-116.

3 Cohen D. A., (2011), Slow-Timing the Market, an Alternative Portfolio-Allocation Approach, *Journal of Financial Planning,* str. 45-53.

faze opadajućeg tržišta u odnosu na fazu rasta. Za vrijeme faze pada tržišta S&P 500 je mnogo varijabilniji s standardnom devijacijom koja je za 50% veća u odnosu na fazu rasta. U periodima pada tržišta, indeks S&P 500 u prosjeku opada iz perioda u period, dok je njegova volatilnost, mjerena standardnom devijacijom, bitno veća u odnosu na fazu rasta.

Periodi ekonomskih recesije i pad tržišta kapitala su najčešće teški periodi za investitore zbog visoke volatilnosti i neizvjesnoti na tržištu. Međutim i za vrijeme opadajućeg tržišta učesnici mogu ostvariti zarade. Prema praćenju promjena cijena dionica na NYSE za 10 perioda opadajućeg tržišta (od 1953. do 1982. godine), Brzaković T. navodi da je u prosjeku 81,76%[4] od posmatranih dionica na NYSE ostvarilo pad cijena za vrijeme padajućeg tržišta, a preko 18% dionica nije imalo pad cijena ili je čak zabilježilo rast. Bez obzira na opći trend pada na tržištu, dionice određenih preduzeća mogu porasti ukoliko je preduzeće imalo skoro neka značajna unapređenja ili je ovladalo dopunskim dijelom tržišta i sl.

4. Rezultati empirijske analize

Analiza promjena kretanja vodećih berzanskih indeksa za SAD-e (predstavnik razvijenih tržišta kapitala)[5], Češku Republiku (predstavnik naprednih tržišta kapitala u nastajanju), Estoniju, Slovačku Republiku i Sloveniju (predstavnici rubnih tržišta kapitala) dala je određene informacije u pogledu „slaganja“ kretanja i trajanja pojedinih faza ciklusa na relaciji razvijena tržišta – tržišta u nastajanju. U tabeli 1 su prikazana vremena nastupanja referentnih tačaka ciklusa vodećih berzanskih zemalja za tržišta u nastajanju u odnosu na DJI prosjek detektovana primjenom BB metode datiranja ciklusa.

Tabela 1 Analiza tačaka zaokreta - vođenje i zaostajenje u odnosu na DJIA

	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh
DJIA	1997M10	M91998	1999M11	2001M3	2001M11	2003M2	2004M3	2006M3	2007M11	2009M2	2010M2
Prague Stock Exchange 50 Index	0	4	5	4	9	1	-5	5	0	0	0
Slovak Share Index	0	3	-	-	-2	-6	-10	6	5	7	-
Slovenski Borzni Indeks	-7	-9	-8	5	9	6	6	4	0	-1	0
Tallinn Stock Exchange index	0	3	8	3	5	0	-7	3	-4	0	2

Prosječan broj mjeseci vođenja (-) / zaostajanja (+)		
Vrh	Dno	Sve
1,5	2,8	2,09
-1,75	2,5	0,38
0	1	0,45
0,67	1,8	1,18

4 Brzaković T., Tržište kapitala - teorija i praksa, ČUGURA Print, Beogead, str. 261.

5 U radu je primijenjena klasifikacija tržišta kapitala koju objavljuje FTSE Group prema statusu pojedinačnih tržišta svih zemalja u odnosu na globalni benchmark.

Za period 2005M1-2010M12, primjenom BB metode detektovane su referentne tačke ciklusa za serije BIFX i FIRS, tabela 2.

Tabela 2 Analiza tačaka zaokreta - vođenje i zaostajenje u odnosu na BIFX

	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh
BIFX	2005M10	2007M1	2008M6	2009M7	2010M10
FIRS	-	-9	-13	-11	-4

Ciklična kretanja naprednih tržišta u nastaju i rubnih tržišta kapitala u prosjeku kasne u odnosu na vrijeme nastupanja tačaka zaokreta ciklusa razvijenog tržišta SAD-a. Iskazano preko mjera prosjeka, značajnije kašnjenje se bilježi kod prelomnih tačaka kojima se označava početak rasta tržišta u odnosu na pad iz čega slijedi da se poremećaji razvijenih tržišta brže prenose na tržišta u nastajanju za vrijeme opadajućeg tržišta.

Iz podataka prikazanih u tabeli 2 je vidljivo da se ne podudaraju vremena nastupanja referentnih tačaka ciklusa serija BIFX i FIRS, tako da zaokreti serije FIRS prednjače u odnosu na tačke zaokreta ciklusa serije BIFX u prosjeku za 9,25 mjeseci ako se posmatra cijeli ciklus ili pojedinačno po fazama ciklusa 8,5 i 10 mjeseci. U odnosu na referentne tačke ciklusa serije DJIA, nastupanje vrhova i dna serije BIFX se ostvaruje sa kašnjenjem u rasponu od 5 do 10 mjeseci. Za seriju FIRS se ne može dati jedinstven zaključak, jer se bilježi kašnjenje, ali i prethođenje u odnosu na vrijeme nastupanja prelomnih tačaka ciklusa DJIA.

Tabela 3 Prosječno trajanje pojedinih faza ciklusa i cijelog ciklusa

	V-D	**V-V**	**D-V**	**D-D**
DJIA	**16,2**	**28,8**	**13,4**	**30,5**
Prague Stock Exchange 50 Index	12	23,83	12,67	23,4
Slovak Share Index	13,6	30,75	17	29,8
Slovenski Borzni Indeks	17,2	30,2	13,8	32,5
Tallinn Stock Exchange index	12,67	24,17	12,33	23,6
BIFX	14	27,5	14	30
FIRS	15	33	15,5	28

Prema podacima iz tabele 3, prosječno trajanje faze opadajućeg tržišta za tržišta kapitala u nastajanju je uglavnom kraće od trajanja iste ciklične faze za razvijena tržišta. Izuzetak je samo Slovenija, gdje je u prosjeku trajanje medvđeđg tržišta za 1 mjesec duže u odnosu na SAD. Za tržište kapitala BiH je također karakteristično kraće trajanje faze opadajućeg tržišta u odnosu na istovjetnu fazu ciklusa odabranog razvijenog tržišta kapitala. Kada je u pitanju

trajanje bikovskog tržišta, rezultati nisu jedinstveni, tako da Slovačka Republika i Slovenija, kao i BiH imaju duže trajanje faza rastućeg tržišta u odnosu na SAD. Suprotno vrijedi za Češku Republiku i Estoniju. Dužina trajanja cijelog ciklusa, mjereno od dna do dna, je kraća za sve zemlje predstavnice tržišta u nastajanju, osim za Sloveniju. Mjereno u odnosu na dvije susjedne najniže tačke prosječno trajanje ciklusa tržišta kapitala BiH je kraće u odnosu na prosječno trajanje ciklusa DJIA.

Određivanje tačaka zaokreta ciklusa tržišta kapitala i izračunavanje vremena trajanja pojedinih faza i cijelog ciklusa je polazna osnova za utvrđivanja odgovarajućih obrazaca ponašanja kroz projekciju vremenskog okvira za smjenjivanje pojedinih faza ciklusa. Ovdje treba napomenuti kriterij dužine obuhvaćenih vremeskih serije jer će se to direktno odraziti na kvalitetu dobivenih rezultata i adekvatnost kreiranih obrazaca ponašanja.

4.1 Tržišna kapitalizacija

Tržišna kapitalizacija, kao indikator veličine i obima prometa tržišta, daje podatak o ukupnoj tržišnoj vrijednosti svih izdatih dionica. Praćenjem tržišne kapitalizacije se procjenjuje eventualni rast cjelokupnog tržišta. Za razumijevanje odnosa tržišna kapitalizacija – tržišni indeksi potrebno je dati odgovor na sljedeće pitanje: ako tržišna kapitalizacija raste, da li to posljedično vodi povećanju berzanskih indeksa ili su berzanski indeksi ostvarili rast u nekom od prethodnih perioda i bili najava rasta kapitalizacije. Mogući oblici reagovanja (da li se radi o promptnom ili odloženom reagovanju) tržišne kapitalizacija i berzanskih indeksa su prezentirani u nastavku.

U tabelama 4, 5, 6, 7 i 8 su data vremena ostvarivanja najviših i najnižih nivoa tržišne kapitalizacije i vodećih berzanskih indeksa analiziranih zemalja, uz napomenu da su fluktuacije varijabli slabijeg inteziteta zanemarene u skladu s Bry-Boschanovom procedurom određivanja lokalnih maksimuma i lokalnih minimuma.

Tabela 4 Analiza tržišne kapitalizacije za SAD - vođenje i zaostajenje u odnosu na DJIA

	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh
DJIA	**1997M10**	**M91998**	**1999M11**	**2001M3**	**2001M11**	**2003M2**	**2004M3**	**2006M3**	**2007M11**	**2009M2**	**2010M2**
kapitalizacija	1	3	8	-	-	0	-2	4	-4	2	2

Tabela 5 Analiza tržišne kapitalizacije za Češku Republiku - vođenje i zaostajenje u odnosu na Prague Stock Exchange 50 Index

	Dno	**Vrh**	**Dno**	**Vrh**
Prague Stock Exchange 50 Index	**2006M08**	**2007M11**	**2009M2**	**2010M2**
kapitalizacija	4	3	1	0

Tabela 6 Analiza tržišne kapitalizacije za Estoniju - vođenje i zaostajenje u odnosu na Tallinn Stock Exchange index

	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh	Dno
Tallinn Stock Exchange index	1997M11	1998M12	2000M1	2001M6	2002M4	2003M2	2003M8	2004M6
kapitalizacija	3	5	-2	0	3	0	-	-

Tabela 7 Analiza tržišne kapitalizacije za Slovačku Republiku - vođenje i zaostajenje u odnosu na Slovak Share Index

	Dno	Vrh	Dno
Slovak Share Index	**2007M1**	**2008M4**	**2009M9**
kapitalizacija	-4	0	-3

Tabela 8 Analiza tržišne kapitalizacije za Sloveniju - vođenje i zaostajenje u odnosu na Slovenski Borzni Indeks

	Dno	Vrh
Slovenski Borzni Indeks	**2009M4**	**2010M4**
kapitalizacija	-1	-2

Tabela 9 Prosječno vrijeme zaostajanja ili vođenja cikličnih zaokreta tržišnih indeksa i tržišne kapitalizacije

	Prosječan broj mjeseci lagova (+) / vođenja (-)		
Prague Stock Exchange 50 Index	**Vrh**	**Dno**	**Sve**
kapitalizacija	1,5	2,5	2
Tallinn Stock Exchange index	**Vrh**	**Dno**	**Sve**
kapitalizacija	1,33	1,67	1,5
Slovenski Borzni Indeks	**Vrh**	**Dno**	**Sve**
kapitalizacija	-2	-1	-1,5
Slovak Share Index	**Vrh**	**Dno**	**Sve**
kapitalizacija	0	-3,5	-2,33
Dow Jones Industrial Average	**Vrh**	**Dno**	**Sve**
kapitalizacija	1	2,25	1,56

Analiza vremena nastupanja tačaka zaokreta u serijama berzanskih indeksa i tržišne kapitalizacije, prema mjerama prosjeka datim u tabeli 9, za SAD, Češku Republiku, Estoniju, Slovačku Republiku i Sloveniju dala je sljedeće rezultate:

- tržišna kapitalizacija razvijenog tržišta SAD-a slijedi promjene DJI prosjeka, s prosječnim kašnjenjem od 1 mjeseca nastupanja najviše tačke i 2,25 mjeseci nastupanja najniže tačke vrijednosti kapitalizacije. To znači da promjene cijena dionica iz sastava DJI prosjeka najavljuju promjene tržišne vrijednosti svih dionica na tržištu
- tržišna kapitalizacija naprednog tržišta u nastajanju Češke Republike slijedi obrazac ponašanja razvijenih tržišta
- za rubna tržišta kapitala dobiveni rezultati nisu jednoobrazni. Naime, za tržište kapitala Estonije, promjene tržišne kapitalizacije slijede nakon promjena berzanskog indeksa s prosječnim kašnjenjem od 1,5 mjeseci za cijeli ciklus. Za tržište Slovačke Republike i Slovenije uočeno je prethođenje promjena tržišne kapitalizacije u odnosu na promjene berzanskih indeksa u prosjeku za 1,5 i 2,33 mjeseca, respektivno.

Kada je u pitanju tržište kapitala BiH, onda je evidentno da najviša tačka tržišne kapitalizacije zaostaje 4 mjeseca u odnosu na najvišu tačku vodećeg indeksa BLSE. U obuhvaćenom periodu detektovana je jedna najniža tačka ciklusa serije tržišna kapitalizacija SASE s prethođenjem od 5 mjeseci u odnosu na najnižu tačku serije BIFX.

4.2 Vrijednost prometa na berzama

Vrijednost prometa na berzi može biti pokazatelj za mjerenje potencijala rasta ili pada tržišta jer povećana aktivnost ulagača u periodu rasta ili pada tržišta pokazuje efekat kretanja cijena. Rast cijena praćen povećanim prometom znak je jačeg rastućeg tržišta. Isto tako, pad cijena praćen povećanim prometom ukazuje na jače opadajuće tržište.

Promjena vrijednosti ostvarenog prometa može nastati usljed promjene cijena, promjene broja dionica s kojima se trguje ili i jednog i drugog. Ciklična kretanja su više fokusirana na cjenovne fluktuacije, pa je potrebno sagledati dužinu pomaka od promjene cijena do promjene vrijednosti ostvarenog prometa na berzama. U tabelama: 10, 11, 12, 13 i 14 su prezentirane tačke zaokreta vremenskih serija berzanskih indeksa i vrijednosti ostvarenog prometa za analizirane zemlje, koje su detektovane primjenom BB metode.

Tabela 10 Analiza vrijednosti prometa za SAD - vođenje i zaostajenje u odnosu na DJIA

	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh	Dno	Vrh
DJIA	1997M10	M91998	1999M11	2001M3	2001M11	2003M2	2004M3	2006M3	2007M11	2009M2	2010M2
promet	-2	5	8	4	5	0	-2	-13	9	7	1

Tabela 11 Analiza vrijednosti prometa za Češku Republiku - vođenje i zaostajenje u odnosu na Prague Stock Exchange 50 Index

	Vrh	**Dno**	**Vrh**	**Dno**
Prague Stock Exchange 50 Index	**2006M08**	**2007M11**	**2009M2**	**2010M2**
promet	2	1	6	-

Tabela 12 Analiza vrijednosti prometa za Estoniju - vođenje i zaostajenje u odnosu na Tallinn Stock Exchange index

	Vrh	**Dno**	**Vrh**	**Dno**	**Vrh**	**Dno**	**Vrh**	**Dno**
Tallinn Stock Exchange index	**1997M11**	**1998M12**	**2000M1**	**2001M6**	**2002M4**	**2003M2**	**2003M8**	**2004M6**
promet	2	0	1	-3	-5	-2	-	-

Tabela 13 Analiza vrijednosti prometa za Slovačku Republiku - vođenje i zaostajenje u odnosu na Slovak Share Index

	Dno	**Vrh**	**Dno**
Slovak Share Index	**2007M1**	**2008M4**	**2009M9**
promet	-	-19	-7

Tabela 14 Analiza vrijednosti prometa za Sloveniju - vođenje i zaostajenje u odnosu na Slovenski Borzni Indeks

	Trough	**Peak**
Slovenski Borzni Indeks	**2009M4**	**2010M4**
promet	-5	-7

Tabela 15 Prosječno vrijeme zaostajanja ili vođenja cikličnih zaokreta tržišnih indeksa i prometa

	Prosječan broj mjeseci lagova (+) / vođenja (-)		
Prague Stock Exchange 50 Index	**Vrh**	**Dno**	**Sve**
promet	1	4	3
Tallinn Stock Exchange index	**Vrh**	**Dno**	**Sve**
promet	-0,67	-1,67	-1,17
Slovenski Borzni Indeks	**Vrh**	**Dno**	**Sve**

promet	7	-5	-6
Slovak Share Index	**Vrh**	**Dno**	**Sve**
promet	-19	-7	-13
Dow Jones Industrial Average	**Vrh**	**Dno**	**Sve**
promet	3,17	0,6	2

Kada je u pitanju vrijeme nastupanja tačaka zaokreta u serijama berzanskih indeksa i vrijednosti prometa, razvijena tržišta i napredna tržišta u nastajanju imaju jedinstven obrazac prethođenja cikličnih zaokreta serija berzanskih indeksa u odnosu na serije prometa. Za rubna tržišta kapitala zaključak je suprotan tj. zaokreti u vrijednosti prometa prethode u odnosu na tačke zaokreta serija berzanskih indeksa u prosjeku za 1,17; 6 i 13 mjeseci za Estoniju, Slovačku Republiku i Sloveniju, respektivno (tabela 15). Odrednica o prethođenju zaokreta serije vrijednost prometa u odnosu na zaokrete berzanskih indeksa, koja vrijedi za rubna tržišta kapitala, može se pripisati i Banjalučkoj berzi. Za Sarajevsku berzu je karakteristično prethođenje prelomnih tačaka prometa u odnosu na vrh i zaostajanje u odnosu na dno ciklusa serije BIFX.

Zaključak

Razumijevanja koncepta detekcije i karakteristika rastućeg i opadajućeg tržišta kapitala je od velike važnosti za investitore i cjelokupnu ekonomiju. Procjena nastupanja tačaka zaokreta u ciklusu tržišta kapitala je osnov analize tržišnih režima i promjene tržišnog ciklusa iz opadajućeg u rastući i obratno.

Analiza promjena kretanja vodećih berzanskih indeksa za SAD, Češku Republiku, Estoniju, Slovačku Republiku, Sloveniju i BiH ukazuje na izvjesna slaganja cikličnih kretanja na relaciji razvijena tržišta – tržišta u nastajanju. Ciklična kretanja tržišta kapitala u nastajanju u prosjeku zaostaju u odnosu na vrijeme nastupanja tačaka zaokreta ciklusa razvijenog tržišta SAD-a. Dužina trajanja cijelog ciklusa, mjereno prema susjednim najnižim tačkama ciklusa, je kraća za sve analizirane zemlje, osim za Sloveniju u odnosu na prosječno trajanje ciklusa na razvijenom tržištu.

Analiza vremena nastupanja tačaka zaokreta u serijama berzanskih indeksa i tržišne kapitalizacije odnosno prometa za SAD, Češku Republiku, Estoniju, Slovačku Republiku, Sloveniju i BiH dala je sljedeće zaključke:

- promjene tržišne kapitalizacija tržišta SAD-a, Češke Republike i Estonije slijede promjene berzanski indeksa. Za tržište Slovačke Republike i Slovenije uočeno je prethođenje promjena tržišne kapitalizacije u odnosu na promjene berzanskih indeksa. Promjene tržišne kapitalizacije entitetskih tržišta kapitala BiH nemaju jedinstven obrazac prethođenja/ zaostajanja u odnosu na zaokrete berzanskih indeksa.

- tržišta kapitala SAD-a i Češke Republike imaju jedinstven obrazac prethođenja cikličnih zaokreta serija berzanskih indeksa u odnosu na serije prometa. Za rubna tržišta kapitala se pokazalo da zaokreti u vrijednosti prometa prethode u odnosu na tačke zaokreta serija berzanskih indeksa. Isti zaključak o prethođenju zaokreta serije prometa u odnosu na prelomne tačke FIRS-a vrijedi i za BLSE. Vrh ciklusa vrijednosti prometa Sarajevske berze prethodi dok najniža tačka zaostaje u odnosu na vrh/dno ciklusa BIFX-a.

Detekcijom faza rasta i pada tržišta kapitala, učesnici na tržištu, kao i nosioci ekonomske politike, dolaze do značajnih informacija o fazi ciklusa tržišta kapitala i sektora realne ekonomije, odnosno do relevantne osnove za odlučivanje, naročito ako se detektuju i parametri koji određuju vrijednost tržišne kapitalizacije i prometa po pojedinim fazama ciklusa.

LITERATURA

1. Brzaković T., (2007), Tržište kapitala - Teorija i praksa, ČUGURA Print, Beograd
2. Chonga T. T., Lia Z., (2010), Chen H. i Hinich M., An investigation of duration dependence in the American stock market cycle, *Journal of Applied Statistics,* vol. 37, no. 8, str. 1407–1416.
3. Claessens S., Djankov S., Klingebiel D., Stock Markets in Transition Economies, Financial Sector Discussion Paper no. 5, preuzeto sa http://www.doingbusines.org/documents/ (15.01.2009.)
4. Cohen D. A., (2011), Slow-Timing the Market, an Alternative Portfolio-Allocation Approach, *Journal of Financial Planning,* str. 45-53.
5. Gonzalez L., Hoang P., Powell J. G., Shi J., (2006), Defining and Dating Bull and Bear Markets: Two Centuries of Evidence, *Multinational Finance Journal,* vol. 10, no. 1/2, str. 81-116.
6. Maheu J. M., McCurdy T. H. i Song Y., (2009), Extracting bull and bear markets from stock returns, University of Toronto, Department of Economics, Working Paper 319
7. Pagan A. i Sossounov K. A., (2003), A Simple Framework for Analysing Bull and Bear Markets, Journal of Applied Econometrics 18, str. 23-46.

Web stranice

- http://www.sase.ba
- http://www.blberza.com
- http://stats.oecd.org
- http://www.conference-board.org/

ORGANI I SUBJEKTI STEČAJNOG POSTUPKA SA AKCENTOM NA ULOGU I FUNKCIJU STEČAJNOG UPRAVNIKA

ARIF NANIĆ*
TARIK RAHIĆ

BODIES AND ACTIVE BANKRUPTCY PROCEEDINGS WITH EMPHASIS ON THE ROLE AND FUNCTION OF BANKRUPTCY TRUSTEE

Abstract: *In this paper, the authors provide an overview of the institutional framework and the subjects of bankruptcy proceedings. Special emphasis has been directed to the role and function of bankruptcy trustee as one of the most important organs in the bankruptcy proceedings. The aim of the authors is to, adequately and argumentatively, point out the basic activities and acts of organs, that is agents of bankruptcy proceedings, from the opening of bankruptcy proceedings until its closure, and open issues and further questions about the effects, and the expected development of this framework in the future. Importance of bankruptcy, as a form of termination of insolvent undertaking, is undeniable for the totality of relations in an economic system. Bankruptcy proceedings, as well as every other procedure, presuppose the existence of appropriate enforcement authorities, that is, subjects or parties. In this regard, the authority of bankruptcy proceedings recognizes organs of various types and roles, depending on the criteria of division, and that starting from the bankruptcy court by the bankruptcy trustee, over Creditors' assembly and Creditors' committee. Functions or distribution of competences, of these organs can be defined in several directions. On the other side there are entities or parties of the bankruptcy proceedings, that is, the debtor and the bankruptcy creditors.*

Keywords: *bankruptcy court, bankruptcy proceedings, Creditors' committee, Creditors' assembly, bankruptcy trustee, bankruptcy proceedings participant*

* Dr.sc.iur. Arif Nanić, Šef Odsjeka za pravne poslove u Institutu za mjeriteljstvo BiH, Sarajevo. Dr.sc.iur. Tarik Rahić, Koordinator za pravnu podršku javnim nabavkama, ugovaranja i statutarna pitanja u BH Telecom d.d. Sarajevo

Sažetak: *U ovom radu autori daju prikaz institucionalnog okvira, odnosno subjekata ili stranaka stečajnog postupka. Poseban akcenat rad upravlja na ulogu i funkciju stečajnog upravnika, kao jednog od najvažnijih organa u stečajnom postupku. Cilj autora je i da adekvatno i argumentirano ukažu na osnovne aktivnosti i radnje organa, odnosno subjekata stečajnog postupka, od otvaranja stečajnog postupka do njegovog zaključenja, te otvore probleme i dalja pitanja o efektima, stanju i očekivanom razvoju ovog okvira u narednom periodu. Nesumnjiv je značaj stečaja, kao oblika prestanka insolventnog privrednog subjekta, za ukupnost odnosa u jednom privrednom sistemu. Stečajni postupak, kao i svaki drugi postupak, pretpostavlja egzistiranje odgovarajućih organa provođenja, odnosno subjekata ili stranaka. U tom smislu, na strani organa stečajnog postupka prepoznajemo organe različitog karaktera i uloge, ovisno o kriteriju podjele, i to počevši od stečajnog suda, preko stečajnog upravnika, do skupštine i odbora povjerilaca. Funkcije, odnosno raspored nadležnosti ovih organa je moguće definirati u nekoliko pravaca. Na drugoj strani su subjekti ili stranke stečajnog postupka, tj. stečajni dužnik i stečajni povjerilac.*

Ključne riječi: *stečajni sud, stečajni postupak, odbor povjerilaca, skupština povjerilaca, stečajni upravnik, učesnik stečajnog postupka***.**

JEL: K23, K22

Uvod

Organi ili tijela stečajnog postupka treba razlikovati od učesnika u stečajnom postupku. Općenito rečeno, organi stečajnog postupka su u širem smislu učesnici odnosno subjekti u stečajnom postupku u ovisnosti od uloge i funkcije koju organ obavlja u određenoj fazi stečajnog postupka. Iz ovog proizilazi i temeljni kriterij podjele stečajnih organa. Tako da prema ovom kriteriju razlikujemo sudske organe ili tijela stečajnog postupka i vansudske stečajne organe**.**

Sudski organ je stečajni sudac ili stečajni sud. Dok su vanstečajni organi: stečajni upravnik, skupština povjerilaca i odbor povjerilaca.

Svakako, da se u stečajnom postupku mogu pojaviti i drugi organi kao što su npr. sudski vještaci , koji su fakultativnog karaktera , dok su gore pobrojani sudski i vansudski organi obligatorni organi u svakom stečajnom postupku, te su s obzirom na svoj karakter, ulogu i značaj i akceptirani u ovom radu. Zajedničko za obje vrste organa je da su u oni zakonska kategorija čija su pojedinačni nadležnosti i ovlašćenja isključivo uređeni stečajnim zakonom.

1. Organi stečajnog postupka

U pravnoj teoriji stečajnog prava razlikuju se organi stečajnog postupka od subjekata, odnosno stranaka ili učesnika u stečajnom postupku. Svako od ovih organa i subjekata ima svoju funkciju i ulogu u toku stečajnog postupka od njegova otvaranja do zaključenja. Te funkcije sastoje se od vršenja odgovarajućih stečajnih procesno pravnih radnji i donošenju odgovarajućih odluka u određenim fazama stečajnog postupka, a koje odlučuju o toku postupka te o ishodu samog postupka.[1] Kriteriji za ovakvu podjelu je prvenstveno u donošenju odluka ili odlučivanju od strane stečajnih organa u postupku stečaja nad stečajnim dužnikom koji se osnivaju radi vršenja zakonom utvrđenih ovlašćenja. Dakle, prema kriterijumu odlučivanja ili funkciji odlučivanja, stečajnim zakonom utvrđeni su sljedeći organi ili tijela stečajnog postupka:

1. Stečajni sud;
2. Stečajni upravnik i privremeni stečajni upravnik;
3. Skupština povjerilaca;
4. Odbor povjerilaca;

Općenito rečeno, funkcije navedenih organa odnosno raspored njihove nadležnosti moguće je svesti na sudsku funkciju, funkciju upravljanja imovinom i funkciju zaštite interesa stečajnog dužnika.

1.1. Stečajni sud

Sudsku funkcija obavlja stečajni sud (sudac pojedinac). Stečajni sudac upravlja i vodi stečajni postupak od podnošenja prijedloga za otvaranje stečajnog postupka do zaključenja istog. Kroz upravljanje i vođenje postupka stečajni sudac, kao sudija pojedinac, poduzima sve potrebne radnje koje su stečajnim zakonom određene. Tako da stečajni sudac, ima sljedeća ovlašćenja:[2]

- nadležan je za imenovanje stečajnog upravnika i privremenog stečajnog upravnika, sudske vještake, članove privremenog odbora povjerilaca;
- vrši pravni nadzor nad radom stečajnog upravnika i privremenog stečajnog upravnika u skladu sa zakonom;
- i ostala prava i obaveze koja proistječu iz sudske funkcije po osnovu upravljanja i vođenja stečajnog postupka.

Dakle, iz pobrojanih ovlašćenja proizilazi da stečajni sudac pored funkcije odlučivanja, kao glavni sudski organ, ima i funkciju nadzora nad radom, zakonom određenih organa, što znači da je istovremeno i operativno nadzorni organ sa najvećom odgovornošću u stečajnom postupku.[3]

1 Buchley B. Williams: Law and Praktice in Bankruptcy, London 1937., str. 579.
2 Čović Š. Poslovno pravo, Pravni fakultet Univerziteta u Sarajevu, Sarajevo 2003., str. 126.
3 Čolović V., Milijević N., Stečajni postupak, Banja luka 2004., str. 44.

Takođe jedna od temeljnih funkcija stečajnog suda jeste koordinirajuća funkcija. Ova funkcija sastoji se od koordinacije između pojedinih organa stečajnog postupka kao što su stečajni upravnik, odbor povjerilaca, skupština povjerilaca i drugi učesnici u stečajnom postupku. I posljednja funkcija stečajnog suda je kontrolna funkcija, koja se sastoji u tome da sud kontroliše prijavu potraživanja i predmet potraživanja povjerilaca, zatim unovčenje, čuvanje i oblikovanje stečajne mase te namirenje stečajnih povjerilaca. U cilju što efikasnijeg obavljanja navedenih funkcija stečajni sud ima ovlašćenje da daje smjernice i uputstva za rad i poduzimanje određenih procesnih radnji svim učesnicima stečajnog postupka.[4] U fazi reorganizacije stečajnog dužnika u postupku stečaja, stečajni sud takođe ima ovlašćenja da razmatra prijedlog stečajnog plana – plana reorganizacije, te da održava ročišta na kojim će se odlučivati o potvrđivanju ili odbijanju tog plana. U većini stečajnih pravnih sistema, gdje je naglašena uloga suda u vođenju stečajnog postupka te sa velikim stepenom ovlašćenja u odlučivanju tj. donošenju odluka u toku postupka, postavlja se pitanje koliki utjecaj na takav postupak ima stečajni sud i da li je takva uloga i funkcija suda opravdana. S tim u vezi, mnogi teoretičari stečajnog prava se slažu sa konstatacijom da stečajni sud sa svojom velikom zakonskom ulogom u stečajnom postupku, daje garanciju zakonitosti tog postupka i pruža veću pravnu sigurnost svim subjektima i učesnicima stečajnog postupka.[5] Funkcija upravljanja imovinom stečajnog dužnika povjerena je stečajnom upravniku, a pod nadzorom stečajnog suda.

1.2. Stečajni upravnik

Stečajni upravnik je pored stečajnog suca, najvažniji organ u stečajnom postupku. Profesiji stečajnog upravnika u periodu od drugog svjetskog rata pa sve do 1990. godine se nije davalo puno značaja jer se na stečaj gledalo kao nešto negativno, i vrlo mali broj privrednih subjekta je odlazilo u stečaj. Od 1990. godine kada se i napušta koncept socijalističke samoupravne privrede i prelazi na tržišnu privredu, javlja se potreba za razvojem zanimanja i profesije stečajnog upravnika. Stoga se profesiji stečajnog upravnika daje sve veća pažnja kroz stečajno zakonodavstvo, na način da mu se propisuje ključna uloga i funkcija u stečajnom postupku, što je jedna od karakteristika suvremenog stečajnog prava.

Tako stečajni upravnik u mnogim stečajnim zakonodavstvima postaje samostalni organ stečajnog postupka koji preuzima prava i obaveze organa upravljanja i vlasnika stečajnog dužnika. Općenito kazano, stečajni upravnik ima dvije temeljne funkcije koje su mu stečajnim zakonom date u nadležnost, a one su: funkcija upravljanja imovinom stečajnog dužnika i zaštita interesa stečajnog dužnika. Stečajni upravnik je operativni organ u stečajnom postupku koji pod

4 Dika M: Stečajni postupak, Zagreb 1988., str. 35.

5 Vidi: Philip R. Wood: Insovency Law and the legal Framework, Washington D.C. 1999. no.86.

nadzorom stečajnog suda vrši poslove stečajnog dužnika, s ciljm prikupljanja, unovčenja imovine stečajnog dužnika i namirenja stečajnih povjerilaca.To praktično znači da on de facto i de iure preuzima poziciju i dužnost organa upravljanja i rukovođenja privrednog subjekta, nad kojim je otvoren stečaj, tako da stečajni upravnik istupa u ime stečajnog dužnika, zastupa ga u poslovanju i pravnom prometu od momenta njegova imenovanja do njegova razješenja od strane stečajnog suda.

U pravnoj literaturi stečajnog prava razlikuju se četiri teorije pravne prirode stečajnog upravnika.[6]

1. Publicistička teorija. Prema ovoj teoriji stečani upravnik je službeni sudski organ koji je nosilac javnih ovlašćenja u stečajnom postupku. U tom svojstvu stečajni upravnik poduzima odgovarajuće pravne radnje, zaključuje privredne i druge vrste ugovora, te samostalno poduzima i druge zakonom određene radnje i postupke.

2. Teorija zastupanja. Polazi od stajališta da je stečajni upravnik zakonski zastupnik stečajne mase te kao takav on nastupa i djeluje u ime stečajne mase i za njen račun.

3. Mješovita teorija. Obuhvata kombinaciju prve dvije teorije. A to znači da je stečajni upravnik, istovremeno, i javnopravni organ postavljen od stečajnog suda i zakonski zastupnik stečajnog dužnika.

4. Organska teorija. Ova teorija zastupa stajalište da stečajni upravnik ima dvostruku pravnu ulogu ili poziciju. Prva, da je on obavezan organ stečajnog postupka, sa obavljanjem stečajnih funkcija, i drugo, on je u funkciji zakonskog zastupnika stečajnog dužnika postavljen od strane stečajnog suda sa pravima i ovlašćenjima zaštite interesa stečajnog dužnika, sa akcentom na zaštitu njegove imovine i imovinskih interesa. Imajući u vidu nadležnost stečajnog upravnika koja mu je zakonima o stečajnom postupku u Bosni i Hercegoini utvrđena[7], našem stečajnom zakonodavstvu najbolje odgovara mješovita teorija pravne proirode stečajnog upravnika. Stečajna zakonodavstva mnogih zemalja u regionu i šire, uz manje razlike uređuju funkciju i ulogu stečajnog upravnika identično našem zakonodavstvu, posebno se to odnosi na stečajna zakonodavstva zemalja bivše Jugoslavije.[8] Iz navedenih široko postavljenih zakonskih ovlašćenja

6 Opš.Velimirović M. Stečajno pravo, Novi Sad 2004. str.60.
Čović Š.: Poslovno pravo, Pravni fakultet Univerziteta u Sarajevu, Sarajevo 2003., str.127.

7 Nadležnost stečajnog upravnika proizilazi iz njegovih prava i obaveza , utvrđenih Zakonom o stečajnom postupk / ZSP FBiH, a naročito: ulazak u posjed i upravljanje imovinom stečajnog dužnika, pobijanje pravnih radnji stečajnog dužnika, pečaćenje i sačinjavanje popisa stečajne mase,unovčenje stečajne mase , sačinjavanje diobe, provođenje djelimične i glavne diobe i sačinjavanje stečajnog plana i druge radnje utvrđene zakonom.- čl.88-144. ZSP F BiH.

8 Neka stečajna zakonodavstva poznaju veći broj ili više vrsta stečajni upravnika. Takav slučaj postoji u Francuskom i Njemačkom stečajnom pravu. Tako je npr. stečajnim zakonom iz

stečajnog upravnika, daje se zaključiti da pozitivno stečajno zakonodavstvo u Bosni i Hercegovini daje veću odgovornost i obaveze stečajnom upavniku, kao ključnoj i stručnoj osobi sa statusom službene osobe u smislu odredaba krivičnog zakona kojima se propisuje krivična odgovornost i položaj službene osobe u vršenju svojih zakonskih ovlašćenja. S obzirom na stručnost i kompleksnost poslova i radnji koje stečajni upravnik obavlja u stečajnom postupku, stečajnim zakonom su propisani oštriji i rigorozniji uvjeti za postavljenje fizičke osobe za stečajnog upravnika, koje takva osoba mora ispunjavati da bi bila imenovana za stečajnog upravnika od strane nadležnog organa[9]. Jedan od obaveznih uvjeta za postavljenje fizičke osobe za stečajnog upravnika je polaganje stručnog ispita za stečajnog upravnika, pred odgovarajućom komisijom nadležnog ministarstva u Federacijii BIH (Federalno ministrastvo pravde) na način kako je to propisano odgovarajućim podzakonskim aktom.[10] Zbog kompleksnosti zadataka i poslova koje obavlja stečajni upravnik, on je ključni subjekt stečajnog postupka bez kojeg je nezamislivo i početi stečajni postupak. Dakle, momentom otvaranja stečajnog postupka stečajni upravnik stupa na dužnost njegovim imenovanjem od strane stečajnog suda, čime prestaju i sva prava direktora, kao zakonskog zastupnika, punomoćnika, te organa upravljanja i nadzora nad tim privrednim subjektom, kao stečajnim dužnikom, a sve to prelazi na stečajnog upravnika.[11] Stečajni upravnik imenuje se sa liste stečajnih upravnika koju sačinjava ministarstvo pravde Federacije Bosne i Hercegovine. Identično zakonsko rješenje je i u Republici Srpskoj za područje nadležnog suda.[12] Prema klasifikaciji organa stečajnog

1929.godine postojala mogućnost postavljenja posebnih stečajnih upravnika stečajne mase za posebne grane uprave, a naročito za upravljanje nekretninama u rudnicima. Može se de lege ferenda postaviti i posebni stečajni upravnici sa odgovajućom stručnom spremom kada se radi o poslovima koji ne trpe odlaganje ili kada treba okončati proizvodni proces, kao u drugim sličnim situacijama.(Opš. Jovanović-Zattila M., Čolović V. Stečajno pravo, Beograd 2007., str.51).

9 Odredbama čl. 23. ZSP F BiH propisani su uvjeti za postavljanje stečajnog upravnika. Osobe koje mogu biti imenovane za stečajnog upravnika moraju ispunjavati sljedeće uvjete i kriterije: državljanstvo BIH, opći zdravstveni uvjeti, odgovarajući stepen obrazovanja(fakultetska diploma pravnog, ekonomskog i fakulteta tehničkog smjera), najmanje 5 godina radnog iskustva u struci, položen stručni ispit za stečajnog upravnika, starosna dob do 65 godina starosti, da nema negativnih rezultata u radu,da nije osuđivan za krivično djelo iz oblasti privrednog kriminaliteta,. te da ne prolazi kroz kaznenu evidenciju .

10 Pravilnik o uvjetima i načinu polaganja i programu stručnog ispita za stečajne upravnike („Sl. novine F BiH“, br. 56/04 i „Službeni glasnik RS“, br. 43/05).

11 Eraković A., Stečajni zakon s komentarima i primjerima. Zagreb, 1997. str. 33.

12 U Federaciji Bosne i Hercegovine sa stanjam na 30.03.2012.godine na Listi stečajni upravnika nalazi se 148 stećajnih upravnika sa kvalifikacijom za obavljenje te profesije (odgovarajuća visoko obrazovanje i položen ispit za stečajnog upravnika). U Republici Srpskoj sa stanjem na dan 31.12. 2011.g. na Listi stečajnih upravnika nalazi se 98 stečajni upravnika. Svakako da se svake godine broj stečajnih upravnika mijenja i konstantno povećava. U Republici Srpskoj od strane Ureda za reviziju evidentiran je slučaj da je 46 stečajnih predmeta vodilo tri stečajna upravnika. Više od dva postupka vodio je 41 stečajni upravnik sa prosjekom stanja na kraj juna 2011.

postupka na glavne i pomoćne organe, stečajni upravnik spada u pomoćne organe stečajnog postupka. Ovo iz razloga što je on specifičan pomoćni organ suda zbog preuzimanja određenih radnji u postupku same generalne egzekucije.[13]

Komparirana pozitivna zakonska rješenja mnogih zemalja u regionu ukazuju na činjenicu da se ustanovi stečajnog upravnika u odnosu na ranija rješenja, posvećuje velika pažnja, te mu se daje veliki značaj u uvjetima i kriterijima za njegovo imenovanje te kvalitet i stručnost samog stečajnog upravnika. Zbog toga neke zemlje u regionu imaju osnovane i posebne državne organe za licenciranje i obuku stečajnih upravnika, sa ciljem da se za stečajnog upravnika imenuju najkvalitetnije osobe i da stečajni upravnik što kvalitetnije i profesionalnije obavlja svoju funkciju pod nadzorom nadležnog državnog organa.[14]

S tim u vezi kroz narednu promjenu stečajne legislative potrebno je segmentu obuke i licenciranja stečajnih upravnika dati veći značaj, na način da se formira posebna agencija, kao stručno i neovisno tijelo, koje će vršiti obuku i licenciranje stečajnih upravnika po uzoru na takve organe u zemljama u okruženju. Kvalitetno zakonsko rješenje o proceduri imenovanja, obuke, te praćenja rada stečajnih upravnika, nailazimo u srbijanskom stečajnom zakonodavstvu, kroz Zakon o licenciranju stečajnih upravnika koji je na pozitivan i kvalitetan način uredio sva pitanja u vezi stečajnih upravnika.

1.3. Skupština povjerilaca i odbor povjerilaca.

Skupština povjerilaca, kao organ u postupku stečaja je novina reformiranog stečajnog prava u Bosni i Hercegovini. Ovo tjelo je uvedeno u novo stečajno zakonodavstvo, koji do stupanja novih stečajnih zakona u BiH nije postojalo.[15] Intencija stečajnih zakona za uvođenje skupštine povjerioca kao organa u stečajnom postupku, bila je u opredjeljenju i jedinstvenom shvatanju da je imovina stečajnog dužnika de facto imovina stečajnih povjerilaca u privrednom smislu iz čega proizilazi njihovo pravo da upravljaju tom imovinom, a što je po uzoru na naše i hrvatsko stečajno pravo.[16] Temeljna uloga skupštine povjerilaca

13 Stanković G.,Petrušić N. Stečajno procesno pravo , Sl. list SCG, Beograd 2006. str.47.

14 Zakon o licenciranju stečajnih upravnika („Sl.glasnik RS „ br.84/04).

15 Odredbama člana 28. ZSP F BiH i RS regulirana su organizacijska i funkcionalna pitanja skupštine povjerilaca, od načina sazivanja , sastava skupštine, pravo glasa i odlučivanje, rukovođenja skupštinom povjerilaca i dr. pitanja od značaja za rad ovog tijela u stečajnom postupku. Dok stečajnim zakonom Brčko distrikta BiH , skupština povjerioca, kao organ stečajnog postupka uopće ne postoji. Shodno navedenom zakonu organi stečajnog postupka su:Stečajni sud, stečajni upravnik i odbor povjeriaca.- Član.12-.27. Zakona o stečaju ,prinudnom poravnanju i likvidaciji Brčko Distrikta BiH.

16 Dika M., Razlozi za reformu hrvatskog insolvencijskog prava i neke temeljne novine tog prava, Zbornik radova – Novo ovršno i stečajno pravo , Zagreb 1996. str.208.

koju sačinjavaju povjerioci stečajnog dužnika bez obzira na visinu potraživanja jeste da kroz donošenje ključnih odluka na ročištu odlučuju o sudbini stečajnog dužnika odnosno njegovoj imovini i namirenju svih povjerilaca. Skupštinom povjerilaca rukovodi stečajni sudac, koji i vodi stečajni postupak. Pravo glasa u skupštini povjerioca imaju povjerioci koji su prijavili svoja potraživanja, a koje nije osporio stečajni upravnik ili neko od povjerioca sa pravom glasa. Praktično, sami povjerioci kroz svoj skupštinski rad preuzimaju rizik vlastitih odluka o načinu i ishodu provođenja stečajnog postupka. U postojećem pozitivnom zakonskom uređenju stečajnog prava u Bosni i Hercegovini, skupština povjerilaca je obavezan organ povjerilačke autonomije koji ima zakonom utvrđenu nadležnost.[17] Skupštinu povjerilaca saziva stečajni sudac u okviru odluke o otvaranju stečajnog postupka, kada se određuje i prvi saziv skupštine. Ostale sjednice skupštine moraju se sazvati na zahtjev stečajnog upravnika, odbora povjerioca ili najmanje pet povjerilaca koji zajedno zastupaju najmanje petinu prijavljenih potraživanja. Pored skupštine povjerioca stečajni zakoni u Bosni i Hercgovini predviđaju i treći organ stečajnog postupka, a to je odbor povjerioca. Skupština povjerilaca iz kruga povjerilaca bira odbor povjerilaca. Ovaj organ je postojao i u ranijim zakonskim riješenjima koji je bio jedini predstavnik stečajnih povjerioca. Ovaj odbor se sastoji od neparnog broja povjerioca koji nije veći od sedam. Odbor povjerioca je takođe obavezan organ stečajnog postupka sa pravima i ovlašćenjima utvrđenim zakonom.[18] Prava i ovlašćenja odbora povjerilaca sastoje se u vršenju kontrole i nadzora rada stečajnog upravnika, davanje suglasnosti na važne radnje i postupke stečajnog upravnika u vezi upravljanja i unovčenja imovine stečajnog dužnika te suglasnost na nacrt stečajnog plana, i druga zakonom utvrđena prava. Pored ovih stalnih i obaveznih organa stečajnog postupka, zakon je omogućio i osnivanje po potrebi privremenih organa koji su fakultativnog karaktera.

1.4. Privremeni stečajni upravnik i privremeni odbor povjerilaca

Ovo su dva privremena organa koja se mogu ali ne moraju imenovati. Dakle, radi se o dva fakultativna organa stečajnog postupka koji se mogu imenovati od strane stečajnog suda. S obzirom na njihov fakultativni karakter oni nisu obavezni organi. Pa i ako dođe do imenovanja ovih organa, oni svoju funkciju obavljaju privremeno, do imenovanja obaveznih organa, kad njihova prava i obaveze prelaze na te organe (stečajnog upravnika i odbor povjerilaca).

17 Skupština povjerilaca je zakonom ovlašćena da formira odbor povjerilaca, da imenuje drugog stečajnog upravnika, da odluči o nastavku rada stečajnog dužnika, da odlučuje o reorganizaciji stečajnog dužnika, i ima pravo da od stečajnog upravnika traži obavještenja ,informacije i izvještaje o radnjama u vođenju stečajnog postupka.

18 Skupština povjerioca iz kruga povjerioca bira odbor povjerilaca , u kojem moraju biti zastupljene sve strukture povjerilaca i to: stečajni povjerioci s najvišim potraživanjima, sa malim potraživanjima , predstavnik uposlenika i razlučni povjerioci.

Za njih je karakteristično i da se imenuju u prethodnom stečajnom postupku, sa ciljem da stečajni upravnik utvrdi da li su ispunjeni uvjeti i nastupili razlozi za otvaranje stečajnog postupka. Stečajni sud prilikom odlučivanja da li postoje uvjeti za otvaranje stečajnog postupka, donijet će odluku o otvaranju prethodnog stečajnog postupka, kojom istovremeno i imenuje privremenog upravnika sa jasno određenim zadacima koje mora izvršiti, na osnovu čega stečajni sud odlučuje o otvaranju stečajnog postupka ili odbijanju takvog prijedloga.

2. Subjekti ili stranke stečajnog postupka

U stečajnom postupku kao stranke se pojavljuju privredni subjekat, kao stečajni dužnik, nad kojim je otvoren stečajni postupak, i stečajni povjerioc, kao pravna ili fizička osoba koja ima nenamirena potraživanja od strane stečajnog dužnika, a koji podnosi prijavu potraživanja prema nadležnom stečajnom sudu.

2.1. Stečajni dužnik

Stečajni dužnik i stečajni povjerilac su u širem smislu subjekti stečajnog postupka. Oni su istovremeno stranke u stečajnom postupku, kao učesnici postupka u užem smislu, sa različitim procesnim legitimacijama. Stečajni dužnik je pasivno legitimirani subjekt i stranka u stečajnom psotupku. Njegova pasivna legitimacija se manifestira u materijalnom i procesnom smislu. U materijalnom smislu podrazumijeva se da je stečajni dužnik osoba nad čijom imovinom je otvoren stečajni postupak. Dok je u procesnom smisu, stečajni dužnik stranka u postupku protiv koje se vodi stečajni postupak, koji zadržava svoj pravni subjektivitet u toku cjelog postupka.[19] U svim pravnim sistemima stečajnog prava, pozicija i pravna priroda stečajnog dužnika definira se na jedinstven način polazeći od pitanja tko može biti stečajni dužnik ili protiv koga se može pokrenuti stečajni postupak. Odgovor na ovo pitanje leži u svojstvu odnosno osobini stečajnog dužnika i njegova stjecanja. Svojstvo stečajnog dužnika u sistemu privrednog stečajnog postupka stječe se prema kriteriju „dobiti“. To su privredni subjekti koji profesionalno, u vidu stalnog zanimanja, obavljaju određenu privrednu djelatnost. Znači, riječ je o privredno pravnim osobama, poduzetnicima. Privredno pravne osobe su pravne osobe privatnog prava, i to: privredna društva, banke, osiguravajuće organizacije i druge financijske organizacije, kao i javna preduzeća sa većinskim državnim kapitalom. Općenito rečeno, sve pravne osobe iz oblasti privrede mogu da budu predmetom stečajnog postupka. Dalje, stečajni zakonima je eksplicite definirano protiv koga se i nad

19 Stanković N., Petrušić N., Stečajni upravnik kao subjekt stečajnog postupka , Pravo i privreda, br. 5-8/2004., str.22.

kakvim predmetom se može otvoriti i voditi stečajni postupak, te protiv kojih osoba se ne može uopće voditi stečajni postupak.[20]

Slijedom navedenog, prema pravnoj teoriji postoje dvije grupe pravnih sistema u kojima se regulira koje osobe i koja imovina može biti predmetom stečajnog potupka. U prvu grupu spadaju pravni sistemi prema kojim se stečajni postupak može pokrenuti protiv svih osoba privatnog prava bez obzira o kakvoj se djetnosti radi. U drugu grupu spadaju pravni sistemi koji dozvoljavaju i omogućavaju otvaranje i vođenje stečajnog postupka protiv subjekata koji se bave proizvodnjom, prodajom i vršenjem usluga na tržištu radi sticanja dobiti. To je i suštinska razlika uporednog prava između građanskog, civilnog od privrednog – trgovačkog, stečajnog postupka. Subjekti stečajnog postupka nad čijom imovinom je moguće otvoriti i voditi stečajni postupak shodno stečajnom zakonodavstvu u Bosni i Hercegovini su svi pravni subjekti sa pravnim subjektivitetom, dužnik pojedinac i javnopravni subjekt (javna preduzeća).[21]

U ovom djelu kod definiranja privrednih subjekata nad kojima se može otvoriti stečajni postupak, entitetsko stečajno zakonodavstvo Republike Srpske propisuje određena ograničenja kad je u pitanju otvaranje i vođenje stečajnog postupka protiv dužnika sa većinskim državnim kapitalom (javna preduzeća), u smislu da se za provođenje stečaja nad imovinom takvih privrednih preduzeća i javnih preduzeća traži prethodna suglasnost entitetske vlade. Dok se za dužnike koji se bave proizvodnjom vojne opreme i naoružanja te namjenske industrije traži prethodna suglasnost nadležnog resornog ministarstva. Ovo su istovjetna zakonska rješenja u oba entitetska stečajna zakona u Bosni i Hercegovini.

Dakle, sa aspekta pozitivne stečajne legislative subjekti stečaja su privredna društva, kako ona koja imaju svojstvo pravne osobe, tako i ona koja nemaju svojstvo pravne osobe. Pored privrednih društava, subjekti stečaja su i preduzetnici tj. fizičke osobe koje obavljaju privrednu djelatnost. Subjekti stečaja nisu organi i institucije koje se finansiraju iz državnog ili entitetskog budžeta, odnosno budžeta jedinica lokalne samouprave, državni fondovi, Centralna banka, nezavisna regulatorna tijela i fizička osobe koje ne obavljaju privrednu djelatnost. Dužnik može uvijek podnijeti prijedlog za pokretanje stečajnog postupka i nije dužan da dokazuje svoju insolventnost. Sud po službenoj dužnosti ne ispituje da li postoji insolventnost kao jedini stečajni razlog, ali ima ovlašćenje da odbaci prijedlog dužnika ako je na osnovu isprava priloženih uz prijedlog zaključio da je prijedlog podnijet iz neopravdanih razloga ili u namjeri da se obmanu povjerioci.

20 Zakonom je propisano da se stečajni postupak može provesti nad imovinom pravne oobe, kao i nad imovinom dužnika pojedinca. Dužnik pojedinac u smislu ovog zakona je komplementar u komadintnom društvu i osnivač društva sa neograničenom solidarnom odgovornošću. Stečaj je moguće otvoriti i nad imovinom javno pravnih osoba, izuzev nad imovinom Federacije , kantona , općina ,grada i javnih fondova koji se financiraju iz budžeta (čl. 5..ZSP F BIH. Ista zakonska rješenja sadrži i zakon u R Srpskoj.)

21 Čović Š., Poslovno pravo, Pravni fakultet Univerziteta u Sarajevu, Sarajevo 2003, str.123.

2.2. Stečajni povjerioci

Stečajni povjerioci su osobe koje na dan otvaranja stečajnog postupka imaju određena potraživanja prema stečajnom dužniku. Potraživanje predstavlja pravo na neko davanje, činjenje, nečinjenje ili trpljenje, koje mora biti imovinsko pravne naravi, mora nastati prije otvaranja stečajnog postupka i dužnik mora za nju odgovarati cijelokupnom svojom imovinom. Dakle, povjerilac potraživanja sa ovim karkteristikama je stečajni povjerilac. Povjerioci u stečajnom postupku imaju dvojaku ulogu. Ulogu stranke u stečajnom postupku te ulogu organa u takvom postupku kada svoja prava vrše preko skupštine ili odbora povjerilaca. Nisu svi povjerioci stečajni povjerioci. Momentom podnošenja prijave potraživanja povjerilac stiče svojstvo stečajnog povjerioca kao stranke u postupku.[22] Dakle, povjerioci su stranke u stečajnom postupku, jer se stečajni postupak vodi protiv stečajnog dužnika u cilju namirenja potraživanja stečajnih povjerilaca. Pa samim tim povjerilac koji nije podnio prijavu svojih potraživanja nema svojstvo stečajnog povjerioca niti stranke u postupku, tako da nema nikakvih prava u takvom postupku. Takođe, različita je pravna pozicija stečajnih povjerioca koji su podnjeli prijavu potraživanja u zakonskom roku u odnosu na one koji svoja potraživanja nisu prijavili u roku. Potraživanja takvih povjerioca, onih koji svoja potraživanja nisu prijavili u roku, ukoliko budu osporena od strane stečajnog upravnika neće biti predmetom glavne diobe izuzev ako su pravomoćnom sudskom presudom u odgovarajućem postupku utvrđena. Iz navedenog sljedi jasna determinanta stečajnog povjerioca da se radi o osobi koja je definirana stečajnim zakonom i kao osoba koje na dan otvaranja stečajnog postupka imaju neobezbjeđena potraživanja prema stečajnom dužniku. To znači da su potraživanja povjerilaca nastala prije otvaranja stečajnog postupka, a takvi povjerioci, zbog kojih je otvoren stečajni postupak nazivaju se stečajni povjerioci.[23] Slijedeća vrsta povjerioca su oni stečajni povjerioci koji imaju obezbjeđena svoja potraživanja na stvarima i pravima stečajnog dužnika naspram stečajnih povjerilaca koji nemaju obezbjeđena svoja potraživanja, a oni se zovu lični/osobni povjerioci.[24] Dakle, iz navedenih vrsta povjerioca, klasifikacija povjerilaca vrši se prema vrsti i sadržaju te klasifikaciji potraživanja, prema stečajnom dužniku, kao i odnosa tih potraživanja prema stečajnoj masi. Stečajna masa odnosno imovina stečajnog dužnika je i predmet stečajnog postupka, iz kojeg se i namiruju potraživanja stečajnog povjerioca. Pa takvi povjerioci radi koji se provodi stečajni postupak su stečajni povjerioci.[25]

22 Majanović . , Utvrđivanje potraživanja vjerovnika, unovčenje stečajne mase i namirenje vjerovnika, .sanacija i stečaj OUR-a , .Zagreb,1988 . str.153.

23 Dika M., Stečajni postupak. ,Privreda i pravo, br.2/88., str.37.

24 Lazarević A., Osnovi izvršnog postupka sa stečajnim postupkom i prinudnom naplatom., Skoplje 1956 ., str.308.

25 Mitrović V., Stečajno pravo Srbije, Beograd 1966., str.29.

Klasifikacija stečajnih povjerilaca odnosno vrste povjerilaca su predmet stečajnog zakonodavstva. Tako da se samim stečajnim zakonom uređuju klasifikacije i vrste stečajnih povjerilaca. S tim u vezi stečajni zakoni u Bosni u Hercegovini, sve povjerioce klasificiraju u odgovarajuće grupe te definiraju svaku vrstu stečajnih povjerioca pojedinačno. Stečajnim zakonima u Bosni i Hercegovini utvrđena je slijedeća klasifikacija i podjela stečajnih povjerilaca, i to: stečajni povjerioci, izlučni i razlučni povjerioci, povjerioci stečajne mase i povjerioci čija se potraživanja kompenziraju u stečaju (na ove povjerioce se primjenjuju posebna pravila).[26]

Prema jednoj sudskoj odluci članovi društva (imaoci poslovnih udjela) ne pripadaju niti u jednu kategoriju ovih povjerilaca. Zato uopće nisu sudionici stečajnog postupka. I kao takvi ne mogu utjecati na tok postupka. Ako se pri završnoj diobi mogu u punom iznosu namiriti potraživanja svih stečajnih povjerilaca, stečajni upravnik će preostali višak predati dužniku pojedincu. Ako je dužnik pravna osoba stečajni upravitelj će svakoj osobi koja ima udjela u dužniku dati onaj dio viška na koji bi imala pravo u slučaju likvidacije izvan stečajnog postupka.[27] Povjerilac koji u vrijeme otvaranja stečajnog postupka ima osnovan imovinski zahtjev prema stečajnom dužniku je stečajni povjerilac. Ovakva odrednica stečajnog povjerioca je karakteristična za sva stečajna zakonodavstva zemalja u našem okruženju.[28] Navedeni povjerioci se dalje djele na privilegovane i neprivilegovane povjerioce u pogledu isplate potraživanja.

26 Zakonom o stečajnom postupku jasno definira stečajnog povjerioca, kao i pojedinačno po vrstama povjerioca: izlučni i razlučni povjerioci i povjerioci stečajne mase. „ Osoba koja ima pravo na izdvajanje stvari i koje ne pripadaju stečajnom dužniku je izlučni povjerilac. On nije stečajni povjerilac i njegovo pravo na izlučenje tog predmeta se regulira posebnim propisima. (Čl.37. ZSP F BIH.)
Povjerioci koji imaju razlučna prava na nekom predmetu stečajne mase ovlašćeni su na odvojeno namirenje iz predmeta razlučnog prava za glavno potraživanje,kamate i troškove postupka. Razlučni povjerioci su: Hipotekarni povjerioci i povjerioci zemljišnog duga,povjerioci koji su zakonom ,pljenidbom ili sporazmom pred sudom stekli neko založno pravo, povjerioci kojim je stečajni dužnik radi osiguranja prenio neko pravo i povjerioci kojim pripada pravo na zadržavanje (.čl.38.ZSP BiH)
Povjerioci stečajne mase su sve osobe koje su poslovale sa stečajnim dužnikom tokom stečajnog postupka. Oni se namiruju prioritetno iz posebne stečajne mase koji je dio opće stečajne mase. Tako, da se po zakonu“ iz stečajne mase prije stečajnih povjerilaca namiruju troškovi stečajnog postupka i dugovi stečajne mase.“(čl.40.ZSP F BiH).

27 Odluka Visokog trgovačkog suda Hrvatske: VTS :Pž.-2011/01 od 03.05.2001.godine

28 Prema hrvatskom stečajnom zakonu postoje četiri kategorije povjerilaca i to. Stečajni povjerioci,izlučni povjerioci, razlučni povjerioci i povjerioci stečajne mase. (Opš: Eraković A., Treća novela stečajnog zakona , Narodne novine, Zagreb 2003., str. 99-139).

2.3. Razlučni povjerioci

Privilegovani povjerioci su razlučni povjerioci i oni se razlikuju od stečajnih povjerilaca, u prvom redu u tome, što imaju pravo imovinskog karaktera prema stečajnom dužnku, koje je postojalo na dan otvaranja stečajnog postupka. Za privilegovane povjerioce je važno da se na njih ne odnose pravila o zajedničkom namirenju, jer oni smostalno ostvaruju svoja prava, te nemaju pravo da glasaju u skupštini povjerioca, niti pravo izbora u odbor povjerilaca. Privilegovani povjerioci su i povjerioci stečajne mase. Dakle, oni povjerioci čija su potraživanja nastala poslje otvaranja stečajnog postupka i njegovim sprovođenjem u vezi prikupljanja, čuvanja, zaštite i unovčenje stečajne mase.[29] I ovi povjerioci i povjerioci stečajne mase se namiruju prioritetno i u cjelini iz posebne stečajne mase. U potraživanja povjerioca stečajne mase spadaju potraživanja po osnovu troškova postupka, i po osnovu dugova stečajne mase. Pod dugovima stečajne mase podrazumijevaju se obaveze koje su nastale radnjama stečajnog dužnika u vršenju njegovih funkcija i aktivnosti u svojstvu organa stečajnog postupka. To su obaveze koje su nastale upravljanjem, unovčanjem i podjelom stečajne mase. Pravna pozicija i procesni odnos između izlučnih i razlučnih povjerilaca se uveliko razlikuje.

2.4. Izlučni povjerioci

Izlučni povjerilac je osoba (pravna ili fizička) kojoj pripada pravo da se određena stvar ili pravo izdvoji ili izluči iz stečajne mase i njemu preda. Znači, da takva stvar ili pravo koje se u momentu otvaranja stečajnog postupka našlo kod stečajnog dužnika ne pripada stečajnom dužniku, jer je njihov stvarni vlasnik izlučni povjerilac koji ima stvarnopravni zahtjev da mu se ta stvar ili pravo vrati. Za izlučnog povjerioca je značajno istaći, da on nije stečajni povjerilac i na njega se ne odnosi stečajni postupak nad stečajnim dužnikom, dakle, on je izvan stečajnog postupka i nije vezan s postupkom koji se otvara i provodi nad stečajnim dužnikom. To podrazumijeva da izlučni povjerilac svoje izlučno pravo prema stečajnom dužniku može ostvariti na drugačiji način. Svoja izlučna prava prema stečajnom dužniku,izlučni povjerilac može ostvariti na dva načina, i to:

Prvi način je vansudskim putem na dobrovoljnoj osnovi uz suglasnost i pristanak stečajnog upravnika da izdvoji zahtjevano pravo ili stvar iz stečajne mase i da vrati izlučnom povjeriocu. Drugi način je putem suda, tako što izlučni povjerilac podnosi izlučnu tužbu pred stečajnim sudom protiv stečajnog dužnika shodno pravilima parničnog i izvršnog postupka. Pravni osnov tužbe odnosno izlučnog prava može biti stvarnopravnog karaktera, kao što je pravo vlasništva

29 Velimirovič M., Prestanak organizacije udruženog rada, Novi Sad 1977., str. 201.

izlučnog povjerioca na stvari koja se nalazi u posjedu stečajnog dužnika. Pored stvarnopravnog osnova, pravni osnov izlučnog povjerioca može biti i obligaciono pravnog karaktera, kao što su različiti privredni i poslovni ugovori i to: ugovor o prodaji, zakupu, ostavi, depozitu, prevozu, uslugama i slično), po kojem osnovu su potraživanja stvari ili prava dospjela u stečajnu masu na nedozvoljen način stečajnom dužniku.

Elaborirajući sva pitanja o stečajnom povjeriocu, potrebno je spomenuti i ustanovu isplatnih redova, koji su u uskoj vezi sa povjeriocima, kao načinu izmirenja povjerioca u stečajnom postupku. Kod instituta isplatnih redova, kao načina izmirenja povjerioca, naše stečajno zakonodavstvo u odnosu na ranija zakonska rješenja, odstupilo je od načela pariteta te uredio institut isplatnih redova, koji se formiraju u zavisnosti od vrste potraživanja i vremena kada su ta potraživanja nastala. Ovdje važi opće pravilo u vezi namirenja potraživanja, a to je da se povjerioci koji pripadaju jednoj grupi, tj. jednom isplatnom redu, mogu namiriti tek pošto su se namirili povjerioci iz prethodne više grupe povjerilaca (višeg isplatnog reda). Drugo pravilo je da se povjerioci u okviru istog isplatnog reda namiruju srazmjerno veličini odnosno visini iznosa svojih potraživanja. Zakonom je taksativno predviđeno koja potraživanja spadaju u koji isplatni povjerilački red.[30] Za stečajnog povjerioca je karakteristično da, kao i stečajni dužnik, se njegova pravna pozicija određuje u materijalnom i procesnom smislu. U materijalnom smislu stečajni povjerilac je stranka čije se prijavljeno potraživanje utvrđuje i ostvaruje u stečajnom postupku. Dakle, povjerilac stečajnog dužnika postaje stečajni povjerilac kad prijavi svoja potraživanja stečajnom sudu, bez obzira da li je to potraživanje priznato ili osporeno od strane stečajnog upravnika. U ulozi stečajnog povjerioca može da se pojavi samo jedna osoba, a može da ih bude i više. Postojanje samo jednog povjerioca nije smetnja za otvaranje stečajnog postupka. Međutim da bi se otvorio stečajni postupak i sproveo postupak generalne egzekucije potrebno je da postoje dva ili više povjerilaca. Stečajni povjerioci otvaranjem stečajnog postupka gube pravo da u posebnim odvojenim sudskim postupcima štite i ostvaruju svoja prava. Dakle, oni ne mogu pokretati parnične, izvršne i druge postupke radi svojih potraživanja prema stečajnom

30 Odredbe oba entitetska Zakona o stečajnom postupku su potpuno identični po pitanju reguliranja isplatnih redova stečanih povjerilaca. Povjerioci se prema vrsti potraživanja klasificiraju u tri isplatna reda, i to:
1. Stečajni povjerioci općeg isplatnog reda.- Radi se o povjeriocima koji u trenutku otvaranja stečajnog postupka imaju opravdan imovinski zahtjev prema stečajnom dužniku i oni spadaju u opći isplatni red ako ne pripadaju nekom višem ili nižem redu-čl.32.ZSP F BiH.
2. Stečajni povjerioci viših isplatnih redova. –čl. 33 .ZSP F BiH.
3. Stečajni povjerioci nižih isplatnih redova – čl.34. ZSP.F BiH.
Stečajni zakoni u BiH su otišli i dalje u regulisanju instituta isplatnih redova, na način da su detaljnije uredili redosljed namirenja u jednoj grupi ili povjerilačkom redu, te koja vrsta povjerilaca sa namiruje po zakonom određenim grupama.

dužniku nad kojim je otvoren stečajni postupak. Zbog tog stečajni povjerioci prijavom svojih potraživanja u stečajnom postupku postaju i saučesnici u takvom postupku, jer se svi nalaze u istoj stranačkoj poziciji, tako da stečajni povjerioci pored materijalno pravnih ovlašćenja imaju i određena procesna ovlašćenja i dužnosti. Materijalnopravna ovlašćenja su propisana pravilima stečajnog materijalnog prava i ostvaruju se u toku stečajnog postupka. To su pravo na kolektivno namirenje, pravo na prebijanje, pravo na regresna namirenja, pravo na naknadu štete iz postupka stečaja, pravo na pobijanje pravnih radnji, pravo na troškove postupka, pravo na poništenje prodaje i druga prava određena zakonom.

Procesna ovlašćenja stečajni povjerioci vrše kao aktivno legitimirana stranka u stečajnom postupku. To podrazumjeva pravo stečajnog povjerioca da prijavi svoja potraživanja, da ospore stečajna potraživanja, pravo da bude pozivan na ročišta, te da poduzima sve procesne radnje u stečajnom postupku koje proizilaze iz njegove aktivne legitimacije u takvom postupku. Pored strogo procesnih ovlašćenja, stečajni povjerilac ima ovašćenja koja proizilaze iz načela povjerilačke autonomije, a koja se odnose na učešće u organima povjerilačke autonomije s ciljem zaštite svojih interesa u stečajnom postupku. Ovo podrazumjeva pravo povjerilaca, da kao član skupštine povjerilaca učestvuje u radu skupštine ili odboru povjerilaca i da u okviru tih organa odlučuje o svim važnim pitanjima koji su od zajedničkog interesa svih stečajnih povjerilaca, posebno o načinu sprovođenja stečajnog postupka. Odluka o tome da li će se provesti stečajni postupak bankrotstvom ili reorganizcijom je u rukama stečajnih povjerilaca. Takođe odlučuju o načinu unovčenja stečajne mase, o prodaji itd. Pored toga stečajni povjerioci imaju kontrolnu nadzornu funkciju nad radom stečajnog upravnika te imaju pravo zahtjevati od suda razrješenje postojećeg i imenovanje novog stečajnog upravnika. Općenito rečeno stečajnim zakonima su data velika ovlaštenja i prava stečajnim povjeriocima i u formalnopravnom smislu je to dobro rješenje, dok primjena takvih zakonski rješenja u praksi nailazi na velike poteškoće, odnosno ne dolazi do velikog izražaja povjerilačka autonomija, na način da se u velikom broju stečajnih postupaka ne ostvare ciljevi stečajnog postupka, a to je kolektivno i srazmjerno namirenje stečajnih povjerilaca.

Zaključak

U pravnoj teoriji stečajnog prava razlikuju se organi stečajnog postupka od subjekata odnosno stranaka ili učesnika u stečajnom postupku. Prema kriterijumu odlučivanja ili funkciji odlučivanja, utvrđeni su sljedeći organi stečajnog postupka: stečajni sud, stečajni upravnik i privremeni stečajni upravnik, skupština povjerilaca, odbor povjerilaca. Sudsku funkciju obavlja stečajni sud, tj. sudac pojedinac. Stečajni sudac upravlja i vodi stečajni postupak od podnošenja prijedloga za otvaranje stečajnog postupka do zaključenja istog. Kroz upravljanje

i vođenje postupka stečajni sudac, kao sudija pojedinac poduzima sve potrebne radnje koje su stečajnim zakonom određene. Stečajni upravnik je pored stečajnog suca, najvažniji organ u stečajnom postupku. Općenito kazano, stečajni upravnik ima dvije temeljne funkcije koje su mu stečajnim zakonom date u nadležnost, a one su: funkcija upravljanja imovinom stečajnog dužnika i zaštita interesa stečajnog dužnika. Imajući u vidu nadležnost stečajnog upravnika, koja mu je zakonima o stečajnom postupku u Bosni i Hercegovini utvrđena, našem stečajnom zakonodavstvu najbolje odgovara mješovita teorija pravne prirode stečajnog upravnika. Prema klasifikaciji organa stečajnog postupka na glavne i pomoćne organe, stečajni upravnik spada u pomoćne organe stečajnog postupka. Skupština povjerilaca, kao organ u postupku stečaja je novina reformiranog stečajnog prava u Bosni i Hercegovini. Temeljna uloga skupštine povjerilaca, koju sačinjavaju povjerioci stečajnog dužnika, bez obzira na visinu potraživanja, jeste da kroz donošenje ključnih odluka na ročištu odlučuju o sudbini stečajnog dužnika odnosno njegovoj imovini i namirenju svih povjerilaca. Pored skupštine povjerioca stečajni zakoni u Bosni i Hercgovini predviđaju i treći organ stečajnog postupka, a to je odbor povjerioca. Privremeni stečajni upravnik i privremeni odbor povjerilaca su dva privremena organa koja se mogu, ali ne moraju imenovati.

U stečajnom postupku kao stranke se pojavljuju privredni subjekat, kao stečajni dužnik, nad kojim je otvoren stečajni postupak, i stečajni povjerilac, kao pravna ili fizička osoba, koja ima nenamirena potraživanja od strane stečajnog dužnika, a koji podnosi prijavu potraživanja prema nadležnom stečajnom sudu. Stečajni dužnik je pasivno legitimirani subjekt i stranka u stečajnom postupku. Njegova pasivna legitimacija se manifestira u materijalnom i procesnom smislu. Stečajnim zakonima je eksplicite definirano protiv koga se i nad kakvim predmetom se može otvoriti i voditi stečajni postupak, te protiv kojih osoba se ne može uopće voditi stečajni postupak. Stečajni povjerioci su osobe koje na dan otvaranja stečajnog postupka imaju određena potraživanja prema stečajnom dužniku. Povjerioci u stečajnom postupku imaju dvojaku ulogu. Ulogu stranke u stečajnom postupku, te ulogu organa u takvom postupku kada svoja prava vrše preko skupštine ili odbora povjerilaca. Stečajni zakoni u Bosni i Hercegovini, sve povjerioce klasificiraju u odgovarajuće grupe, te definiraju svaku vrstu stečajnih povjerioca pojedinačno. Privilegovani povjerioci su razlučni povjerioci i oni se razlikuju od stečajnih povjerilaca, u prvom redu u tome, što imaju pravo imovinskog karaktera prema stečajnom dužniku, koje je postojalo na dan otvaranja stečajnog postupka. Za privilegovane povjerioce je važno da se na njih ne odnose pravila o zajedničkom namirenju, jer oni samostalno ostvaruju svoja prava, te nemaju pravo da glasaju u skupštini povjerioca, niti pravo izbora u odbor povjerilaca. Izlučni povjerilac je osoba (pravna ili fizička) kojoj pripada pravo da se određena stvar ili pravo izdvoji ili izluči iz stečajne mase i njemu

preda. Za izlučnog povjerioca je značajno istaći, da on nije stečajni povjerilac i na njega se ne odnosi stečajni postupak nad stečajnim dužnikom. Svoja izlučna prava prema stečajnom dužniku, izlučni povjerilac može ostvariti na dva načina, i to: vansudskim putem i sudskim putem.

LITERATURA

- Buchley B. Williams: Law and Praktice in Bankruptcy, London 1937.
- Čović Š: Poslovno pravo, Pravni fakultet Univerziteta u Sarajevu, Sarajevo 2003.
- Čolović V. i Milijević N: Stečajni postupak, Banja luka 2004.
- Dika M: Stečajni postupak, Zagreb 1988.
- Philip R. Wood: Insovency Law and the legal Framework, Washington D.C. 1999.
- Jovanović-Zattila M., Čolović V. Stečajno pravo, Beograd 2007.
- Eraković A: Stečajni zakon s komentarima i primjerima, Zagreb, 1997.
- Stanković G: Petrušić N. Stečajno procesno pravo , Sl. list SCG, Beograd 2006.
- Dika M: Razlozi za reformu hrvatskog insolvencijskog prava i neke temeljne novine tog prava, Zbornik radova – Novo ovršno i stečajno pravo , Zagreb 1996.
- Stanković N. i Petrušić N: Stečajni upravnik kao subjekt stečajnog postupka , Pravo i privreda, br. 5-8/2004.
- Dika M: Stečajni postupak, Privreda i pravo, br.2/88.
- Lazarević A: Osnovi izvršnog postupka sa stečajnim postupkom i prinudnom naplatom, Skoplje 1956 Mitrović V: Stečajno pravo Srbije, Beograd 1966.
- Velimirovič M: Prestanak organizacije udruženog rada, Novi Sad 1977.
- Velimirović M: Stečajno pravo, Novi Sad 2004.

EKONOMSKI ASPEKTI PRIDRUŽIVANJA CRNE GORE EVROPSKOJ UNIJI

NIKŠA GRGUREVIĆ*

ECONOMIC ASPECTS OF JOINING MONTENEGRO TO EUROPEAN UNION

Abstract: *Montenegro (MNE), as well as all the countries in the region tends to faster accession to the European Union (EU). This is one of its most important long-term political and economic goals. On the way are numerous obstacles, which predominantly generates its own level of development in various areas of society. Other people›s experience and exemplary models are very useful in the process of adjusting and finding appropriate solutions that meet the required criteria set by the EU as binding (in terms of economic development, the degree of market competition and correspondence built system: economic, legal, political, institutional, infrastructural and etc.). System and other civilizational change in MNE are imperative time and socio-economic development. But it does not sound like a slogan, but a reality and the obligation to present and future Montenegrin situation. This paper discusses the benefits and weaknesses of the Montenegrin economy. Through the use of appropriate comparative SWOT analysis the, aims to point out that the strategy that can be applied to future projections. Its hypothesis is that there is a direct dependence of the speed association from the determination in the implementation of real reforms, ie. of fulfilling the European criteria and standards.*

Key words: *Integration, Transition, The European Union, SWOT analysis*.

Sažetak: *Crna Gora (CG) kao i sve države u regionu teži što bržem pridruživanju Evropskoj uniji (EU). To je jedan od njenih najznačajnijih dugoročnih političkih i ekonomskih ciljeva. Na tom putu stoje brojne prepreke, koje generišu razne društvene probleme. Tuđa iskustva i uzorni modeli su veoma korisni u procesu prilagođavanja i pronalaženja odgovarajućih rešenja, koja će zadovoljiti potrebne kriterijume koje postavlja EU kao obavezujuće (u pogledu privrednog razvoja, stepena tržišne konkurentnosti i korespodencije izgrađenog sistema: ekonomskog, pravnog, političkog, institucionalnog, infrastrukturnog i dr.). Sistemske, institucionalne i druge civilizacijske promjene u CG su imperativ vremena i društveno-ekonomskog razvoja. Ali to ne smije zvučati kao parola,*

* Mr. sc. Nikša Grgurević, Fakultet za menadžment Herceg Novi

nego kao realnost i obaveznost postojeće i buduće crnogorske situacije. U ovom radu se razmatraju prednosti ali i slabosti crnogorske privrede. Kroz primjenu odgovarajuće komparativne SWOT analize se nastoji ukazati na strategiju, koju je moguće primjeniti u budućim projekcijama. Polazi se od hipoteze da postoji direktna zavisnost brzine pridruživanja od odlučnosti u realizaciji realnih reformi, tj. od ispunjavanja predviđenih evropskih kriterijuma i standarda.

***Ključne riječi**: Integracija, tranzicija, Evropska unija, pridruživanje.*

JEL: F41, F42

1. UVOD

Integracioni procesi su posledica globalizacije i fenomen koji obuhvata sve društveno-ekonomske aspekte. CG je u poziciji da izvrši direktan prelaz iz tranzicije u integraciju. Pri tome ona mora izvršiti nominalnu, realnu i strukturnu konvergenciju. Za pridruživanje EU je bitna a) usklađenost ekonomskog, institucionalnog i društvenog razvoja CG s Kopenhaškim kriterijumima konvergencije i b) definisanje osnovnih karakteristika savremene opšte društvene i posebno ekonomske pozicije CG.

2. TEORIJA I PRAKSA OBLIKA INTEGRACIJE

Ekonomsko-projektna suština integracija obično se sagledava iz nekoliko osnovnih aspekata: mobilnost i faktora proizvodnje, konkurentnosti proizvoda i usluga, jednakosti ili sličnosti stimulativnih mjera ekonomske politike, institucionalizovanog nadnacionalnog djelovanja i korišćenja kolektivne ekonomske snage u odnosu prema trećim državama i dr. Praksa EU pokazuje da je od svih oblika savremenih međunarodnih ekonomskih integracija (zone slobodne trgovine, carinske unije, zajedničko tržište, ekonomska zajednica), ekonomska unija najveći stepen ekonomske integracije raznih država. Kao i po mnogim drugim važnim ekonomskim pitanjima, teoretičari nijesu saglasni u pogledu načina, kriterijuma i efikasnosti ekonomskog integrisanja. Liberalno orijentisani ekonomisti insistiraju na forsiranju tržišnog mehanizma i uklanjanju vještački stvorenih carinskih i necarinskih prepreka slobodnoj trgovini (J. Viner, J. Meade, R. Lipsey, G. Haberler i dr.). Suprotne stavove zastupaju institucionalisti, polazeći od neophodnosti planiranja tržišnih odnosa i postojanja opšte strategije i politike privrednog razvoja, pri čemu protekcionisti fokusiraju značaj regionalne zaštite nacionalnih privreda (P. Streetenm K. Rothschild i dr.). Najzad, postoje i dirižisti, koji u ekonomskim integracijama vide regionalno (nadnacionalno) proširenje državne uloge u međunarodnim ekonomskim odnosima (G. Myrdal, J. Tinbergen i dr.). Praksa izbjegava i relativizuje polarizaciju navedenih teorijskih stavova i zasniva se uglavnom na njihovoj kombinaciji i kompromisu (prema: M. Drašković 2008, s. 114).

3. INTEGRACIONI IZAZOVI ZA CRNU GORU

U toku 22. godišnje tranzicije, CG nije uspjela, kao ni neke druge postsocijalističke države i države u regionu, da izgradi nove i efikasne ekonomske institute. Uspostavljanje raznih oblika pseudoinstitucionalnih odnosa i forsiranje tržišnog institucionalnog monizma dovelo je mnogih kriznih pojava. Razna tržišna ograničenja su doprinijela procvatu nekontrolisanih oblika tržišta, koji su praćeni niskim životnim standardom, socijalnim raslojavanjem, nezaposlenošću, nedovoljnom vladavinom prava, porastom socijalne patologije i dr. Reforma makroekonomskih instrumenata je kasno sprovedena (pod monitoringom EU), što je usporilo funkcionalno prilagođavanje privrede tržišnim principima i zahtjevima. Bilo je više reformske retorike nego stvarnog uvođenja konkurentnog tržišta. Efikasno tržište ne može postojati bez dominantnog učešća specificirane i zaštićene privatne svojine, koja predstavlja temelj autonomije privrednih subjekata u vršenju slobodnog izbora. Konkurencija je redukovana na primitivne tržišne strukture. Analize tržišnih odnosa u CG pokazuju da su monopoli do kraja iskoristili šanse koje su im se ukazale (V. Drašković 2001, s. 69).

Bez promjene ponašanja svih ekonomskih subjekata (države, firmi i zaposlenih) i obezbjeđenja realnih izvora finansiranja (koji su u većini tranzicijskih država deficitarni) nije moguće ostvariti planirane ciljeve. Mora se prevazići praksa dezinvesticionog, razvojno anti-produktivnog usmjeravanja stranih direktnih investicija. One se moraju maksimalno staviti u funkciju konkurentnosti, što pretpostavlja produktivno angažovanje domaće radne snage u inostranim kapacitetima, savremenim organizacionim oblicima i načinima upravljanja. Moraju se privući investitori koji će korektno i pravilno valorizovati domaće resursne potencijale, doprinijeti njihovom održivom angažovanju i pri tome unaprijediti edukaciju i jačanje kompetencija domaće radne snage, logističke sposobnosti i organizacione forme poput outsourcinga, sistema standardizacije proizvoda i usluga.

Razvoj konkurentnosti se može ostvariti samo aktiviranjem zdravog (a ne privilegovanog) preduzetništva i privatnog vlasništva u masovnim razmjerama, kako je to bilo propagirano prije početka privatizacije. Naravno, to neće podržati aktuelni monopolisani privatni biznis, koji je u nekretninama i propalim firmama nagomilao i stavio ogromni kapital van njegove osnovne funkcije. Umjesto neoliberalne, pasivizirane i disfunkcionalne (da ne kažemo često interesno orijentisane) makroekonomske politike, potrebna je njena hitna preorijentacija na institucionalno aktivnu, angažovanu, ravnopravnu, propulzivnu i efikasnu ekonomsku politiku civilizacijskog i razvojnog predznaka.

Međutim, kvazi-neoliberali (koji se samo retorički pozivaju na teorijski model neoliberalizma) ne razlikuju Northov (1981, p. 22) "*eksploatatorski pristup državi s neravnomjernom raspodjelom potencijala prisile, kojom se maksimizuje dohodak koji se nalazi u vlasništvu grupe ljudi, nezavisno od toga kako to utiče na blagostanje društva u cjelini*", od "*ugovornog institucionalnog pristupa s dogovorenom ravnomjernom raspodjelom državne prisile*". Sve dok ovaj drugi pristup ne bude dominantan u bilo kojoj privredi, nije moguća njena

konkurentnost na bilo kojem nivou - mikroekonomskom (proizvoda i usluga, firmi) ni makroekonomskom (privrednih grana i privrede kao cjeline), a samim tim ni na regionalnom i globalnom nivou.

4. SWOT ANALIZA CRNOGORSKE PRIVREDE I DRUŠTVA RELEVANTNA ZA PRIDRUŽIVANJE EU

Smatra se da se Crna Gora nalazi u završnoj fazi tranzicije, koja je započeta početkom 90-ih godina prošlog vijeka i koja postepeno reformiše i priprema ekonomski sistem za predstojeću fazu pristupanja EU. Na svim poljima ekonomskog sistema odvijale su se brze promjene, posebno u oblasti monetarne politike, uvođenjem dvovalutnog sistema njemačke marke i dinara novembra 1999, a početkom 2000. samo njemačke marke. Euro postaje zvanično sredstvo plaćanja u Crnoj Gori januara 2002, što je imalo značajne implikacije na crnogorsku ekonomiju, jer je uticalo na obaranje stope inflacije (sa oko 120% 1999. na cca 8% u 2007). stepen otvorenosti privrede, liberalizaciju tržišta i dr. (Nacionalni program za integraciju Crne Gore, s. 7). Proces privatizacije u Crnoj Gori je završen u iznosu od 85% državnog kapitala. Više od 70% akcionarskih društava u Crnoj Gori je u potpuno privatnom vlasništvu. Poslovno okruženje u Crnoj Gori prilično je liberalno, djeluje Zakon o zaštiti konkurencije, koji je u visokom stepenu usklađen sa EU standardima, što je rezultirao poboljšanjem ocjene politike konkurencije u indikatorima EBRD-a . Na bazi prednjih konstatacija, moguće je s aspekta projekt menadžmenta izraditi SWOT analizu, koja u svom okvirnom obliku može da izgleda kao u tabeli 1.

Tabela 1: SWOT analiza crnogorske privrede i društva relevantna za pridruživanje EU

prednosti (*Strenghts*)	nedostaci (*Weaknesses*)
- izuzetne geografsko-lokacijske, ekološke i klimatske pogodnosti - dugogodišnja makroekonomska stabilnost - pozitivna iskustva tržišne ekonomije - značajan procenat privatizacije - formulisan model makroekonomske politike - relativno liberalno poslovno okruženje - značajne aktivnosti u procesu pridruživanja EU i drugim integracijama - stabilna valuta i dugoročno niska inflacija - niska nezaposlenost - stvaranje liberalizovanog fiskalnog sistema za privlačenje FDI - otvorena ekonomija i niski porezi	- nedostatak finansijskih sredstava, - neizvjesnost kretanja cijena akcija na berzi - neizvjesnost u pogledu dobijanja kredita za izradu investicionih projekata - opadanje priliva stranih direktnih investicija - neizgrađenost saobraćajne i druge infrastrukture - nedovoljno izgrađen institucionalni ambijent - nedostatak kvalitetnih kadrova - postojanje monopolskih tržišnih struktura - brojne administrativne barijere za investitore - korupcija i druge socio-patološke pojave

eksterna analiza

šanse (*Opportunities*)	opasnosti (*Threats*)
- korišćenje pojačane promotivne aktivnosti Crne Gore na međunarodnom nivou - popunjavanje nedostajuće poslovne infrastrukture - otvaranje raznih oblika slobodnih zona, koje bi se mogle integrisati u jedinstveni model za kompletnu Crnu Goru - razvoj turističke privrede i njoj komplementarnih grana - dobra regionalna povezanost - dobri uslovi za razvoj poljoprivrede, ribarstva i pomorstva	- uticaj globalne finansijske i ekonomske krize - loše prognoze u pogledu turističkih trendova - odlazak nekih stranih investitora - zatvaranje krupnih industrijskih postrojenja, a posebno aluminijskog kombinata kao nosioca izvoza - povećanje spoljnotrgovinskog deficita - opasnost od nastavka dezinvestiranja (u nekretnine) - korupcija i siva ekonomija - dugoročno zasnivanje ekonomskog rasta na inostranim sredstvima

SWOT analiza crnogorske privrede i društva relevantna za pridruživanje EU pokazuje objektivnu dominaciju prednosti nad slabostima, a šansi nad opasnostima. Međutim, Crna Gora mora uložiti velike napore da prevaziđe sve navedene slabosti na koje može da utiče, i to u veoma kratkom roku, jer će od toga zavisiti brzina pridruživanja EU. Smatra se da je realna institucionalizacija preduslov za sve ostale reforme i poboljšanja postojećeg stanja.

I pored aktuelne finansijske krize i primijetne ekonomske recesije, specifičnost Crne Gore kao male države može se pretvoriti u značajnu razvojnu komparativnu prednost ukoliko se investitori odluče za ulaganja u valorizaciju zaista kvalitetnih i neiskorišćenih crnogorskih potencijala. Naravno, pri tome se mora voditi računa da se izbjegnu razne zamke dezinvestiranja koje su karakterisale prošli razvojni ciklus, kada su forsirana ulaganja u nekretnine.

U pogledu navedenih opasnosti, može se konstatovati da one realno nijesu zanemarljive, jer se nalaze u granicama srednje vjerovatnoće, prema procjenama mnogih eksperata i ekonomskih analitičara. Smatra se da je zato potrebna izrada konzistentne razvojne politike i antikrizne strategije.

5. ZAKLJUČAK

Neke od crnogorskih prednosti, kao što su prihvatljiv zakonski i ekonomski ambijent za FDI, prilično liberalni ekonomski i drugi uslovi za preduzetništvo, stimulativan poreski sistem, Euro kao čvrsta valuta i dr., nijesu dovoljni da kompenzuju većinu konkurentskih slabosti.

Nijesu efektuirani prepoznatljivo dobri mikroekonomski uslovi za pružanje turističkih i prevoznih usluga, proizvodnju ekološke hrane, pića, vode i poljoprivrednih proizvoda i sl. Zbog nedostatka domaćih izvora investicija, dezinvesticionog karaktera i kasnijeg smanjenja FDI, nije došlo do uvoza naprednih

tehnologija i raznih oblika znanja. Poslovni ambijent je opterećem mnogim problemima, među kojima neki proizilaze iz kvazi-neoliberalne ekonomske politike, koja je doživjela katastrofalan poraz u globalnim razmjerama, ali se i dalje forsira u nekim tzv. "grabeškim državama".

Rješenje problema konkurentnosti privrede , kao i svih ostalih predpristupnih problema mora se tražiti u izgradnji pluralističkog institucionalnog ambijenta i doslednoj primjeni institucionalnog ponašanja.

Nesporna je direktno proporcionalna zavisnost između brzine i uspješnosti sprovođenja realnih demokratskih, političkih, institucionalnih, ekonomskih i drugih reformi, kojima će se ispuniti predviđeni evropski kriterijum i standard i šansi za skoro pristupanje EU.

LITERATURA

1. *Agenda Ekonomskih reformi Crne Gore 2005-2007*, http://www.vlada.cg.yu/
2. Drašković, M. (2008): „Ekonomski razvoj Crne Gore i Evropska Unija s aspekta kriterijuma konvergencije", *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 4, No. 7, 111-119.
3. Drašković, V. (2001), „Kočioni mehanizam YU tranzicije", *Ekonomist*, Vol. 34, br. 2, 67-73.
4. Grgurević, N. (2009), *Ekonomski aspekti pridruživanja Crne Gore Evropskoj uniji s osvrtom na pomorstvo*, Fakultet za pomorstvo, Kotor (magistarski rad)
5. North, D. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York.

BOSNA I HERCEGOVINA I REGIONALNI EKONOMSKI RAZVOJ U KONTEKSTU PRISTUPA EVROPSKIM INTEGRACIJAMA

SANJA ALATOVIĆ*

BOSNIA AND HERZEGOVINA AND REGIONAL ECONOMIC GROWTH WITHIN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

Abstract: *Regional policy represents a group of measures fostering regional approach in the development of national economy through the increase of its efficiency and a balanced development in the entire national territory. European Union conducts a regional policy for the improvement of economic and social cohesion aiming at reduction of developmental differences among various regions in order to make them more attractive, innovative and competitive for the life of its citizens. The concept of regional growth develops through identification of economic regions, i.e. establishment of a unique classification of territorial units, so called NUTS, which are essential for economic growth of a country as a whole, utilized for gathering and harmonization of regional statistics of the EU member states, and without them it would not be possible to absorb EU funds resources. Commitment to regulate regional and local growth assumed by Bosnia and Herzegovina within the context of the access to European integrations derives from provisions of Article 110 of the Stabilization and Association Agreement (SAA) signed in 2008, aiming at an organized and institutionalized approach to regional growth. Position of Bosnia and Herzegovina within the context of regional growth and access to European integrations has been very current nowadays, since it was specified in commitment made by signing SSA, as well as the need for the access to various programs and funds of the EU in pre-accession phase, and the necessity of creation of strategic framework of regionalization policy in Bosnia and Herzegovina, which has been slowed down by political and institutional obstacles. This work deals with the analysis of needs and possibility of regionalization of Bosnia and Herzegovina within the context of scientific findings about regionalization and current position of Bosnia and Herzegovina in this process. It also has no intention to analyze all the problems of management of regional economic growth, but to present certain theoretical and empirical facts which could be of the assistance to decision makers in creation of strategic framework of regionalization in Bosnia and Herzegovina.*

* Mr. Sanja Alatović, Kancelarija koordinatora Brčko distrikta BiH u Vijeću ministara BiH

Key words: *regional policy, regional economic growth, NUTS classification, strategic framework of regionalization in Bosnia and Herzegovina.*

Sažetak: *Regionalna politika predstavlja skup mjera koje podstiču regionalni pristup u razvoju nacionalne ekonomije putem povećanja njegove efikasnosti i uravnoteženi razvoj cijelog nacionalnog prostora. Evropska unija provodi regionalnu politiku za unapređenje ekonomske i socijalne kohezije sa krajnjim ciljem smanjivanja razvojnih razlika između različitih regija, s ciljem da one postanu privlačnije, inovativnije i konkurentnije za život njenih građana. Koncept regionalnog razvoja počinje sa identifikovanjem ekonomskih regiona, odnosno uspostavljanjem jedinstvene klasifikacije teritorijalnih jedinica tzv. NUTS, bitnih za ekonomski rast zemlje u cjelini, koje se koriste za prikupljanje i harmonizaciju regionalnih statsitika zemalja članica EU i bez kojih nije moguće apsorbovati sredstava iz fondova EU. Obaveza regulisanja regionalnog i lokalnog razvoja za Bosnu i Hercegovinu u kontekstu pristupa evropskim integracijama proističe iz odredbi člana 110. Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju sa Evropskom unijom (SSP) potpisanog 2008.god., s ciljem organizovanog i institucionalnog pristupa regionalnom razvoju. Pozicija Bosne i Hercegovine u kontekstu regionalnog ekonomskog razvoja i pristupa evropskim integracijama je danas veoma aktuelna, jer je određena obavezama koje su preuzete potpisivanjem SSP, kao i potrebom pristupa različitim programima i fondovima EU u predpristupnoj fazi, te neophodnosti kreiranja strateškog okvira politike regionalizacije u Bosni i Hercegovini, koja je usporena političkim i institucionalnim preprekama. U radu se analizira potreba i mogućnost regionalizacije Bosne i Hercegovine u kontekstu naučnih saznanja o regionalizaciji i trenutne pozicije Bosne i Hercegovine u ovom procesu. Ovaj rad nema pretenzije analizirati sve probleme upravljanja regionalnim ekonomskim razvojem već iznijeti određene teoretske i empirijske činjenice koje bi mogle pomoći donosiocima odluka u kreiranju budućeg strateškog okvira regionalizacije u Bosni i Hercegovini.*

Ključne riječi: *regionalna politika, regionalni ekonomski razvoj, NUTS klasifikacija, strateški okvir regionalizacije u Bosni i Hercegovini.*

JEL: F41

1. REGIONALNA POLITIKA EVROPSKE UNIJE

Evropska unija provodi regionalnu politiku u smislu unapređenja ekonomske i socijalne kohezije i sa krajnjim ciljem smanjivanja razvojnih razlika između različitih regija. U kontekstu jedne konkretne države, nezavisno od njene veličine, regija predstavlja njen teritorijalno zaokruženi dio, odnosno on ima, sa jedne strane, skup karakteristika koji ga povezuju sa cjelinom države, a sa

druge strane, skup (drugih) karakteristika koje ga čine specifičnim.[1] Regionalna politika Evropske unije je politika ulaganja kojom se podstiče stvaranje radnih mjesta, konkurentnost, privredni rast, kvalitet života i održivi razvoj, te je cilj iste smanjenje značajnih privrednih, socijalnih i teritorijalnih nejednakosti koje još uvijek postoje među evropskim regijama, a što se negativno može odraziti na jedinstveno tržište i euro valutu.

Treba istaći da je ona osmišljena radi smanjenja privrednih i socijalnih razlika između država članica Unije. Iako postoji razlika između regionalne politike Evropske unije i nacionalnih regionalnih politika, regionalna politika Evropske unije je omogućila prepoznavanje regionalnih dimenzija od strane nacionalnih institucija, te je region prepoznat kao neka vrsta zajedničke institucionalne tačke.

Regionalna politika postaje predmet sve većeg interesovanja u zemljama kandidatima i potencijalnim kandidatima za punopravno članstvo, jer već prilikom korištenja pretpristupnih fondova započinje priprema za korištenje strukturnih fondova i Kohezionog fonda koji su dostupni samo zemljama članicama Evropske unije.

Dakle, glavni instrumenti provođenja regionalne politike su strukturni fondovi: Evropski fond za regionalni razvoj (ERDF) i Evropski socijalni fond (ESF), te Kohezioni fond kojima upravlja Generalni direktorat za regionalnu politiku.[2] U finansijskoj perspektivi 2007.-2013.god. putem strukturalnih i Kohezionog fonda sredstva se usmjeravaju u skladu sa novim ciljevima regionalne politike, a to su: konvergencija/približavanje (ERDF, ESF i Kohezioni fond), regionalna konkurentnost i zapošljavanje (ERDF i ESF) i teritorijalna saradnja (ERDF).

To znači da takva politika podrazumijeva prilagođavanje novim kretanjima i restrukturiranje različitih oblasti, odnosno podrška je usmjerena u razvoj infrastrukture, ekonomije i ljudskih kapaciteta, te u okviru regionalne politike u razvoj inovativnosti i istraživanja, održivog razvoja, zapošljavanja i prekogranične i međuregionalne saradnje.

U okviru regionalne politike najveći dio podrške usmjerava se državama članicama, odnosno njihovim regijama čiji je bruto društveni proizvod ispod 75% prosječnog bruto društvenog proizvoda Evropske unije.

Ako bi se analizirale odredbe Ugovora iz Rima i Jedinstvenog evropskog akta, može se zaključiti da je jedan od razloga postojanja regionalne politike

1 Mirić O., Regionalna politika Evropske unije kao motor ekonomskog razvoja, Evropski pokret u Srbiji, Beograd, 2009.

2 Strukturni fondovi i Kohezioni fond čine dio regionalne politike Evropske unije i ovi fondovi imaju za cilj da smanje jaz u razvoju između bogatijih i siromašnijih država članica i regija EU i da promovišu ekonomsku, socijalnu i teritorijalnu koheziju. Status strukturalnog fonda u finansijskoj perspektivi 2007.-2013.god. imaju Evropski regionalni razvojni fond (ERDF) i Evropski socijalni fond. ERDF je osnovan 1975.god. s ciljem jačanja ekonomske i socijalne kohezije kroz smanjivanje razlika u razvijenosti među regijama unutar EU. ESF je uspostavljen 1958.god., i njime se finansiraju mjere za povećanje zaposlenosti u državama članicama i regijama EU, naročito u manje razvijenim. Kohezioni fond je uspostavljen 1993.god. i ima za cilj pomoći ekonomskoj solidarnosti u EU.

Evropske unije političke prirode, kako bi se pokazao princip solidarnosti između država članica, i kako bi svi građani imali izjednačen životni standard. Ali isto tako, određeni veoma važni argumenti u korist regionalne politike Evropske unije proizlaze iz ekonomske teorije integracije i teorije rasta.[3]

Institucionalni okvir regionalne politike Evropske unije čine:

1. Evropska komisija – odobrava strateške programe, prati njihovo sprovođenje, učestvuje u izradi programskih dokumenata, nadgleda sprovođenje i način korištenja odobrenih finansijskih sredstava;
2. Vijeće ministara kojeg čine predstavnici država članica – donosi najvažnije odluke o najvećem broju pravnih propisa, zaključuje sporazume sa stranim zemljama i zajedno sa Parlamentom odlučuje o donošenju budžeta Unije;
3. Evropsko vijeće kojeg čine šefovi država i vlada država članica, ministri inostranih poslova, predsjednik Komisije i Visoki predstavnik Unije za spoljne poslove – neformalni organ Unije koji daje neophodan podsticaj za razvoj i opšte političke smjernice;
4. Evropski parlament – učestvuje u postupku donošenja odluka i odobrava zadatke, ciljeve i organizaciju strukturnih fondova, kao i način sprovođenja tih odluka ili dostavlja svoje mišljenje na prijedloge Komisije u vezi sa inicijativama Zajednice;
5. Vijeće opština i regiona kojeg čini više od 100.000 lokalnih i regionalnih vlasti Evrope iz 29 evropskih zemalja – podržava inicijative svih nacionalnih sekcija i njihovih članova koji žele da se dvije ili više lokalnih zajednica zbratime, te podstiče međuregionalnu i međuopštinsku saradnju;
6. Skupština evropskih regiona koja je osnovana 1985.god. i predstavlja preko 300 evropskih regiona, čak i onih koji se nalaze izvan granica Evropske unije, sa ciljem izgradnje i jačanje političkih organa koji zastupaju regionalne institucije u zajedničkim institucijama Evropske unije;
7. Komitet regiona koji je osnovan Ugovorom iz Mastrihta 1992.god. i čine ga predstavnici lokalnih i regionalnih vlasti, te predstavlja savjetodavno tijelo u smislu donošenja odluka iz oblasti regionalne politike, životne sredine, kulture, obrazovanja i transporta.

2. PROVOĐENJE POLITIKE REGIONALNOG EKONOMSKOG RAZVOJA U EVROPSKOJ UNIJI I NUTS KLASIFIKACIJA

Politika regionalnog razvoja predstavlja sveukupan i usklađen skup ciljeva, prioriteta, mjera i aktivnosti koje su usmjerene ka jačanju konkurentnosti regionalnih i lokalnih jedinica u smislu smanjenja regionalnih nejednakosti.

3 Vidjeti više: Mirić O., Regionalna politika Evropske unije kao motor ekonomskog razvoja, Evropski pokret u Srbiji, Beograd, 2009.

Koncept regionalnog razvoja počinje sa identifikacijom ekonomskih regiona, odnosno uspostavljanjem jedinstvene klasifikacije teritorijalnih jedinica tzv. NUTS, utvrđenih prema NUTS metodologiji, propisanoj u Uredbi Evropske zajednice br.1059/2003 Evropskog parlamenta i Vijeća o donošenju zajedničke klasifikacije teritorijalnih jedinica za statistiku.

NUTS (Nomenklatura prostornih jedinica za statistiku) je sistem nomenkalture prostornih jedinica Evropske unije neophodan za provođenje regionalne politike Evropske unije i uveden je kako bi se olakšalo prikupljanje, analiziranje, upoređivanje i usklađivanje statističkih podataka o regijama Evropske unije, a razvijen je od strane Evropske kancelarije za statistiku 1980. god.[4]

Nakon pristupanja Evropskoj uniji statistička klasifikacija se službeno prihvata kao NUTS regioni nove zemlje članice, te u skladu sa pomenutom Uredbom, države članice ne mogu mijenjati postojeću klasifikaciju sljedeće tri godine. Sadašnja klasifikacija na teritoriji svake zemlje članice utvrđuje tri osnovna nivoa, NUTS I, NUTS II i NUTS III, te svaka teritorijalna jedinica ima specifični kod i naziv. Takođe, osnovni i prvi kriterijum kod utvrđivanja NUTS klasifikacije su postojeće administrativne jedinice, te ukoliko za određeni NUTS nivo ne postoje odgovarajuće administrativne jedinice, tada se NUTS nivo stvara spajanjem potrebnog broja manjih teritorijalnih jedinica, uzimajući u obzir i ostale kriterijume kao što su geografski, socijalni, ekonomski, istorijski, kulturni i ostali uslovi.

Kriteriji po kojima se vrši grupisanje nivoa NUTS baziraju se na opštim kriterijima koji su utvrđeni po standardima Evropske unije, i to:[5]

1. Poželjna veličina teritorija
2. Prirodno – geografska raznolikost
3. Istorija i geopolitičke prilike
4. Homogenost statističkih regija
5. Struktura ekonomije i razvijenost pojedinih regija.

Da bi se odredilo u koju NUTS kategoriju smjestiti određenu grupu administrativnih jedinica, primjenjuje se standard odgovarajućeg broja stanovnika.

Standardi za NUTS klasifikaciju regiona

Tabela br.1

Kategorija	Najmanji broj stanovnika	Najveći broj stanovnika
NUTS I	3.000.000	7.000.000
NUTS II	800.000	3.000.000
NUTS III	150.000	800.000

4 Pojmovnik evropskih integracija, Vijeće ministara BiH, Direkcija za evropske integracije, Sarajevo, 2010.

5 Prijedlog Nomenklature statističkih teritorijalnih jedinica u Bosni i Hercegovini u skladu sa NUTS klasifikacijom (NUTS 1 i NUTS 2), Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, Sarajevo, april 2013.god.

Izvor: Uredba Evropske zajednice br.1059/2003 Evropskog parlamenta i Vijeća o donošenju zajedničke klasifikacije teritorijalnih jedinica za statistiku.

3.BOSNA I HERCEGOVINA U KONTEKSTU REGIONALNOG RAZVOJA I PRISTUPA EVROPSKIM INTEGRACIJAMA

Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) je nova, treća generacija sporazuma o pridruživanju ponuđena isključivo državama zapadnog Balkana, u sklopu Procesa stabilizacije i pridruživanja. Sporazum se potpisuje na neodređeno vrijeme s ciljem doprinosa ekonomskoj i političkoj stabilnosti zemlje. Države koje su postale članice petim proširenjem Evropske unije potpisale su sporazume o pridruživanju (tzv. Evropske sporazume). Osnovna razlika između dva spomenuta sporazuma je u sadržaju „evolutivne klauzule" u SSP-u i naglašavanju regionalne saradnje na Zapadnom Balkanu.[6] Tako je potpisivanjem gore navedenog sporazuma Bosni i Hercegovini, zahvaljujući „evolutivnoj klauzuli", potvrđen status države potencijalnog kandidata, te se prednost ogleda u regionalnoj saradnji, gdje se država potpisnica obavezuje da će potpisati bilateralne ugovore (sporazume) i sa državama kandidatima.

Potpisivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju 2008.god., Bosna i Hercegovina je stupila u prvi ugovorni odnos sa Evropskom unijom, koji da bi stupio na snagu mora biti potvrđen, odnosno ratifikovan u parlamentima svih država članica i Evropskom parlamentu, te je do završetka procesa ratifikacije u Evropskoj uniji na snazi Privremeni sporazum.[7]

Obaveza regulisanja regionalnog i lokalnog razvoja za Bosnu i Hercegovinu u kontekstu pristupa evropskim integracijama proističe iz odredbi člana 110. Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) koji definiše da će strane nastojati jačati i razvijati regionalnu i lokalnu saradnju, s ciljem doprinosa ekonomskom razvoju i smanjenju regionalnih neuravnoteženosti. Posebna pažnja biće posvećena prekograničnoj, transnacionalnoj i međuregionalnoj saradnji, te će se u okviru saradnje posebno voditi računa o prioritetima pravne tečevine (*acquisa*) Zajednice u oblasti regionalnog razvoja.

Na prijedlog Agencije za statistiku BiH u martu 2013.god. formirana je Interresorna radna grupa za izradu prijedloga nomenklature statističkih

6 Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju između Evropske zajednice i njihovih država članica, s jedne strane i Bosne i Hercegovine, s druge strane, Direkcija za evropske integracije, www.dei.gov.ba

7 Privremeni sporazum (Interim Agreement) je dio SSP-a i najvećim dijelom reguliše pitanja trgovine i transporta između BiH i Evropske unije. Tekst Privremenog sporazuma sadrži 58 članova i podijeljen je na 4 glave: Opšti principi, Slobodno kretanje robe, Ostale trgovinske odredbe i Odredbe vezane za trgovinu, institucionalne, opšte i završne odredbe, uz 6 protokola i 6 aneksa. Na osnovu Privremenog sporazuma uspostavljena je institucionalna struktura za provođenje njenog praćenja, a nju čine Privremeni odbor i 5 Pododbora. Privremeni sporazum će biti na snazi do završetka procesa ratifikacije Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju.

teritorijalnih jedinica u BiH koja je pripremila Nomenklaturu statističkih teritorijalnih jedinica za BiH za NUTS 1 i NUTS 2 nivo, u skladu sa odredbama Uredbe Evropskog Parlamenta i Vijeća br. 1059/2003/EC o uspostavljanju NUTS klasifikacije.[8]

Treba istaći takođe da se pojam NUTS primjenjuje od datuma ulaska države u članstvo Evropske unije, a do datuma ulaska se koristi pojam teritorijalnih jedinica za statistiku koje se definišu u skladu sa kriterijima za primjenu NUTS-a, odnosno gore navedene Uredbe Evropske zajednice.

Ova Nomenklatura statističkih teritorijalnih jedinica (NSTJ) u Bosni i Hercegovini je statistički standard koji se koristi za prikupljanje, obradu, analizu i deminaciju podataka regionalne statistike prema nivoima NSTJ. Takođe, u prijedlogu Nomenklature se navodi da NSTJ služi kao referentna klasifikacija za prikupljanje, razvoj i harmonizaciju regionalnih statistika Evropske unije, za socio – ekonomske analize regiona, te za definisanje prostornog okvira regionalnim politikama Evropske unije.[9]

Bosna i Hercegovina prema ukupno procijenjenom broju stanovnika ne može se podijeliti na dvije ili više teritorijalnih jedinica koje bi prosječno imale između 3 000 000 i 7 000 000 stanovnika, te se iz tog razloga određuje kao teritorijalna jedinica za statistiku 1 nivoa koja odgovara NSTJ 1 nivoa.

Uvođenjem i primjenom klasifikacije teritorijalnih jedinica za statistiku uvodi se evropski statistički standard za prikupljanje, obradu i iskazivanje podataka na nivoima prostornih jedinica za statistiku kakve postoje u statističkom sistemu Evropske unije. Naravno, veoma su značajni regionalni statistički podaci, odnosno pokazatelji koji će pružiti osnovu za ocjenu prihvatljivosti prilikom kandidovanja za pomoć iz strukturnih fondova Evropske unije koji osiguravaju raspodjelu sredstava koja su namijenjena razvoju pojedinih prostornih jedinica, tzv. statističkih regija, te je nužno postojanje odgovarajuće NUTS klasifikacije usklađene sa evropskim standardima kao osnovnog instrumenta bez kojeg se statistički podaci ne mogu prikupljati.

8 Prijedlog Nomenklature statističkih teritorijalnih jedinica u Bosni i Hercegovini u skladu sa NUTS klasifikacijom (NUTS 1 i NUTS 2). Informaciju o izradi Prijedloga Nomenklature statističkih teritorijalnih jedinica u BiH su usvojile Vlada Republike Srpske, Vlada Federacije BiH i Vlada Brčko distrikta BiH, te dale saglasnost da Prijedlog u predloženoj formi bude upućen Vijeću ministara BiH na usvajanje, te je Vijeće ministara BiH na 47. sjednici održanoj 25.04.2013.god. dalo saglasnost na tekst Prijedloga nomenklature statističkih teritorijalnih jedinica u Bosni i Hercegovini u skladu sa NUTS klasifikacijom koju je Agencija za statistiku BiH uputila u proceduru konačne provjere i potvrde od strane EUROSTAT-a.

9 Prijedlog Nomenklature statističkih teritorijalnih jedinica u Bosni i Hercegovini u skladu sa NUTS klasifikacijom (NUTS 1 i NUTS 2), čl.2.

Nomenklatura statističkih teritorijalnih jedinica NSTJ 1 nivoa

Tabela br.2

Nivo 1	Administrativna jedinica	Prikupljanje podataka za statistiku	Usklađenost sa kriterijima (broj stanovnika)	
Bosna i Hercegovina	DA	DA	Kriterij Evropske unije	Bosna i Hercegovina
			3 000 000 do 7 000 000	Zadovoljava kriterij NSTJ 1

Izvor: Prijedlog Nomenklature statističkih teritorijalnih jedinica u Bosni i Hercegovini u skladu sa NUTS klasifikacijom (NUTS 1 i NUTS 2), čl.5

Član 88. Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju između Evropske zajednice i njenih zemalja članica i Bosne i Hercegovine definiše saradnju u područjima koja se odnose na razvoj efikasnog i održivog statističkog sistema koji je sposoban da osigura pouzdane i objektivne podatke neophodne za planiranje i monitoring reformskih procesa u Bosni i Hercegovini.

Član 71. tačka 7. stav b. Sporazuma nalaže da će do kraja pete godine od stupanja istog na snagu Bosna i Hercegovina dostaviti Evropskoj komisiji pokazatelje o GDP-u po glavi stanovnika koji su harmonizovani na nivou NUTS 2, te će u tom smislu nezavisno javno tijelo koje će u međuvremenu biti oformljeno zajedno sa Komisijom napraviti zajedničku evaluaciju o podobnosti pojedinih regija u Bosni i Hercegovini i maksimalnog intenziteta kako bi se kompletirala mapa regionalne pomoći na bazi relevantnih uputstava Zajednice.[10]

Bosna i Hercegovina kao NSTJ 1 nivoa dijeli se na 3 statističke teritorijalne jedinice koje odgovaraju NSTJ 2 nivoa, te s obzirom na administrativnu i upravnu strukturu Bosne i Hercegovine teritorijalne jedinice „Federacija Bosne i Hercegovine“ i „Republika Srpska“ zadovoljavaju kriterij demografske veličine i određuju se kao statističke teritorijalne jedinice 2 nivoa, koja odgovara NSTJ 2 nivou, dok statistička teritorijalna jedinica „Brčko distrikt BiH“ ne zadovoljava kriterij NSTJ 2 demografske veličine jer odstupa naniže od donje granice za nivo NSTJ 2 u apsolutnom iznosu za -724.326 stanovnika, odnosno 90% ispod donje granice broja stanovnika za NSTJ 2 nivo, ali se Brčko distrikt BiH u skladu sa aktuelnom administrativnom i upravnom strukturom Bosne i Hercegovine određuje kao teritorijalna jedinica za statistiku 2 nivoa, koja odgovara NSTJ 2 nivou.

10 Prema nezvaničnim saznanjima autora, Evropskoj komisiji su do 01.07.2013.god. od strane Agencije za statistiku BiH dostavljeni traženi podaci koji se odnose na GDP po glavi stanovnika.

Nomenklatura statističkih teritorijalnih jedinica NSTJ 2 nivoa

Tabela br.3

Nivo 2	Administrativna jedinica	Prikupljanje podataka za statistiku	Usklađenost sa kriterijima (broj stanovnika)	
Federacija BiH	DA	DA	Kriterij Evropske unije	Bosna i Hercegovina
			800 000 do 3 000 000	zadovoljava kriterij NSTJ 2
Republika Srpska	DA	DA	800 000 do 3 000 000	zadovoljava kriterij NSTJ 2
Brčko distrikt BiH	DA	DA	800 000 do 3 000 000	ne zadovoljava kriterij NSTJ 2

Izvor: Prijedlog Nomenklature statističkih teritorijalnih jedinica u Bosni i Hercegovini u skladu sa NUTS klasifikacijom (NUTS 1 i NUTS 2), čl.6.

Kako regioni i lokalne zajednice imaju ključnu ulogu u procesu integracije u Evropsku uniju, bitno je istaći da se na nižim nivoima uprave i sprovođenja politika koje su važne za ekonomski razvoj rješava većina pitanja koja su od ključnog značaja za život građana, te je osnovni postulat da regioni i lokalne zajednice ne trebaju čekati isključivo državnu administraciju kako bi započeli sa pripremama za proces integracije u Evropsku uniju, jer i dosadašnja iskustva zemalja koje su postale nove članice Evropske unije ukazuju da pripreme integrisanja trebaju započeti paralelno na svim nivoima vlasti.

IPA (Instrument pretpristupne pomoći) je finansijski instrument Evropske unije uspostavljen 2006.god. i namijenjen državama kandidatima i zemljama potencijalnim kandidatima za članstvo u Evropsku uniju s ciljem da pomogne zemljama korisnicama u usklađivanju domaćeg zakonodavstva sa *acquies communautaire-om* i njegovom provođenju te u pripremi zemalja za korištenje strukturalnih i kohezionog fonda EU.[11]

U okviru sadašnjeg instrumenta pretpristupne pomoći (IPA), koji se odnosi na aktuelni budžetski period Evropske unije (2007.-2013.god.), Bosna i Hercegovina, kao zemlja potencijalni kandidat za članstvo u Evropsku uniju, koristi sredstva u okviru prve dvije IPA komponente, i to Komponenta I koja se odnosi na Podršku u tranziciji i izgradnji institucija i Komponenta II koja se

11 Pojmovnik evropskih integracija, Vijeće ministara BiH, Direkcija za evropske integracije, Sarajevo, 2010.

odnosi na Prekograničnu saradnju. Ostale tri komponente instrumenta IPA koje se odnose na Regionalni razvoj, Razvoj ljudskih kapaciteta i Poljoprivredni i ruralni razvoj bile su dostupne isključivo zemljama sa kandidatskim statusom te izgrađenim i od strane Evropske komisije akreditovanim sistemom za decentralizovano upravljanje pomoći (DIS). Međutim, u kontekstu pripreme novog sedmogodišnjeg budžeta Evropske unije za period 2014.-2020.god., a u okviru instrumenta vanjske pomoći, Evropska komisija planira određenu reviziju sadašnjeg instrumenta pretpristupne pomoći IPA, odnosno novi instrument pretpristupne pomoći IPA II za period 2014.-2020.god., tako što se ukida podjela na prijašnjih pet komponenti, a uvode se područja politika u okviru kojih će se provoditi različite intervencije. Finansijska pomoć se biti dostupna u svim područjima politika, bez obzira na to da li zemlja ima status kandidata ili potencijalnog kandidata.

U novom prijedlogu za IPA II posebno se naglašava da će se napredak u postizanju pojedinih ciljeva procjenjivati kroz indikatore te da će se u zavisnosti od ostvarenog napretka vršiti realokacija finansijske podrške između programa, kao i između zemalja korisnica, uz primjenu sektorskog pristupa u korištenju pomoći koji ima za cilj da utemelji „vlasništvo“ institucija u BiH u okviru politika u javnom sektoru kao i u donošenju odluka o dodjeljivanju sredstava neophodnih za pojedine sektore.

U okviru druge komponente IPA-e – prekogranična saradnja, Bosna i Hercegovina učestvuje u šest programa: u tri bilateralna programa prekogranične saradnje sa Hrvatskom, Srbijom i Crnom Gorom, u jednom programu prekogranične saradnje sa državama članicama – IPA Jadranski program, te u dva programa transnacionalne saradnje Jugoistočna Evropa (SEE) i Mediteran (MED).[12]

Jedan od prvih koraka u novom pristupu za IPA sredstva je priprema strateških planskih dokumenata, i to Zajednički strateški okvir za sve zemlje korisnice IPA (Common Strategic Framework) i Strateški dokumenti za IPA II za pojedinačne zemlje korisnice (Country Strategy Papers).

Pripremu Strateškog dokumenta za Bosnu i Hercegovinu (Country Strategy Paper) trenutno vodi Evropska komisija uz provođenje konsultacija sa institucijama i drugim ključnim akterima u BiH, koje predviđaju definisanje posebnih sektorskih potreba i prioriteta za IPA sredstvima u periodu 2014.-2020.god.

4. BUDUĆI STRATEŠKI OKVIR REGIONALIZACIJE U BOSNI I HERCEGOVINI

Kao što je već navedeno, obaveza regulisanja regionalnog razvoja za Bosnu i Hercegovinu proističe iz odredbi člana 110. Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju (SSP), te je jedna od preporuka sa prethodnih sastanaka Privremenog

12 Vijeće ministara BiH, Direkcija za evropske integracije, www.dei.gov.ba

pododbora Evropske unije i Bosne i Hercegovine za transport, energiju, okoliš i regionalni razvoj[13] priprema i usvajanje državne Strategije regionalnog razvoja.

Ključni preduslov za početak rada na državnoj Strategiji regionalnog razvoja je određivanje institucije BiH koja bi bila nadležna za pokretanje i koordinaciju aktivnosti na njenoj izradi zajedno sa ostalim zaduženim institucijama i organizacijama. U skladu s tim, Vijeće ministara BiH je na 149. sjednici koja je održana dana 27.04.2011.god. usvojilo Informaciju o aktivnostima u vezi sa realizacijom obaveza iz člana 110. SSP – Regionalni i lokalni razvoj, te je Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH određeno kao koordinator svih aktivnosti vezanih za regionalni razvoj u Bosni i Hercegovini.

Uzimajući u obzir postojeće strateške okvire/planove u oblasti regionalnog razvoja, u posljednjem Izvještaju Privremenog Pododbora za transport, energiju, okoliš i regionalni razvoj[14] se navodi sljedeće:

- Projekat – Razvoj malog i srednjeg poduzetništva u Federaciji BiH (dio je Strategije ekonomskog razvoja FBIH; usvojen u Parlamentu BiH, i kao jednu od mjera definiše ravnomjerni regionalni razvoj);
- Razvojni program Republike Srpske (ključni strateški dokument za regionalni razvoj u RS, ravnomjeran regionalni razvoj definiše kao jedan od strateških prioriteta);
- Strategija razvoja lokalne samouprave Republike Srpske 2009.-2015. god;
- Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva u Republici Srpskoj 2011.-2013.god. (jedan od pet strateških ciljeva je razvijanje međuopštinske saradnje i regionalnog povezivanja);
- Program podrške lokalnom ekonomskom razvoju Republičke agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća Republike Srpske;
- Strategija razvoja Brčko distrikta BiH 2008.-2017.god. (definisanim strateškim ciljevima podržava implementaciju projekata sa elementima regionalnog razvoja);
- Strategija razvoja BiH i Strategija socijalnog uključivanja BiH sa akcionim planovima (Vlada Brčko distrikta BiH je 28.10.2010.god. donijela Zaključak o podržavanju implementacije dokumenata koji definišu strateške pravce djelovanja BiH na području ekonomskog i socijalnog razvoja u razdoblju 2010.-2014.god., a koji sadrže i značajne elemente regionalnog razvoja).

13 Privremeni Pododbor Evropske unije i Bosne i Hercegovine za transport, energiju, okoliš i regionalni razvoj je Pododbor koga čine, s jedne strane predstavnici Evropske unije, a s druge strane predstavnici institucija BiH na svim nivoima vlasti (država, entiteti, Brčko distrikt BiH). Od potpisivanja SSP-a do sada je održano pet Pododbora, na kojem se u okviru posebne tačke razmatraju sve aktivnosti i procesi u BiH, a koji se odnose na Regionalni razvoj. Koordinator svih aktivnosti sa bh strane je Direkcija za evropske integracije u Vijeću ministara BiH.

14 Peti sastanak Privremenog pododbora Evropske unije i Bosne i Hercegovine za transport, energiju, okoliš i regionalni razvoj je održan u periodu 23.-24. maj 2013. godine u Sarajevu.

Iz gore pobrojanih dokumenata je vidljivo da nijedan zapravo ne predstavlja dokument koji se isključivo bavi pitanjima strateškog regionalnog razvoja.

Usvajanjem Strategije regionalnog razvoja Bosne i Hercegovine postigao bi se efekat nastojanja da se nacionalna politika regionalnog razvoja usaglasi sa regionalnom politikom Evropske unije. Takođe, postojanje ove vrste dokumenta bi trebalo da doprinese ravnomjernijem razvoju svih lokalnih jedinica i regiona putem prilagođavanja i bolje povezanosti potreba razvoja na lokalnom i regionalnom nivou, odnosno usklađivanje potreba razvoja na lokalnom i regionalnom nivou sa raspoloživim nacionalnim i EU fondovima koji su namijenjeni razvoju. Time bi se svakako ubrzao i razvoj manje razvijenih lokalnih jedinica putem obezbjeđivanja stvaranja uslova za prepoznavanje i optimalno korištenje razvojnih potencijala.

Naravno, kvalitetna implementacija Strategije regionalnog razvoja podrazumijeva i definisanje institucionalnih odgovornosti i mehanizama za njenu realizaciju, kao i pripremu i usvajanje Zakona o regionalnom razvoju, na osnovu iskustava zemalja koje su prošle period tranzicije, imale predkandidatski i kandidatski status, a sada su članice Evropske unije.

Zemlje koje su usvojile takve zakone su Mađarska, Slovenija, Bugarska, Rumunija, Poljska, Slovačka, Češka, Latvija itd., koje su još u statusu kandidata za članstvo u Evropsku uniju posebnim zakonima uredile sistem upravljanja politikom regionalnog razvoja. Što se tiče naših susjeda, treba istaći da je Slovenija ovaj zakon usvojila 1999.god., Hrvatska 2009.god., Srbija 2009.god., Crna Gora 2011. god., što takođe govori koliko Bosna i Hercegovina kasni u ovoj oblasti.

Isto tako, ukoliko Bosna i Hercegovina želi postati dio Evropske unije, neminovno proizilazi i potreba podizanja nivoa konkurentnosti. Bosna i Hercegovina će imati na raspolaganju fondove Evropske unije namijenjene regionalnom razvoju, te je potrebno izgraditi, odnosno osnažiti institucionalne i administrativne kapacitete za korištenje sredstava EU fondova na regionalnom i lokalnom nivou, a u cilju stvaranja uslova da se Bosna i Hercegovina u što kraćem vremenskom periodu približi prosječnim vrijednostima indikatora društvenog i privrednog razvoja zemalja koje su članice Evropske unije.

Iako prema standardima za NUTS klasifikaciju regiona Bosna i Hercegovina predstavlja jedan statistički region, to ne znači da treba da odustane od interne politike regionalnog razvoja, odnosno definisanja procesa i mehanizama koji će omogućiti da potrebe sa lokalnog nivoa budu prepoznate među prioritetima na nacionalnom nivou, odnosno budu uključene u finansiranje iz raspoloživih nacionalnih i EU fondova.

Strateški okvir regionalne razvojne politike treba da omogući svim dijelovima Bosne i Hercegovine da ostvare svoj potencijal i iskoriste mogućnosti za razvoj, odnosno bolji životni standard građana.

Naravno da implementacija ovako definisanog strateškog okvira regionalne razvojne politike zahtijeva zajedničko djelovanje svih aktera društva u cilju postizanja konsenzusa u prijedlogu rješenja, uzimajući u obzir i ekonomske i

političke postulate. Ipak, usvajanje jasnog strateškog okvira regionalnog razvoja bio bi izuzetno značajan pomak u smislu definisanja razvojnih ciljeva Bosne i Hercegovine, smanjenju regionalnih razlika i jačanju potencijala onih dijelova zemlje koji zaostaju u razvoju. Strategiju bi trebalo usvojiti Vijeće ministara BiH, dok bi njenu pripremu i koordinaciju sa vladama na svim nivoima vlasti trebalo preuzeti Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa BiH. Po usvajanju strateškog okvira regionalne razvojne politike, pristupilo bi se pripremi i usvajanju Zakona o regionalnom razvoju kojim bi se sistemski uredilo postojanje svih strateških dokumenata koji se odnose na područje upravljanja regionalnim razvojem na svim nivoima vlasti, njihov odnos i međusobna usklađenost.

5. ZAKLJUČAK

Uvođenjem klasifikacije teritorijalnih jedinica za statistiku u Bosni i Hercegovini pristupa se evropskom statističkom standardom za prikupljanje, obradu i prikaz podataka na nivou statističkih regija koje postoje u statističkom sistemu Evropske unije, a što predstavlja osnovni pokazatelj za ocjenu prihvatljivosti prilikom korištenja strukturnih fondova Evropske unije koji osiguravaju raspodjelu tih sredstava namijenjenih razvoju tako mapiranih regija.

Usvajanjem strateškog okvira regionalizacije Bosne i Hercegovine putem definisanja glavnih strateških pravaca regionalnog razvoja, odnosno zakonskog regulisanja te oblasti i uspostavljanja efikasnog institucionalnog mehanizma koordinacije na svim nivoima vlasti, stvorili bi se osnovni uslovi usmjereni ka kvalitetnom upravljanju politikom regionalnog razvoja s ciljem poboljšanja razvojnog potencijala Bosne i Hercegovine, odnosno njenih regija.

To bi značilo da je Bosna i Hercegovina spremna za transparentno i strateško vođenje ukupne razvojne politike razvoja, koje je usklađeno sa praksom i zahtjevima koji proizlaze iz pretpristupnih obaveza Bosne i Hercegovine prema Evropskoj uniji.

LITERATURA

1. Agenda, časopis za javnu i lokalnu samoupravu, Palgo centar, broj 5, Beograd, proleće 2012.;
2. Canova F., Are EU Policies Fostering Growth and Reducing Regional Inequalities, CREI Universitat Pompeu Fabra, Barcelona, 2001.;
3. Čavrak V., Regionalna politika i regionalne nejednakosti u Hrvatskoj, 2003., www.efzg.hr, (01.08.2013.);
4. Izvještaj - Peti sastanak Privremenog pododbora Evropske unije i Bosne i Hercegovine za transport, energiju, okoliš i regionalni razvoj, Direkcija za evropske integracije, Sarajevo, maj 2013.god.;
5. Loughlin J., Europe of the Regions and the Federalization of Europe, Publius: Oxford Journals, Vol.26, Philadelphia, 1996.;

6. Mirić O., Regionalna politika Evropske unije kao motor ekonomskog razvoja, Evropski pokret u Srbiji, Beograd, 2009.;
7. Osmanković J., Somun Kapetanović R., Domazet A., Resić E., Halilbašić M., Pejanović M., Statistička (NUTS) regionalizacija Bosne i Hercegovine, Ekonomski institut Sarajevo, Odbor za ekonomske nauke ANUBIH, Sarajevo, 2009.;
8. Pojmovnik evropskih integracija, Vijeće ministara BiH, Direkcija za evropske integracije, Sarajevo, 2010;
9. Prijedlog Nomenklature statističkih teritorijalnih jedinica u Bosni i Hercegovini u skladu sa NUTS klasifikacijom (NUTS 1 i NUTS 2), Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine, Sarajevo, april 2013.god.;
10. Privremeni Sporazum o trgovini i trgovinskim pitanjima između Evropske zajednice, s jedne strane i Bosne i Hercegovine, s druge strane, www.dei.gov.ba; (20.08.2013.);
11. Radni dokument osoblja Komisije, Izvještaj o napretku Bosne i Hercegovine u 2012. god., prilog uz Saopštenje Komisije Evropskom Parlamentu i Vijeću, Strategija proširenja i ključni izazovi 2012.-2013., Evropska komisija, Brisel, 2012. (nezvaničan prevod dokumenta Evropske komisije); www.dei.gov.ba, (20.08.2013.);
12. Regions 2020, An assessment of future chalanges for EU regions, Commission of the European Committee, Brussels, 2008;
13. Somun Kapetanović R., Osmanković J., Resić E., Halilbašić M., Studija o procjeni uticaja regulative (RIA) u procesu evropskih integracija u Bosni i Hercegovini, Direkcija za evropske integracije i Projekat Evropske komisije CARDS „Podrška Savjetu ministara BiH u procesu evropskih integracija i koordinaciji pomoći Zajednice“, Sarajevo, 2007.;
14. Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju između Evropske zajednice i njihovih država članica, s jedne strane i Bosne i Hercegovine, s druge strane, Direkcija za evropske integracije, www.dei.gov.ba; (02.08.2013.);
15. Strategija regionalnog razvoja Crne Gore, 2010-2014, Vlada Crne Gore, Ministarstvo ekonomije, 2011.;
16. Strategija regionalnog razvoja Hrvatske, 2011.-2013., Ministarstvo regionalnog razvoja, šumarstva i vodnog gospodarstva, 2010.;
17. Strategije regionalnog razvoja Srbije za period 2007. do 2012., „Sl.glasnik RS“, br.21/2007;
18. Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS**) (**Uredba Evropske zajednice br.1059/2003 Evropskog parlamenta i Vijeća o donošenju zajedničke klasifikacije teritorijalnih jedinica za statistiku), Official Journal of the European Union, L 154/1, 21.06.2003., www.eur-lex.europe.eu, (18.08.2013.);
19. Vijeće ministara BiH, Direkcija za evropske integracije, www.dei.gov.ba;
20. Zakon o regionalnom razvoju Crne Gore, „Sl.list Crne Gore“, br. 20/2011;
21. Zakon o regionalnom razvoju Republike Hrvatske, „NN“ br.153/2009;
22. Zakon o regionalnom razvoju Srbije, „Sl.glasnik RS“, br.51/2009.

ŠANSE ZA BIH RAZVOJEM ZELENE EKONOMIJE SA POSEBNIM OSVRTOM NA ZELENE JAVNE NABAVKE

ALMIRA MUJAČIĆ*

CHANCES OF BOSNIA AND HERZEGOVINA DEVELOPMENT OF GREEN ECONOMY WITH THE SPECIAL FOCUS ON GREEN PUBLIC PROCUREMENTS

Abstract: *Today, the whole world is facing the challenge of financial and economic crisis, which thanks to the globalization has brought the huge number of countries into recession. The consequence of such like situation is less and less number of employees as well as less number of sound companies which can respond to the market requirements. The countries are forced to prepare the programs of mitigation of the crisis' consequences, which is not an easy task at all, considering that along with the economic and financial crisis, the countries are facing the risk of new crisis, being the climate changes.*

The only answer to the crises, which on long run, has significantly negative effects, is change in the behavior of a man towards the environment.

The green economy' development foresees the gradual remodeling of the development policies, investments, consumption and infrastructure towards the special sectors, such as: renewable energy, cleaner technologies, energy efficiency, green construction, green traffic, sustainable agriculture and similar.

The aim of this paper is to highlight the importance of the green economy, as the chances of recovery of many economies, hit by severe shocks of global economic crisis. In these terms, green procurements are the most effective tools, inter alia, used to achieve the set goals.

Key words: *sustainable development, green economy, green procurements, the European Union.*

Sažetak: *Danas je čitav svijet pred izazovom finansijske i ekonomske krize koja je zahvaljujući globaliziranom svijetu, dovela mnoge zemlje u stanje recesije. Posljedica takvog stanja su sve manji broj zaposlenih kao i sve manji broj zdravih firmi koje mogu odgovoriti na zahtjeve tržišta. Zemlje su prinuđene izrađivati programe ublažavanja posljedica krize a što nije nimalo lak zadatak,*

* Mr. Almira Mujačić, Centralna banka Bosne i Hercegovine

imajući u vidu da pored ekonomske i finansijske krize zemlje su suočene sa rizikom nove krize a to su klimatske promjene. Jedini način odogovora na ovu krizu, koja dugoročno ima značajno negativne efekte, jeste promjena ponašanja prema okolišu.

Razvoj zelene ekonomije predviđa postupno preoblikovanje razvojnih politika, investicija, potrošnje i infrastrukture prema posebnim sektorima, kao što su: obnovljiva energija, čistije tehnologije, energetska efikasnost, zelena gradnja, zeleni saobraćaj, održiva poljoprivreda i sl.

Cilj ovog rada je ukazati na značaj zelene ekonomije, kao šanse za oporavak mnogih ekonomija, pogođenih teškim udarcima globalne ekonomske krize. U tom smislu, zelene nabavke predstavljaju jedan od najefikasnijih instrumenata u funkciji ostvarenja postavljenih ciljeva.

Ključne riječi: *održivi razvoj, zelena ekonomija, zelene nabavke, Europska unija.*

JEL: Q57

1. ZELENA EKONOMIJA - GLOBALNI TREND PRIVREDNOG RAZVOJA

Nagli ekonomski rast u poslednjim decenijama, usko je vezan za sve veći broj akcija i usmjerenja ka povećanju potrošnje. Takav trend uticao je na povećanje životnog standarda ljudi ali ujedno ima i negativan uticaj na životnu sredinu, iskorištavanje prirodnih bogatstava kao i uništavanje ekosistema.

Prirodni resursi se već dugo vremena neracionalno koriste. To je dijelom posljedica rasta broja stanovnika, veće stope pojedinačne potrošnje, razvoja tehnologije i uopšte procesa globalizacije[1].

Milenijumska procjena ekosistema (The Millennium Ecosystem Assessment) pokazala je da su u poslednjih 50 godina „ljudska bića promijenila ekosisteme mnogo brže i ekstenzivnije nego u bilo kom drugom periodu istorije čovječanstva“[2]. Navedene procjene navode na zaključak da nastavak uništavanja ekosistema dovest će u opasnost opstanak budućih generacija. To znači, nastavi li se istom dinamikom uništavati ekosistem i u narednim godinama, uveliko će predstavljati prijetnju za opstanak budućim generacijama. Globalna ekonomska kriza pogodila je mnoge zemlje koje su suočene sa mnoštvom problema koje teško ili skoro nikako ne mogu da prevaziđu. Broj nezaposlenih i socijalno ugroženih

1 The UK National Ecosystem Assessment (2005.) Synthesis of the Key Findingshttp://archive.defra.gov.uk/environment/natural/documents/UKNEA_SynthesisReport.pdf

2 Millennium Ecosystem Assessment, Synthesis Report, p 10 http://www.millenniumassessment.org/documents/document.356.aspx.pdf

raste, poslovanja mnogih firmi dovode se u pitanje, kriza je ušla u svaku poru društvenog života. Zemlje su prisiljene izrađivati programe oporavka od krize a što nije ni malo lagan zadatak. Osvrt na razvoj zelene ekonomije svakako bi mogao biti jedan od načina prevazilaženja nagomilanih problema privrednog razvoja mnogih zemalja.

Zelena ekonomija, kao kategorija, nije novijeg datuma iako se u zadnjim decenijama promoviše razvoj ovog važnog segmenta ukupne privrede. Zelena ekonomija je novi način razmišljanja a što za sobom povlači novi način djelovanja kao i načina u rješavanju problema sa kojima su privrede suočene.

Ova kategorija se sve više spominje s obzirom da raste globalni interes za zaštitu životne sredine i da klimatske promjene postaju vodeća tema u cijelom svijetu. Iako ne postoji jedinstvena definicija pojma „zelene ekonomije“ na međunarodnom nivou, ipak preovladavaju shvatanja da pojam zelene ekonomije svaka država treba da definiše samostalno i prilagodi ga sopstvenoj stvarnosti. Treba je posmatrati kao svaku akciju koja je usmjerena na efikasno trošenje resursa i koja je društveno korisna.

Razvojem zelene ekonomije kroz privatne i javne investicije koje su energetski efikasne, manje zagađuju okolinu i efikasnije su u potrošnji resursa, postiže se efekat povećanja zaposlenosti i primanja zaposlenika. Investicije usmjerene na razvoj zelene ekonomije treba da budu usmjeravane i podržane političkim reformama i promjenama zakonodavstva. Usmjeravanje na razvoj zelene ekonomije strateško je opredeljenje svake zemlje koja treba biti okrenuta prema održivom razvoju, zaštiti okoliša i efikasnoj privredi. Ovaj novi koncept razvoja privrede podrazumijeva tehnološki razvoj i usmjeravanja infrastrukture koja će podržati takav razvoj, a sve to uz racionalno i smanjeno trošenje energije i smanjenje nastanka otpada i ostalih zagađivača. Usmjerenje zemlje prema zelenom razvoju znači jačanje i ulaganje u nove sektore, kao što su: zelena-održiva poljoprivreda, zeleni turizam, obnovljivi izvori energije, energetska efikasnost, i sl.

Na konferenciji UN u Pekingu (16.11.2011.godine), Achim Steiner, zamjenik glavnog sekretara UN-a i izvršni direktor Programa UN-a za zaštitu okoliša (UNEP), istakao je: “Elementi tranzicije u smjeru zelene ekonomije jasno se ocrtavaju kako u zemljama u razvoju, tako i u razvijenim zemljama. Danas postoje neke zemlje koje poduzimaju brže i dalekosežnije korake od ostalih, a to u dobroj mjeri stvara ‘faktor zamaha’, koji, pod pretpostavkom da se održi i u budućnosti, može potaknuti i druge zemlje na intenzivnije napore u mjesecima i godinama koje dolaze”.[3]

Europska Komisija je objavila dokument koji je usmjeren na uspostavu i realizaciju održive i zelene ekonomije u Europi. Dokument, pod nazivom „Rio+20: u susret zelenoj ekonomiji i boljoj vlasti“, osvrće se na dvadeset godina

3 Dokument Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication moguće je preuzeti na internetskoj stranici UNEP-a:http://www.undp.hr/www.unep.org/greeneconomy

koliko je prošlo od prvog „Earth Summit-a“ održanog 1992. godine i ponovno potvrđuje predanost Komisije u postizanju održivog razvoja. Komisija je poslala snažnu poruku kako „bez potrebnih vještina i iskustva prijelaz na zelenu ekonomiju neće biti moguć.“ Posebno su se usredotočili na uspostavu „green skill training programmes“, učenja postojeće radne snage novim vještinama za bolju realizaciju ciljeva zelene ekonomije te edukaciju mladih[4]. Izveštaj Generalnog sekretara UN za Prvi pripremni sastanak UNCSD navodi četiri principa koji predstavljaju temelj zelene ekonomije:

2. analiza nedostataka tržišta;
3. sistemski pristup ekonomskoj strukturi i njenom uticaju na bitne aspekte održivog razvoja;
4. fokusiranje na društvene ciljeve i definisanje politika koje bi društvene ciljeve usaglasile sa drugim ciljevima ekonomskih politika;
5. fokusiranje na makroekonomski okvir i strategije razvoja u cilju iznalaženja bržih načina dostizanja održivog razvoja.

U skladu s navedenim principima, razvijen je niz instrumenata i politika kojima se može ubrzati napredak u pravcu zelene ekonomije. U Izveštaju kao najefikasnije navode se slijedeće politike:

- Politike realnog vrednovanja i realnih cijena, (uključuje uklanjanje subvencija, vrednovanje prirodnih resursa i uvođenje taksi na sve ono što ugrožava životnu sredinu).
- Politike zelenih javnih nabavki kojima se promoviše „ozelenjavanje“ tržišta i poslovanja uopšte;
- Reforma ekološkog oporezivanja, zasnovana u velikoj mjeri na iskustvima razvijenih evropskih država. (u osnovi ove reforme je nastojanje da se fokus oporezivanja sa „pozitivnih“ proizvodnih faktora, kao što je rad, pomeri ka „negativnim“, na primer ka zagađenju. Na ovaj način ostvarila bi se dvostruka korist: kroz smanjenje eksternih troškova zaštite životne sredine omogućilo bi se veće zapošljavanje);
- Ulaganje sredstava iz javnih fondova u održivu infrastrukturu (uključujući javni saobraćaj, obnovljivu energiju i poboljšanje stanja postojeće infrastrukture u cilju bolje energetske efikasnosti) i prirodni kapital, kako bi se obnovile, očuvale i gdje god je to moguće uvećale zalihe prirodnog kapitala.
- Usmjeravanje sredstava iz javnih fondova za istraživanje i razvoj tehnologija koje su u službi zaštite životne sredine,
- Strateška javna ulaganja kroz različite programe podsticaja i stvaranja partnerstava u sve ono što se može smatrati „troškom“ vezanim za razvoj, kako bi se stvorile osnove za samostalni i održivi proces društveno i ekološki održivog ekonomskog rasta;

4 www.uncsd2012.org

- Socijalne politike kojima bi se društveni ciljevi pomirili sa predloženim ekonomskim politikama[5].

2. ZELENE JAVNE NABAVKE KAO INSTRUMENT RAZVOJA ZELENE EKONOMIJE

Javne nabavke, kao nabavke zasnovane na javnim sredstvima, predstavljaju značajan relativni udio u ukupnim nabavkama u odnosu prema BDP-u[6](procjene i analize govore oko 16%[7]). Javna nabavka može se na otvoren i zvaničan način koristiti kao sredstvo za promociju ciljeva koji nisu u vezi sa predmetom ugovora: ovi ciljevi mogu se smatrati za "sekundarne" politike, dok je primarni cilj nabavke obezbjeđivanje roba, usluga ili radova pod naboljim mogućim uslovima. Na primjer, sekundarna politika može biti zaštita okoliša[8]. „Ozelenjavanje" javnih nabavki predstavlja jedan od najsnažnijih instrumenata u funkciji razvoja zelene ekonomije. Zelena javna nabavka (Green Public Procurement - GPP) koja se ponekad naziva „trajna nabavka" je nabavka u kojoj ugovorni organi nabavljaju robu, radove i/ili usluge koje imaju tokom cijelog životnog vijeka manji uticaj na okoliš i jednake i/ili bolje funkcionalnosti u odnosu na konvencionalne nabavke.

U zajedničkoj energetska politika EU 20-20-20 definisani su ciljevi za smanjenje CO2 emisija za 20%, smanjenje potrošnje energije za 20%, te povećanje korištenja obnovljivih izvora energije na 20% do 2020. godine. Ovako definisani ciljevi nisu samo važni za zemlje članice EU, već i za zemlje kandidate i potencijalne kandidate za pridruženje EU, što je slučaj i sa BiH. Zadani cilj povećanja energetske efikasnosti jedini je ne-obvezujući cilj na razini EU i onaj koji se vjerovatno neće postići do 2020.-te godine. Najnovija istraživanja pokazuju da će se uz sadašnje trendove provođenja postići samo polovina navedenih ciljeva. Kao podrška ciljevima energetske efikasnosti uspostavljena je Direktiva 2006/32/EU[9] koja u čl. 5 propisuje da subjekti iz javnog sektora moraju kupovati energetski efikasne proizvode i usluge[10].

5 www.uncsd2012.org

6 Rička, Buza, Petričević, Stanarević ; Zakon o javnim nabavkama komentar i primjena, Sarajevo 2008., str.16

7 U 2002. godini u javnim nabavkama je potrošeno 16,3% GDP, po zemljama članicama EU udio varira od 11,9% GDP-a u Italiji do 21,5%. Izvor:"Izvještaj o funkcioniranju tržišta javnih nabavki u EU: dobit od primjene direktiva EU u budućnosti", Europska komisija, 2004., str.2

8 "Public Procurement as an instrument of policy and the impact of market liberalisation" ,Sue Arrowsmith, 1995.(članak)

9 Direktiva 2006/32/EU, Dostupno na: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:114:0064:0064:en:pdf

10 Buy Smart+, seveN,The Energy Efficiency Center, 2012. Dostupno na: www.buy-smart.info

Nove Direktive o javnim nabavkama – Direktiva 2004/18/EZ2[11] o javnim nabavkama (u daljem tekstu: "Direktiva o javnim nabavkama") i Direktiva 2004/17/EZ[12] o komunalnim nabavkama (u daljem tekstu: "nova Komunalna direktiva") sadrže izričite odredbe koje se posebno odnose na aspekte "zelenih nabavki". Kao takve, odnose se na netrpeljivosti koje predstavljaju samo jedan aspekt šireg problema "trgovine i okoliša" - kako osigurati ekonomsku dobit liberalizovane trgovine dok se u isto vrijeme državama omogućava poduzimanje zaštitnih okolišnih mjera[13]. Udio zelenih javnih nabavki u ukupnoj sumi javnih nabavki je u stalnom porastu (Tabela 1.).

Udio zelenih javnih nabavki u zemljama članicama EU
Tabela 1.

Udio zelenih nabavki od ukupnih javnih nabavki	**60-80%**	**20-40%**	**<20%**
Zemlja članica	Švedska, Danska	Njemačka, Belgija, Francuska, Španija, Austria, Kipar, V.Britanija, Litva	Finska, Estonia, Letonia, Poljska, Češka, Mađarska, Rumunija, Grčka, Irska, Slovačka

Izvor: 2012, CEPS[14]

Analizirajući podatke o realizaciji „zelenih poslova" u zemljama EU, uočljivo je da su oni u značajnom porastu, te da su u 2010.godini bili za 25% veći u odnosu na 2009. godinu[15]. Zemlje sve više svoje proizvodne i razvojne aktivnosti usmjeravaju na jačanje zelene privrede. U prilog tome govore podaci, koje je objavila agencija Bloomberg, prema kojima se u zemljama rastućih ekonomija kao što su: Brazil, Kina i Indija, postižu najizraženiji napreci izraženi u postocima, u usporedbi s drugim regijama u razvoju. U Egiptu su ulaganja u obnovljivu energiju narasla za 800 milijuna dolara do razine od 1,3 milijarde dolara, slijedom projekta korištenja toplinske solarne energije. U Keniji 2009. godine gotovo da i nije bilo ulaganja u obnovljivu energiju, da bi već 2010. godine ta ulaganja iznosila 1,3 milijarde dolara, u širokom rasponu od energije vjetra i geotermalne energije, pa do manjih hidroenergetskih postrojenja i korištenja biogoriva[16].

Europska 2020 strategija identificirala je javnu nabavku kao jedno od ključnih sredstava za postizanje inteligentnog, održivog i zajedničkog rasta. U septembru 2011.godine Europska komisija objavila je priručnik pod nazivom

11 Direktiva 2004/18/EC.Dostupno na: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32004L0018:EN:HTML
12 Direktiva 2004/17/EC.Dostupno na: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:134:0001:0113:en:PDF
13 „Zelene javne nabavke u novom režimu", Peter Kunzlik, 2005. (članak)
14 Dostupno na: http://www.ceps.edu.au
15 EurObservER 2011
16 Izvor: Agenija Bloomberg

Kupovati zeleno koji pruža uvod u zelenu javnu nabavu[17]. Uvođenjem zelenih nabavki u primjenu, stvara se povoljan poslovni ambijent kod ugovornih organa i ponuđača u kojem ugovorni organ ima interes da realizuje zelenu javnu nabavku (zbog svih koristi koje ovakva nabavka pruža) a ponuđač ima interes da prilagodi svoje poslovne programe takvoj potražnji, imajući u vidu da će povećana potražnja za ekološkim proizvodima motivirati ponuđače da nude takve proizvode.

Zelene nabavke imaju funkciju zaštite životne sredine, a postiže se na način da se odabirom zelenih proizvoda i usluga ispušta manje opasnih tvari a na taj način se štite prirodni resursi. Ono što na prvi pogled ne izgleda privlačno, kada se govori o zelenim nabavkama, jeste činjenica da se takva nabavka u trenutku čini skuplja, iako se ekološki proizvodi dugoročno mogu pokazati znatno povoljnijim. Pored toga, razvijene su tehnike mjerenja isplativosti određene zelene nabavke, čiji se efekat može sagledati ako se „zeleni proizvod“ posmatra kroz cjelokupni njegov životni vijek.

Nabavka koja je dobra za okoliš, također je često profitabilna za ugovornog organa. Kvalitet i okoliš su usko povezani, jer kvalitet obično znači da proizvod ima duži životni vijek. Zelena javna nabavka obuhvata područja kao što su: kupovina energetski efikasnih računara, recikliranog papira, ekoloških vozila, zeleni prijevoz, proizvodnja zdrave hrane, proizvodnja električne energije iz obnovljivih izvora energije i sl.

Bitno je naglasiti, generalno, da cilj propisa o javnim nabavkama EU je uspostavljanje minimalnog seta zajedničkih pravila, koje će svaka zemlja prema svojim specifičnostima uobličiti u odgovarajuću zakonsku regulativu. Zemljama članicama, kao i zemljama koje slijede put da postanu članice, ostavlja se mogućnost da mogu nametnuti oštrije zahtjeve svojim državnim zakonom o javnim nabavkama, ako ta dodatna pravila nemaju diskriminirajući efekatt, kao što je npr.ograničavanje učešće stranih kompanija (sa sjedištem u EU) u odnosu na domaće tržište, a u skladu sa zaštitom okoliša[18]. Europski sud prave zauzeo je stav da ugovorni organ može uzeti u obzir okolišne kriterije u različitim fazama postupka javne nabavke, međutim, postupak mora biti u skladu sa osnovnim principima prava zajednice, naročito sa principom nediskriminacije[19].

3. ŠANSE ZA BOSNU I HERCEGOVINU KROZ ODRŽIVU EKONOMIJU

BiH se jasno opredijelila za evropski put, put koji nije ni malo lak, posebno ako se uzmu u obzir složene političke, ekonomske i društvene prilike koje su prisutne. Pred BiH stoji izazov definisanja njene uloge, kao male zemlje sa

17 Priručnik o ekološki prihvatljivoj javnoj nabavi iz 2011.god. “KUPUJTE ZELENO!” , Europska komisija. Dostupno na: http://ec.europa.eu/environment/gpp/index_en.htm

18 Evropska komisija, Pravila za postupke javnih nabavki pri postupku dodjele ugovora o javnim nabavkama (The Rules Governing the Procedure in the Award of Public Procurement Contracts), 1997., str.8

19 Europski sud pravde u javnim nabavkama, Dariusz Piasta,Sarajevo, 2006.

izuzetno kompleksnim adminstrativnim uređenjem, niskim privrednim rastom i složenom političkom situacijom. Definisanje prioriteta i aktivna podrška iznalaženju rješenja uz pomoć EU i drugih partnera, je od izuzetne važnosti za postizanje dugoročne održivosti[20].

Uz koordinaciju Direkcije za ekonomsko planiranje BiH, 2010. godine je pripremljena Razvojna strategija BiH, koja formalno još nije usvojena. U njenoj izradi su učestvovale nadležne vladine institucije BiH entiteta i Brčko Distrikta, zatim nevladin sektor, naučna i akademska zajednica te socijalni partneri. Razvojna strategija BiH ima za cilj osiguranje konkurentnije, stabilnije i održivije ekonomije, veće zaposlenosti i socijalne stabilnosti, te veće socijalne uključenost bosanskohercegovačkog društva, kao i njegove veće uključenosti u EU društvo. Razvojna strategija identificira prioritete u ostvarivanju zadatih ciljeva, te predlaže mjere i aktivnosti za njihovo ostvarenje. Šest je strateških ciljeva razvoja BiH[21]:

1. Makroekonomska stabilnost,
2. Konkurentnost,
3. Zapošljavanje,
4. Održivi razvoj,
5. Europske integracije,
6. Socijalna uključenost.

U izvještaju se navodi značaj održivog razvoja kao jednog od postavljenih ciljeva Razvojnom strategijom BiH. Ovi razvojni programi usmjereni su na razvoj svih privrednih aktivnosti koje mogu doprinijeti održivom razvoju zemlje. Strategijom su definisani prioriteti u razvoju, i to: poljoprivreda (proizvodnja hrane i ruralni razvoj), ekologija i obnovljivi izvori energije i transport i komunikacije. U skladu sa definisanim razvojnim programima, BiH treba zauzeti aktivnu ulogu u procesima unapređenja održivog razvoja i razvoja zelene ekonomije. Na putu takvom opredjeljenju, šanse za razvoj BiH treba tražiti u onim segmentima u kojima bi bila konkurentna na globalnom tržištu. Šanse za razvoj malih privreda, kao što je privreda BiH leži u onim tržišnim nišama koje još uvijek nisu zauzete. BiH može osigurati izvozni proizvod samo ako osigura transfer znanja i tehnologije u one oblasti koje su usmjerene ozelenjavanju privrede.

Zeleni razvoj BiH, kao strateška odrednica, može biti samo dugoročni cilj a za čije ostvarenje je potrebna potpuna podrška vlasti koja će osigurati neophodne preduslove za takav razvoj (zakonski okvir, strategija prioriteta razvoja po segmentima, podrška investitorima, razvojni programi i sl.). „Ozelenjavanje“ privrednog sektora treba početi postepeno fokusirajući se na označene prioritetne sektore takvog razvoja. BiH ima kapacitete za prelazak na razvoj zelene

20 BOSNA I HERCEGOVINA U PROCESU RIO +20, „Izvještaj Bosne i Hercegovine za UN Konferenciju o održivom razvoju“ (UNCSD), Sarajevo 2012., str.5

21 UNCSD, BOSNA I HERCEGOVINA U PROCESU RIO +20, „Izvještaj Bosne i Hercegovine za UN Konferenciju o održivom razvoju“, Sarajevo 2012.

ekonomije kroz velika prirodna bogatstva, a koja su nedvojbeno odlična osnova za takvo opredjeljenje.

Usvajanjem koncepta razvoja zelene ekonomije, BiH treba osigurati razvojne programe u tom pravcu, koji bi se finansirali iz Pretpristupnih

fondova EU, postojećih medjunarodnih financijskih izvora i instrumenata (npr. Evropska investicijska banka, Evropska banka za obnovu i razvoj, Green for Growth Fund – Southeast Europe, Western Balkans sustainable energy direct financing facility, itd.), te namjenskih fondova u BiH (Fondova za zaštitu okoliša, i sl.). BiH treba djelovati u pravcu stvaranja ambijenta za privlačenje domaćeg i stranog kapitala, te tzv. ESCO[22] kompanija, kako u izgradnju tako u transfer znanja i tehnologije. Na temelju takvih strateških opredjeljenja, nadležna ministarstva bi trebala odrediti razvojne programe odnosno odgovarajuće dokumente kako bi se što prije pokrenuli procesi u svrhu stvaranja održive privrede.

Jedan od najefekasnijih instrumenata za razvoj zelene ekonomije su tzv. zelene nabavke. Ovaj instrument je od izuzetne važnosti u svakoj zemlji, pa i BiH, a imajući u vidu da ugovorni organi troše veliki iznos sredstava kroz javne nabavke. U BiH ne postoji još uvijek zakonska odredba o obavezi primjene zelene nabavke u postupcima javnih nabavki (ovaj okolišni kriterijum je jasno definisan direktivama EU), iako ne postoje ni ograničenja po kojem ugovorni organ ne može u tenderskoj dokumentaciji zatražiti od ponuđača ispunjavanje minimalnih okolišnih kriterijuma. U narednom periodu BiH treba promovisati zelenu odnosno ekološki svjesnu i odgovornu javnu nabavku koja može u velikoj mjeri pridonijeti zaštiti okoliša, povećanju energetske efikasnosti, pa time i otvaranju novih radnih mjesta uz postizanje održive i konkurentne privrede, a u stalnoj borbi protiv klimatskih promjena. Preduslov za provođenje pravila i zahtjeva zelenih nabavki u postupcima javnih nabavki, svakako je usvajanje niza akata na državnom nivou kojim će se propisati oblasti u kojima će se zelene javne nabavke provoditi kao i jačanje kadrovskih kapaciteta koji će na pravilan i efikasan način pristupiti provođenju zelene javne nabavke.

Sve navedeno ukazuje na potrebu da se ubrzaju procesi koji će stvoriti pretpostavke za provođenje postupaka zelenih javih nabavki u BiH, a što će za posljedicu imati jačanje zelene ekonomije i stvaranje konkurentnog i održivog bosanskohercegovačkog tržišta.

Kao osnovne pretpostavke za početak primjene zelenih nabavki u BiH, svakako su:

- Podizanje svijesti o značaju zelenih javnih nabavki
- Edukacija i stručno osposobljavanje svih učesnika u procesima javnih nabavki (samo kadrovski osposobljeno osoblje može provoditi zelene nabavke na pravilan i efikasan način)

22 ESCO (Energy Service Companies) su kompanije koje nabavljaju integrisana rješenja za postizanje smanjenja energetskih troškova i gdje se plaćanje povezuje sa izvršenjem implementiranih rješenja.

- Definisanje prioriteta zelene nabavke (segmenti u kojima će se prioritetno primjenjivati javne nabavke. Lista se vremenom može širiti ili mijenjati)
- Izmjena postojećeg Zakona o javnim nabavkama BiH[23] (posebnim definisanjem, između ostalog, odredbi o zelenim nabavkama u skladu sa važećim Direktivama EU).

ZAKLJUČAK

Zelena ekonomija trend je i preokupacija mnogih zemalja. Njen razvoj usko je povezan sa nastalim klimatskim promjenama i potrebi da se razvoj usmjeri u kapacitete koji su povoljni za očuvanje životne sredine a uz postizanje efikasnosti pri takvom opredjeljenju. Koncept zelene ekonomije pokazao se kao dobar alat u borbi sa negativnim efektima ekonomske i finansijske krize koja je zahvatila privrede mnogih zemalja.

Jedan od mehanizama za jačanje održive ekonomije predstavljaju zelene javne nabavke. Ugovorni organi danas troše dosta novca na javne nabavke, koje predstavljaju značajan dio ukupnog tržišta, te provođenjem postupaka javnih nabavki uz primjenu "zelenih"kriterijuma, stvara se veliki potencijal za razvoj održive ekomije. Zelene javne nabavke se već dugi niz godina primjenjuju u praksi zemalja Europske unije, iako mnoga zakonodavstva još uvijek nisu započela sa primjenom okolišnih kriterijuma u postupcima nabavki koje provode. Uvođenjem direktiva EU, kao važnog alata Europske komisije za uspostavu i razvoj održivog razvoja, zakonske pretpostavke su jasno definisane, te će u narednim godinama ovakav koncept nabavki sve više dobijati na značaju.

Bosna i Hercegovina, kao mala i tržišno slabo razvijena zemlja, šanse za oporavak i razvoj može naći u razvoju zelene ekonomije i to u prioritetno definisanim segmentima. U tom treba smislu, država treba zauzeti aktivnu ulogu s ciljem stvaranja pretpostavki za „ozelenjavanje" privrede.

Uvođenje ekoloških /socijalnih /održivih aspekata u procedure javnih nabavki je nužno potrebno, a preduslovi za provedbu zelenih nabavki u BiH su:

- jačanje svijesti o značaju zelenih nabavki,
- kadrovsko jačanje i osposobljavanje za ove procese,
- izmjena postojećeg Zakona o javnim nabavkama BiH
- usvajanje niza pratećih akata iz ove oblasti.

23 Zakon o javnim nabavkama Bosne i Hercegovine, Sl. gl. BiH, br. 49/04, 19/05, 52/05, 8/06, 24/06, 70/06, 12/09,60/10. Dostupno na: http://www.javnenabavke.ba/index.php?id=10zak&zak=1&jezik=bs.

LITERATURA

1. Dariusz Piasta, Europski sud pravde u javnim nabavkama, Sarajevo, 2006.
2. Europska komisija, Pravila za postupke javnih nabavki pri postupku dodjele ugovora o javnim nabavkama (The Rules Governing the Procedure in the Award of Public Procurement Contracts), 1997.
3. European Union, Priručnik o ekološki prihvatljivoj javnoj nabavi, "KUPUJTE ZELENO", 2011.
4. Europska komisija, Izvještaj o funkcioniranju tržišta javnih nabavki u EU: dobit od primjene direktiva EU u budućnosti, 2004.
5. Marin Lemke, Uvod u direktive o javnim nabavkama EU, (Program podrške Europske unije sistemu javnih nabavki u Bosni i Hercegovini-II faza), Sarajevo, 2006.
6. Peter Kunzlik „Zelene javne nabavke u novom režimu",Sarajevo, 2005.
7. Rička, Buza, Petričević, Stanarević ; Zakon o javnim nabavkama komentar i primjena, Sarajevo 2008.
8. Sue Arrowsmith , "Public Procurement as an instrument of policy and the impact of market liberalization", 1995.
9. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication, 2011.
10. The UK National Ecosystem Assessment, Synthesis Report, 2005.
11. UNCSD, BOSNA I HERCEGOVINA U PROCESU RIO +20, „Izvještaj Bosne i Hercegovine za UN Konferenciju o održivom razvoju", Sarajevo 2012.
12. Zakon o javnim nabavkama Bosne i Hercegovine

STRATEŠKO UPRAVLJANJE RIZICIMA

RISK UNIVERZUM, RISK PROFIL, RISK APETIT, RISK TOLERANCIJA I RISK KAPACITET BANKE

SANJIN BOGDAN*

STRATEGIC RISK MANAGEMENT

RISK UNIVERSE, RISK PROFILE, RISK APPETITE, RISK TOLERANCE AND RISK CAPACITY.

Abstract: *Strategic risk management in banks involves identification of risks to which the bank is exposed, and their aggregation into a single bank's risk profile. Based on the unique risk profile and future plans for growth and development bank defines its general attitude towards future risk takings. Based on the attitude towards risk bank defines risk limits, which are a mechanism of controlling the development of a risk position of the bank. Finally, in accordance with the attitude of acceptance of risk, the bank verifies the ratio of available capital and the capital required to cover the risk, in order to ensure long-term stability and profitability. This approach to risk management is sound business practice and is part of the new regulatory standards. In the literature, these elements of strategic risk management are called the risk universe and risk profile, risk appetite, risk tolerance and risk capacity of the bank.*

Keywords*: bank, risk, risk universe, risk profile, risk appetite, risk tolerance, risk capacity.*

Sažetak*: Strateško upravljanje rizicima u bankama, podrazumijeva identifikaciju svih rizika kojima je banka izložena injihovu agregaciju u jedinstveni rizični profil banke. Na osnovu jedinstvenog rizičnog profila i budućih planova rasta i razvoja banka definiše svoj generalni stav prema budućem izlaganjurizicima. Na osnovu stava prema rizicima banka definiše limite izlaganja prema pojedinim rizicima,kojipredstavljaju mehanizam kontrole razvoja rizične pozicije banke. Konačno, u skladu sa stavom o prihvatanju rizika, banka provjerava odnos dostupnog kapitala i kapitala potrebnog za pokriće rizika, u cilju obezbjeđenja dugoročno stabilnog i profitabilnog poslovanje. Ovakav pristup upravljanja rizicima predstavlja dobre poslovne prakse i dio*

* mr. Sanjin Bogdan, Sberbank a.d.Banja Luka

je novih regulatornih standarda. U literaturi elementi strateškog upravljanja rizicima nazivaju su risk univerzum i risk profil, risk apetiti, risk tolerancija i risk kapacitet banke.

***Ključne riječi**: banka, rizik, risk univerzum, risk profil, risk apetit, risk tolerancija i risk kapacitet.*

JEL: G11, G21

UVOD

„Brod je uvijek siguran na obali – ali to nije ono za šta je izgrađen“
Albert Einstein

Pomorci na more isplovljavaju po mirnom moru - „bonaci“ znajući da uvijek postoji rizik da se uslovi plovidbe mogu promijeniti i pri najmanjem vjetru, a možda i tu negdje, ispred, oluja prijeti da potopi brod čim isplove iz svoje sigurne luke. Spoznaja o konstantnoj promjenjivosti uslova plovidbe, dobro je poznata pomorcima ali ih ne ograničava da dignu sidro.Zato oni planiraju plovidbu uzimajući u obzir činjenicu o iznenadnoj promjenjivostimeteoroloških uslova. Ribar sa malim ribarskim čamcem se neće otisnuti na otvoreno more, čak iako zna da ga tamo čeka bolji ulov, nego će taj poduhvat prepustiti kapetanu dobro opremljene, jake kočarice. Međutim, i onna otvoreno more izlazi tek nakon što utvrdivremensku prognozu,pa čak i tadazagleda u nebo tražećinaznake oluje i uragana. Prije nego što isplovi kapetan još provjerava koliko ulova tog dana može da ponese a da ne preoptereti brod i dovedega na granicu prevrtanja usljed olujnih talasa.

Upravljanje rizicima u bankarskom sektoru je analognoplovidbi, koja nije uvijek mirna ali je neizbježna. U ribolovu faktori koji utiči na planiranje ulova su uslovljeni vremenom i morem kojim se plovi, vrstom lovine, brodom i posadom, a u bankarstvu su to tržište, rizici koji se preuzimaju, kapital banke i upravljačka struktura. Zajedničko im je što pri „isplovljavanju“ tj. izlaganju riziku i jedni i drugi moraju, da poznaju „more“kojim plove, da odrede svoj apetit (želju) za ulov, da znajukoliko im je kapacitet nosivosti broda, odnosno mogućnost da podnesu iznenadne velike talase koji se jave bez nekih određenih nagovještaja, te da odredegranicu tolerancijeili limite kada se odustaje od daljeg lova i kad okreću„brod“ kamirnojluci.Da bi banke bezbjedno plovile „morem rizika“ potrebno je da u fokus svog poslovanja stave elemente na kojima se gradi efikasna strategija upravljanja rizicima.

Cilj ovog rada je opis i definicija osnovnih pojmova, odnosno elementa na kojima se mora zasnivati strategija upravljanja rizicima u bankarstvu.

POTREBA I SVRHA STRATEŠKOG UPRAVLJANJA RIZICIMA

„Jedan od osnovnih problema koji je i doveo do zadnje finansijske krize je i činjenica da i ako su ciljevi bili zacrtani i artikulisani, definicija konačnog iznosa rizika koji se želi preuzeti niti odgovornosti za praćenje iskorištenosti tog konačnog iznosa i delegacija odgovornosti nije postojala“.[1]

U svjetlu negativnih posljedica poslednje globalne finansijske krize koja je direktno prouzrokovana nekontrolisanim rastom finansijskih institucija koje su dugoročnu održivost zamijenile za kratkoročne „benefite“, postavljaju se određena pitanja;koja se nameću i iz gore navedenog citata. Prvo pitanje je da li su te institucije i upravljačke strukture bile svjesne „količine“ rizika kojem su se izložile ili kojem su se željele da se izlože, a drugo da li je ikad postojala granica preko koje ne bi prešle zbog ostvarenjaprevashodnoprofitno orjentisanih ciljeva? Da li su imale kapacitet za podnošenje tolikog rizika i netreba postavljati kao pitanje, jer je očigledno da taj kapacitet nije postojao.

Vraćajući se na pomorsku tematiku, iz uvoda članka, možemo primijetiti podudarnostizmeđu strateškog upravljanje u finansijskom institucijama sa upravljačkim odlukama kapetana Edward John Smith-a koji je 10. Aprila 1912. godine namjerno usmjerio brod na kraći kurs, odnosno sjevernije od propisanog. Dalja sudbina „Titanika“ svima je poznata, kao i posljedice upravljačkih odluka finansijskih institucijau svijetu, donesenih u periodima prije 2008. godine,a koje se osjećaju i danas.

Činjenica je da je izlaganje riziku sastavni dio poslovanja finansijskih institucija, ali ono što se sad i formalno zahtjeva od ljudi koje rukovode tim institucijama je da konačno jasno odgovore na elementarna pitanja:koliko rizika žele i mogu da preuzmu kako bi se ispunila očekivanja svih interesnih skupina ikakodefinišu kontrolne mehanizmeza limitiranje izlaganja riziku? Upravo odgovore na ova ključna pitanja potrebno je tražiti krozdefinisanjeuniverzuma i profila rizika, apetita za preuzimanje rizika, tolerancije za izlaganje riziku i kapaciteta za podnošenje rizika (dalje u tekstu: risk univerzum, risk apetit, risk tolerancija i risk kapacitet).

Ovaj formalni proces definisanja rizikaje uveden u bankarstvo kao dio Stuba 2.u okviru Bazel II sporazuma, koji tretira Interni proces procjene adekvatnosti kapitala ili ICAAP[2], a naknadnoje dopunjen kroz treći Bazelski akord. Internim procesom procjene adekvatnosti kapitala bankama senalaže jasna identifikacija preuzetih rizika i utvrđivanje sopstvenog risk profila, određivanje ukupne želje ili apetita za preuzimanje rizika, uspostavljanje limita tj. tolerancije na rizik, određivanje kapaciteta za podnošenje rizika, odnosno interna provjera

1 L. Rittenberg, F. Martens (speech): COSO Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, Understanding and Communicating Risk Appetite, January 2012.

2 Basel Committee on Banking Supervision Consultative Document Proposed enhancements to the Basel II framework, 2009.

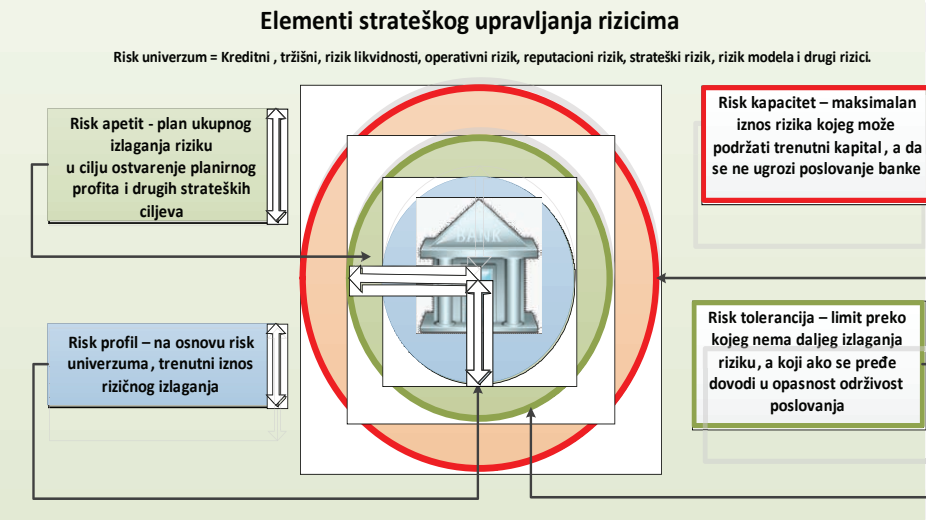
adekvatnosti kapitala,te definisanje internih sistema za praćenje i limitiranje prevelikog izlaganjarizicima.

DEFINICIJA ELEMENATA STRATEŠKOG UPRAVLJANJA RIZICIMA

Za razvoj efikasne strategijeupravljanja rizicimapotrebno je odrediti osnovne elemente na kojima se zasniva i njihovo značenje. Osnovni elementi svake risk strategije su:

- Risk univerzum ili skup svih rizika (vanjskih i unutrašnjih)kojima je banka izložena u svom poslovanjui onikumulativno čine jedinstveni risk profil banke;
- Risk profil ili objedinjena vrijednost rizika iz risk univerzuma;
- Risk apetitili odnos banke prema prihvatanju rizika iz risk univerzuma koji direktno utiču na poslovanje, odnosno rast i generisanje prihoda;
- Risk tolerancijuilisistem limita koji služi za praćenje izlaganja rizicima iz risk univerzuma a čiji je rast definisan risk apetitom, kao i mjere kojima se definiše maksimalno izlaganje negativnom kretanju identifikovanih rizika;
- Risk kapacitet ili maksimalni iznos rizika kojima se banka može izložiti u svom poslovanju. Risk kapacitet se određuje u odnosu na dostupan kapital banke.

Na sl. 1. je prikazana zamišljena „ABC banka“ koja je izložena kreditnom i/ili tržišnom riziku i drugim rizicima (operativni, rizik likvidnosti itd.), odnosno ova banka posjeduje svoj “unikatni risk univerzum” odnosno risk profil. Risk apetit „ABC banke“ predstavlja kratkoročnu i dugoročnu strategiju rasta kroz dodatno izlaganje riziku za ostvarenje planiranog profita. Risk tolerancija je skup limita koji su prethodno definisani i ako ih dosegne, banka će biti primorana da revidira svoje planove, utvrdi nove aktivnosti u funkciji smanjenja specifičnog rizika, kako ne bi ugrozila kratkoročnu održivost svog poslovanja. Za njen risk kapacitet se može reći da je to maksimalan iznos rizika kojeg banka može da podnese u stresnim uslovima, a da ne ugrozi dugoročnu stabilnost poslovanja.



Sl. 1 Grafički prikaz elemenata strateškog upravljanje rizicima

Važno je istaći da risk profil može da bude iznad risk apetita ili tolerancije, ali u tom slučaju politika banke je promptno smanjenje izlaganja riziku. Takođe iznos risk apetita može da bude i veći od risk tolerancije i/ili risk kapaciteta, ali tada ostvarenje zacrtanih ciljeva zavisi od dodatnih aktivnosti kao što je npr. dokapitalizacija banke. Isto tako risk kapacitet i risk tolerancija mogu da budu na istom nivou ako banka vodi manje restriktivnu politiku izlaganja riziku. Međutim, risk tolerancija ni u kojem slučaju se ne može nalaziti iznad nivoa risk kapaciteta,jer bi topodrazumijevalo da se banka svjesno izlaže većem riziku nego što može da podrži sa svojom kapitalnom osnovom.

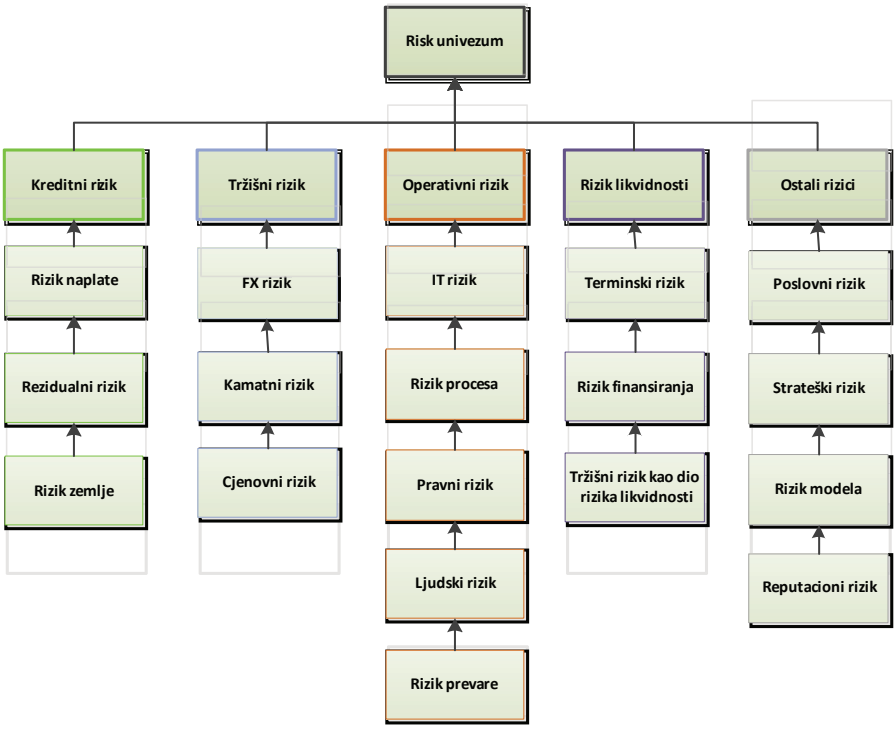
RISK UNIVERZUM I RISK PROFIL

Risk univerzum se interpretira kao skup rizika koji mogu imati pozitivan i negativan uticaj na banku u ostvarenju zacrtanih ciljeva[3]. Generalno risk univerzum predstavlja sve rizike kojima je bankaizložena u svom poslovanju. Svaka banka ima svoj „unikatni risk univerzum“ koji proizlazi iz njene strukture i vrste klijenata, investicija, procesa, vlasničke strukture, kvalitetamenadžmenta i dr.Risk profil[4]banke čine objedinjene vrijednost rizika iz risk univerzuma, u smislu njihovog uticaja na banku.

3 G.Monahan: Enterprise Risk Management: A Methodology for Achieving Strategic Objectives, Wiley, New Jersey, 2008.

4 H.Greuning,S.B. Bratanovic: Analyzing Banking Risk: A Framework for Assessing Corporate Governance and Risk Management, World Bank, 2009.

Generalno govoreći risk univerzum svake banke čine pet grupa rizika sa podgrupama (slika 2)[5].



Sl. 2 Grafički prikaz risk univerzuma

Prva grupa rizika obuhvata **kreditni rizik** koji predstavlja osnovni rizik tradicionalne banke i definiše se kao nemogućnost ukupnog ili djelomičnog izvršenja ugovorenih obaveza klijenata prema banci, i kao mogućnost da bonitet klijenta sa vremenom stagnira - što može umanjiti tržišnu preprodajnu vrijednost te kreditne izloženosti[6]. U ovim slučajevima efekat na poslovanje banke je nepovoljan i ogleda se u nenaplativosti kapitala, gubitku prihoda od kamata, gubitku glavnice kroz otpise, te dodatnim troškovima rezervisanja.

Tržišni rizik predstavlja promjene uslovljene tržišnim faktorima koje mogu uticati na vrijednost dijela aktive koja im je izložena[7]. Ovdje prepoznajemo

5 Napomena: risk univerzum nije statična kategorije i namjera ovog rada nije da do detalja opisuje podkategorije rizika, koje su specifične za svaku insituciju u zavisnosti od strukture aktive, zemlje poslovanja, vlasništva i stila upravljanje, već je namjera da se da samo opis osnovnih kategorija rizika.

6 T.Gestel, B.Baesens: Credit Risk Management: Basic Concepts: Financial Risk Components, Rating Analysis, Models, Economic and Regulatory Capital, Oxford University Press, 2008.

7 K.Dowd: Measuring Market Risk, Wiley, 2007.

tržišne rizike uslovljene kursnim promjenama, promjenama kamatnih stopa na tržištu kao i mogućnostima promjena u vrijednosti i cijeni instrumenata na tržištima hartija od vrijednosti. Negativan efekat na poslovanje je u gubitku vrijednosti aktive usljed promjena vrijednosti na tržištu, gubicima usljed kursnih razlika (FX) i povećanja troškova usljed negativnog kretanja (pasivnih) kamatnih stopa.

Operativni rizik definiše se kao rizik nastanka gubitka zbog toga što su zakazali interni procesi kontrole zbog neadekvatnih internih procesa, internih sistema poslovanja, ljudskog faktora, kao i eksternih uslova koje nije moguće predvidjeti[8]. Posljedice za banku su u materijalnim gubicima.

Prva grupa rizika obuhvata **kreditni rizik** koji predstavlja osnovni rizik tradicionalne banke i definiše se kao nemogućnost ukupnog ili djelomičnog izvršenja ugovorenih obaveza klijenata prema banci, i kao mogućnost da bonitet klijenta sa vremenom stagnira - što može umanjiti tržišnu preprodajnu vrijednost te kreditne izloženosti[9]. U ovim slučajevima efekat na poslovanje banke je nepovoljan i ogleda se u nenaplativosti kapitala, gubitku prihoda od kamata, gubitku glavnice kroz otpise, te dodatnim troškovima rezervisanja.

Tržišni rizik predstavlja promjene uslovljene tržišnim faktorima koje mogu uticati na vrijednost dijela aktive koja im je izložena[10]. Ovdje prepoznajemo tržišne rizike uslovljene kursnim promjenama, promjenama kamatnih stopa na tržištu kao i mogućnostima promjena u vrijednosti i cijeni instrumenata na tržištima hartija od vrijednosti. Negativan efekat na poslovanje je u gubitku vrijednosti aktive usljed promjena vrijednosti na tržištu, gubicima usljed kursnih razlika (FX) i povećanja troškova usljed negativnog kretanja (pasivnih) kamatnih stopa.

Operativni rizik definiše se kao rizik nastanka gubitka zbog toga što su zakazali interni procesi kontrole zbog neadekvatnih internih procesa, internih sistema poslovanja, ljudskog faktora, kao i eksternih uslova koje nije moguće predvidjeti[11]. Posljedice za banku su u materijalnim gubicima.

Rizik likvidnostise generalno definiše kao rizik da se određena aktiva ne može u kratkom roku unovčiti na tržištu kapitala, dok za banke rizik likvidnosti može predstavljati i terminski rizik, odnosno rizik usklađenosti dospjeća obaveza

8 D.Loader: Operations Risk: Managing a Key Component of Operational Risk, Butterworth-Heinemann, 2011.
9 T.Gestel, B.Baesens. op. cit. 7.
10 K.Dowd, op. cit. 8.
11 D.Loader, op. cit. 9.

iaktive, rizik izvora sredstava i prikupljanja dodatnih izvora koji su osnov daljnjeg kreditiranja, kao i rizik koji generišu tržišna kretanja i promjene vrijednosti izvora sredstava[12].Negativan efekat na poslovanje banke se reflektira kroz povećanje cijene izvora sredstava, nemogućnost daljeg kreditiranja, izmirenja obaveza,sa krajnjim ishodom u nesolventnosti banke.

Poslednju grupu čine **ostali rizici,**odnosno rizici koji nisu uključeni u neku od ranije navedenih grupa rizika. Ovdje se najčešće navode rizik reputacije, ili odnos banke sa drugim zainteresovanim stranama i rizik loše poslovne politike banke koji ima direktan uticaj na sve ostale rizike, a time na ukupne rezultate poslovanja. U skorije vrijeme ovdje je dodani rizik modela procjene drugih rizika koji se dijelom generiše uslijed loših podataka i grešaka kod obrade, te pogrešnog tumačenje rezultata modela za procjenu rizika. Skup ovih rizika, usljed svojih razlika možeimati čitav spektar posljedicana poslovanje banke od oportuitetnog troška, gubitka vrijednosti, neprofitabilnih investicija, pada reputacije banke, ukupni gubitak vrijednosti i negativan rezultat poslovanja.

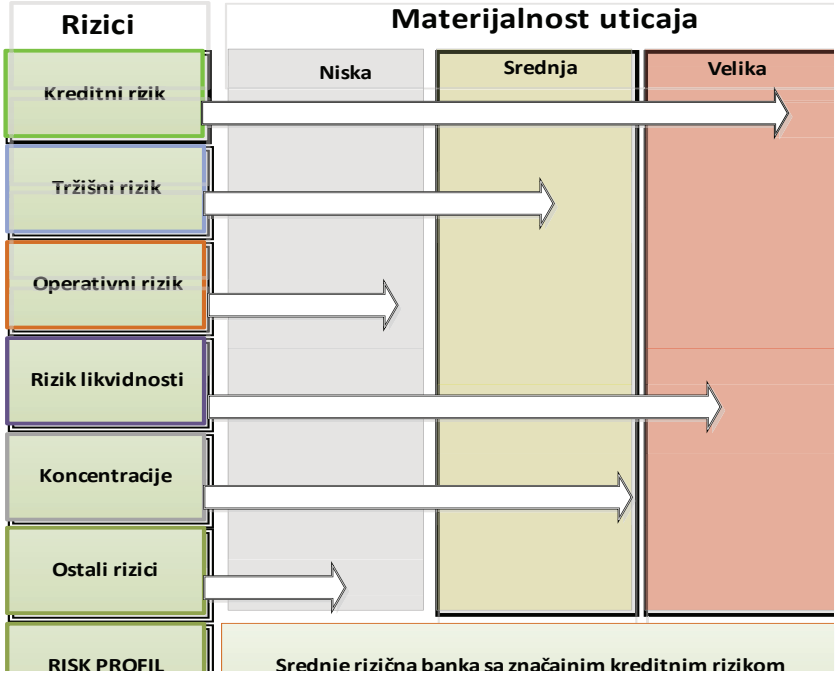
Rizik koncentracije je prisutan unutar svih kategorije rizika i definiše se kao ukrupnjavanje pojedinačnih kategorija rizika čime se eksponencijalno ugrožava stabilnost poslovanje banke. Koncentracija kreditnog rizika se manifestuje npr. kroz grupe povezanih lica korisnika usluga banke, gdje dvije ili više kompanija (pravnih lica) kroz svoju vlasničku ili ekonomsku povezanost direktno utiču na međusobno poslovanje. Iako se tu formalno radi o dva ili više pravnih lica,sa aspekta banke ovakvo izlaganje za banku predstavlja objedinjen rizik. Takođe, koncentraciju rizika možemo pratiti i kroz druge oblike povezivanja tipa industrijske koncentracije, koncentracije izvora sredstava, koncentracije geografskog područja itd. U svakom slučaju efekat koncentracije rizika je uvijek isti i manifestuje se kao negativna promjena koja nije izolovana već ima velike posljedice usljed negativnog ponašanja veće grupe sličnih subjekata.

Struktura risk univerzuma može biti identična ili slična za različite banke, međutim unikatnost risk univerzuma jedne banke manifestuje se kroz klijente, tržišta, sredstva, procese, tehnologiju i slično, što je specifično za svaku banku.

Iako su rizici iz risk univerzuma već ranije bili opisani i banke bile svjesne njegovog postojanja,danas se u praksi i teoriji posebno ističe neophodnost da svaka banka definiše svoj risk univerzum kako bi mogla izvršiti procjenu materijalnog uticaja rizika iz risk univerzuma na stabilnost svog poslovanja. Određivanje materijalnog uticaja rizika iz risk univerzuma podrazumijeva određivanje precizne pozicije za svaki pojedinačni rizik na skali uticaja koji se kreće od velikog do minornog uticaja na poslovanje banke.

12 L.Matz, P.Neu: Liquidity Risk Measurement and Management: A Practitioner's Guide to Global Best Practices, Wiley, 2006.

Na osnovu risk univerzuma i materijalnog uticaja pojedinačnih rizika banka kreira svoj specifični rizični profil koji predstavlja objedinjenu trenutnu rizičnu poziciju banke, koja je polazna osnova i preduslov za određivanje risk apetita. Materijalnost uticaja rizika iz risk univerzuma zavisi od vrste banke i generalno odražava mogući uticaj rizika na njeno poslovanje.



Sl. 3 Grafički prikaz Risk profila

Materijalni uticaj rizika (slika 3) zavisi od pojedinačnih rizičnih pozicija, odnosno vrijednosti rizika iz risk univerzuma koji se kvantifikuju na osnovu indikatora rizične pozicije. Pregled osnovnih indikatora rizičnih pozicija dat je u poglavlju 6. Agregacija pojedinačnih risk pozicija u rizični profil je kvalitativnog karaktera i dijelom zavisi od regulatornih i interno propisanih limita[13].

RISK APETIT

Risk apetit je iznos rizika kojeg banka je spreman da prihvati u svom nastojanju ostvarenja profita[14]. U skladu sa ISO 31000 standardom[15] definicija

13 Vidi pod Risk tolerancija (poglavlje 6).

14 S.Pfetsch, T.Poppensieker, S.Schneider, D.Serova: Mastering ICAAP, Achieving excellence in the new world of scarce capital, McKinsey Working Papers on Risk, Number 27, McKinsey & Company, May 2011.

15 International Organization for Standardization.

risk apetita glasi,*„iznosi vrste rizika koje organizacija želi da dostigne i spremna je da prihvati“*.

Prema tome vrste rizika koje banka prihvata definišu se risk univerzumom, a spremnost za prihvatanje rizika zavisi od trenutne rizične pozicije, odnosno risk profila i od opšteprihvaćenih pristupa koje banka može zauzeti kod izlaganja riziku.Kod određivanja svog pristupa izlaganju riziku bankamože zauzeti slijedeće stavove[16]:

a) Odbojan –prioritetni cilj poslovanja je izbjegavanje rizika i neizvjesnosti, ne vodeći računa o stagnaciji poslovanja i izostanku profita.
b) Minimalna naklonjenost – preferira ultra-sigurna ulaganja koja su niskog rizika, a ujedno nose i nizak potencijal profita.
c) Oprezna naklonjenost – prihvata sigurne opcije koje imaju nizak stepen rizika a time i ograničenu profitabilnost.
d) Otvoren – razmatraju se sve opcije i potencijalne mogućnosti,ali investira u one koje pružaju najbolji odnos povrata na investiciju.
e) Gladan – preferiraju se investicione opcije koje nose potencijalno veće poslovne nagrade,ali nose i veliki rizik.

Banka se u svom poslovanju zavisno od svog trenutnog risk profila i zacrtanih ciljeva opredjeljuje za jedan od gore pomenutih pet mogućih pristupa. Svoj risk apetit utvrđujekao strateški dokument u kojem je inkorporirana vizija banke, planovi rasta i kretanja profita stavljajući ih u odnos sa rizicima koje će morati da prihvati radi dostizanja postavljenih strateških ciljeva.

Izrada risk apetita počinje definisanjem trenutnog risk profila odnosno agregacijom svih rizika i njihovog uticaja na generisanje prihoda i troškova, dok planovi rasta trebaju biti usklađeni sa jednim od gore navedenih pet pristupa prihvatanju rizika. Stav banke o načinu prihvatanja rizika predstavljaosnovu za kreiranje budućih budžetskih ciljeva, odnosno predstavlja risk apetit banke.

U skladu sa gore navedenimdolazimo do preciznije definicijerisk apetita, tj. risk apetit je budžetirani iznos profita usvojen od strane uprave banke, koji u obzir uzima očekivanja dioničara, zahtjeve regulatora i drugih zainteresovanih strana,a koji je transponovan u izlaganja koja donose prihode i stvaraju rashode, odnosno prihvatljive zacrtane volumene izlaganja rizicima iz risk univerzuma.

Postavka budućeg risk apetita mora biti objektivna,u obzir treba uzeti i eksterne i interne faktore(makroekonomsko okruženje, klijente, usluge, proizvode, kapital, ljudske resurse itd.). Takođe, prilikom određivanja risk apetita banka treba biti svjesna uticaja tog apetita na njeno dalje poslovanje, štose efikasno kontroliše kvantifikacijom kapaciteta za podnošenje rizika.

16 http://en.wikipedia.org/wiki/Risk_appetite

Zacrtani risk apetit određuje ukupnu kreditnu politiku banke, strategiju rasta kreditnog ili investicionogportfolija, izvore sredstava, razvoj ljudskih resursa, kao i potreba za kapitalom. Risk apetit, vremenski gledajući, može se posmatrati kao dugoročni plan (za čiju realizaciju treba ispuniti određene preduslove npr. veći kapital), a koji ima i svoju kratkoročnu komponentu koja se odnosi na budžetirani iznos aktive i same prihode i rashode, odnosno profit tekuće godine. Dugoročno gledajućirisk apetit nije fiksna kategorija jer u velikoj mjeri, pored internih faktora (kapital, planovi, kadar itd.) i eksternih faktora (regulatori, zajednica itd), zavisi i od trenutne makroekonomske situacije i predviđanja njenog kretanja u budućnosti.

U periodu prosperiteta risk apetit će biti znatno veći nego u periodu recesije. Uslovljenost promjenjivosti risk apetita od opštih ekonomskih kretanja je logična, ali se postavlja pitanje kako banka sa identičnim internim resursima može da preuzme više rizika u periodu prosperiteta, a manje u periodu recesije. Obrazloženje leži u suštini risk univerzumai risk profila koji nisu izolovani od uticajaglobalnih ekonomskih kretanja. Na primjeru kreditnog rizika možemo zaključiti da je on mnogo manje izražen u periodu ekonomskog rasta (klijenti banke uredno otplaćuju kredite) što bankama omogućava da preuzme više rizika, nego u periodu ekonomske stagnacijekad je poslovanje klijenata otežano. Posljedica prevelikog apetita, tokom perioda prosperiteta, može imati negativne implikacije na stabilnost poslovanja banke. Mehanizmi kontrole suudefinisanjurisk tolerancije,a naročito risk kapaciteta.

RISK TOLERANCIJE

Risk tolerancija predstavlja maksimalan iznos izlaganja pojedinačnom riziku koji banka utvrdi kao prihvatljiv u odnosu na sopstveni risk apetit[17], a zasniva se na postavljenim limitimapo pojedinačnim rizičnim pozicijama i regulatornim indikatorima koji tretiraju kapital banke. Svi indikatori se posmatraju kontinuirano kako bi se mogao utvrditi trend razvoja indikatora i stanje iskorištenosti limita.

Limiti na kojima se zasniva risk tolerancija mogu biti propisani interno od banke ili od strane regulatora i najčešće se odnose na mjerenje pojedinačnih i objedinjenih izlaganja riziku u odnosu na kapital, koncentraciju rizika i druge indikatore tipa ročne usklađenosti. Limiti risk tolerancije postavljaju se kao minimalne ili kao maksimalne vrijednosti.

Osnovni indikatori za uspostavljanje risk tolerancije gdje iznos limita, u slučaju da nije propisan od strane regulatora, zavisi od risk apetita banke, su:

17 Risk appetite and tolerance guidance paper, The Institute of Risk Management, London, 2011.

– Limiti za praćenje adekvatnosti kapitala i racio poluge,
– Limiti za praćenje kreditnog rizika,
– Limiti za praćenje tržišnog rizika,
– Limiti za praćenje rizika likvidnosti i
– Limiti za praćenje operativnog rizika.

LIMITI ZA PRAĆENJE ADEKVATNOSTI KAPITALA I RACIO POLUGE

Limit za praćenje adekvatnosti kapitala definisan je od strane regulatora. U Bosni i Hercegovini iznosi 12%, a predstavlja odnos rizične aktive uvećan za iznos kapitala za pokriće operativnog rizika i dostupnog kapitala banke.

$$Adekvatnost\ kapitala\ 12\% \geq \frac{ukupno\ ponderisani\ rizici}{kapital\ banke}$$

Racio poluge definisan je Bazel III sporazumom, a u obzir uzima osnovni kapital[18] banke i iznos prosječne aktive (minimalan iznos je 3 %), a pokazuje koliko su akcionari izloženi riziku koji prihvataju kroz risk apetit.

$$Racio\ poluge\ 3\% \geq \frac{osnovni\ kapital}{prosječna\ aktiva}$$

LIMITI ZA PRAĆENJE KREDITNOG RIZIKA

Postoji više indikatora za praćenje stanja kreditnog rizika, a osnovni su:
- NPL[19] racio – loši krediti
- NPL LLP[20]racio pokrivenosti - rezerve za kreditne gubitke
- Totalni racio NPL pokrivenosti
- Indikatori koncentracije kreditnog rizika

NPL racio – definiše se kao procenat ukupnog iznosa kredita (kamate, glavnice, naknada), koji u otplati kasne preko 90 dana i ukupnog iznosa odobrenih kredita u datom vremenskom periodu.

$$NPL\ racio = \frac{NPL}{ukupni\ krediti}$$

Dodatno, NPL racio se može mjeriti ne samu u odnosu na kredite u kašnjenju, već i za one gdje postoje naznake potencijalnih problema u otplati

18 Tier 1 capital (kapital 1. reda)
19 NPL eng : Non preforming Loans, prijevod „loši krediti“.
20 LLP eng: Loan Loss Provisons, prevod „ rezerve za kreditne gubitke“.

koje se identifikovane na osnovu finansijske analize klijenta i predefinisanih finansijskih parametara specifičnih za oblast poslovanja i veličinu klijenta.

NPL LLP racio pokrivenosti – definiše pokrivenost loših kredita rezervama banke za pokriće očekivanih gubitaka, a računa se kao odnos ukupnih rezervi i loših kredita. Rezerve za kreditne gubitke - LLP se kvantifikuje u skladu sa Međunarodnim računovodstvenim standardom MRS 39.

$$NPL\ LLP\ pokrivenost\ = \frac{ukupni\ LLP}{NPL}$$

Ovaj indikator je dobar za mjerenje odnosa pokrivenosti loših kredita i izdvojenih rezervi za kreditne gubitke i naosnovu njegabanka određuje limite propisuje minimum rezervi za kreditne gubitke u slučaju da se ne naplate. Prezentacija i praćenje racija je identično kao i kod NPL racia.

Totalni racio NPL pokrivenosti – nadopunjava NPL LLP racio pokrivenosti tako što uzima u obzir i iznos kolaterala koji banka posjeduje, a koji je dat u zalog za kredite koji čine skup loših kredita. Uobičajeno je da se kao kolateral za računanje ovog racia koriste samo hipoteke i to njihova ponderisana tj. smanjenja vrijednost kako bi se ispoštovalo načelo konzervativnosti, a u slučaju da je vrijednost ponderisane hipoteke veća od iznosa lošeg kredita, onda se vrijednost takve hipoteke smanjuje na iznos lošeg kredita.

$$Totalni\ racio\ NPL\ pokrivenost = \frac{ukupni\ LLP\ + kolateral\ za\ NPL}{NPL}$$

Totalni racio nam govori o ukupnom gubitku koji bi banka imala na NPL kreditima uzimajući u obzir već izdvojene rezerve za kreditne gubitke kao i hipoteke koje služe kao kolateral za loše kredite a gdje se smatra da će se banka na osnovu hipoteke sudskim putem naplatiti. Cilj svake bankeje da ima iznos ovog racia iznad 100%.

Indikatori koncentracije kreditnog rizika– postoji više indikatora koncentracije, a osnovni su: koncentracija najvećih 20 klijenata, regulatorna koncentracija u odnosu na kapital i industrijska koncentracija.

Koncentracija 20 najvećih klijenata se prati na osnovu odnosa sume kreditne izloženosti 20 najvećih klijenata i njihovih povezanih lica i ukupnih kredita. Racio predstavlja uvid u koncentraciju velikih klijenata i upućuje na diversifikovanost kreditnog portfolija.

$$Top\ 20\ klijenata = \frac{\sum top\ 20\ izloženosti}{ukupni\ kreditni\ portfolio}$$

U Bosni i Hercegovinise koncentracija velikih izloženosti, u skladu sa zahtjevom regulatora, posmatra u odnosu na kapital banke, a limit se određuju na osnovu formule:

$$Kreditna\ koncentracija = \frac{\sum kredita\ preko\ 15\%\ osnovnog\ kapitala}{osnovni\ kapital\ banke}$$

Industrijska koncentracija predstavlja koncentraciju kreditnih plasmana klijentima unutaristih grana industrije i zavisno od dinamike poslovne aktivnosti tih klijenata ima uticaja i na poslovanje banke.

$$Industrijska\ koncetracija = \frac{\sum kreditnih\ plasmana\ unutar\ jedne\ industrije}{ukupni\ kreditni\ portfolio}$$

LIMITI ZA PRAĆENJE TRŽIŠNOG RIZIKA

Osnovni indikatori za praćenje tržišnog rizika su:

- Kamatni rizik – indikator kamatne osjetljivosti
- FX rizik (devizni rizik) - indikator FX otvorene pozicije
- Cjenovni rizik – VaR

Kamatni rizik – kamatni rizik u glavnoj knjizi je izloženost banke (finansijskog stanja) nepovoljnim kretanjima kamatnih stopa. Odnosi se na trenutni ili potencijalni rizik zarade i kapitala, a proizlazi iz nepovoljnih kretanja kamatnih stopa, specifičnih za izloženosti glavne knjige.

Indikator za praćenje kamatnog rizika definiše se kao suma ponderisanih neto vrijednosti kamatno osjetljivih stavki za sve valute (razlika između kamatno osjetljive aktive i pasive) po vremenskim periodima trajanja, odnosno dospjeću u odnosu na osnovni kapital banke.

Regulatorna formula ovog indikatora glasi:

$$Indikator\ kamatne\ osjetljivosti = \frac{\sum \alpha T\ (kamatno\ osjetljiva\ aktiva - kamatno\ osjetljiva\ pasiva)}{osnovni\ kapital}$$

(αT = ponderi u skladu sa periodom trajanja tj dospjeća, propisani od stane regulatora ili interno od strane banke za svaku valutu posebno).

FX rizik - FX ili devizni rizik (valutni rizik) je za banku rizik u slučajevima kada izloženosti ili obaveze prihvaćene u stranoj valuti nisu poravnate odgovarajućom pozicijom ili derivatnom transakcijom. Praćenje FX rizika vrši se na osnovu indikatora otvorene FX ili devizne pozicije. Otvorena FX pozicija

računa se kao razlika FX stavki aktive (uzetih sa predznakom +) i stavki FX pasive (sa predznakom -), a samo stanje po FX poziciji se limitira u odnosu na osnovni kapital banke(regulatorni limit za FX otvorenu poziciju je 30%).

$$Limit\ otvorene\ FX\ pozicije = \frac{FX\ aktiva - FX\ pasiva}{osnovni\ kapital}$$

Cjenovni rizik – cjenovni rizik proizilazi iz promjena vrijednosti aktive (portfolio hartija od vrijednosti), a kao indikator za praćenje cjenovnog rizika koristi se vrijednost pod rizikom VaR[21]. VaR se prezentuje kao vjerovatnoća gubitka dijela vrijednosti aktive (kao postotak i kao apsolutna vrijednost gubitka) u određenom vremenskom periodu[22].

$$\begin{aligned} VaR = {} & srednja\ vrijednost\ povrata\ \ na\ HoV * period\ posmatranja \\ & + (interval\ pouzdanosti \\ & * \ standardna\ devijacija\ povrata * \sqrt{\text{period posmatranja}}\ ) \end{aligned}$$

LIMITI ZA PRAĆENJE RIZIKA LIKVIDNOSTI

Praćenje rizika likvidnosti vrši se na osnovu sljedećih indikatora:

- Racio kredita naspram depozita
- Racio neto stabilnog finansiranja
- Racio pokrivenosti likvidnosti - LCR

Racio kredita naspram depozita – ukazuje nanačin finansiranja kreditne aktivnosti banke, gdje se očekuje da banka u najvećoj mjeri kreditnu aktivnost finansira iz diversivikovanih sredstava kao što su depoziti. U slučajevim kad je ovaj omjer suviše nizak upozorava nas da banka ima velike rashode po kamatama i malo zarađuje, a kad je velik evidentno je da se banka finansira iz koncentrisanih kreditnih izvora što može da upućuje na problem likvidnosti.

$$K/D = \frac{volumen\ \ kredita}{volumen\ \ depozita}$$

Racio neto stabilnog finansiranja -NSFR[23] definisan je Bazelom III, u cilju utvrđivanja proporcija dugoročne aktive u odnosu na dugoročne stabilne

21 eng. VaR – value at risk

22 Postoji više metodologija izračunavanja VaR. Ovde je prezentovana jednostavna istorijska metoda.

23 eng. Net Stable Funding Ratio

izvore sredstava. Racio treba imati vrijednost minimum 100% što govori da dugoročna aktiva mora biti finansirana iz stabilnih dugoročnih izvora.

$$NSFR\ 100\% > \frac{potrebno\ stabilno\ finansiranje}{dostupno\ stabilno\ finansiranje}$$

Racio pokrivenosti likvidnosti - LCR[24] treba da osigura da banka ima dovoljno kvalitetne aktive koja se u kratkom roku može pretvoriti u gotov novac kako bi se zadovoljile potrebe odliva novca u periodu od 30 dana. Ovaj period bi trebao da omogući upravi banke i supervizorima da donesu odgovarajuće dugoročne mjere za stabilizaciju poslovanja banke.

$$LCR\ 100\% \geq \frac{kvalitetna\ likvidna\ aktiva}{neto\ odliv\ novca\ u\ periodu\ od\ 30\ dana}$$

LIMITI ZA PRAĆENJE OPERATIVNOG RIZIKA

Indikator gubitka usljed operativnog rizika – predstavlja odnos materijalnog gubitka (izazvanog troška) usljed evidentiranog operativnog rizika, a definiše se kao odnos operativnog gubitka u posmatranom periodu i operativnog prihoda u tom periodu.

$$Racio\ operativnog\ gubitka = \frac{gubitak\ usljed\ operativnog\ rizika}{operativni\ prihodi}$$

Risk tolerancija podrazumijeva kontinuirano preračunavanje gore navedenih indikatora kao i praćenje iskorištenosti ili stanja limita koji su definisani od stane regulatora (uglavnom minimalne vrijednosti pojedinačnih indikatora)i interno određenihindikatorakoje banka uspostavlja u odnosu na svoj risk apetit (maksimalne vrijednosti).

KAPACITET ZA PODNOŠENJE RIZIKA

U bankarstvu osnovna mjere zaštite od neočekivanih[25] rizika je dostupan kapital i kapacitet za podnošenje rizika,koji se definiše kao maksimalan odnos dostupnog kapitala i kapitala potrebnog za pokriće rizika[26] uzimajući u obzir i stresne uslove poslovanja.

24 Eng. Liqudity Coverage Ratio - LCR.
25 Očekivani rizici se pokrivaju kroz izdvajanje rezervi za kreditne i druge gubitke.
26 op. cit. 3.

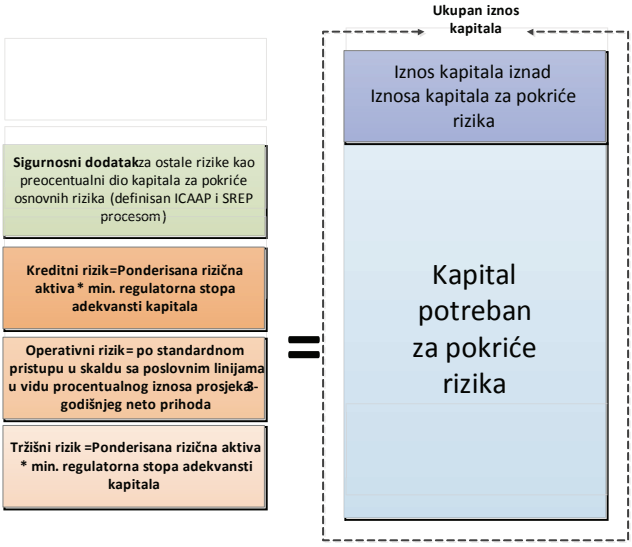
Dostupan kapital zavisi od iznosa ukupnog kapitala kojeg banka posjeduje, a kapital za pokriće rizika od iznosa rizika, tj. risk profila banke u datom trenutku i regulatorno definisanih limita adekvatnosti kapitala koje banka mora kontinuirano da održava.

Pod stresnim uslovima poslovanja podrazumijevase da se prilikom izračunavanja kapaciteta za podnošenje rizika uzima i u obzir mogućnost degradacije risk pozicije banke, odnosno intenziviranje negativnog uticaja rizika koja se definiše kroz razne stresne scenarije.

Osnov za definisanje kapaciteta za podnošenje rizika predstavlja kvantifikacija kapitala za pokriće rizika. Kapital za pokriće rizika definiše se kao kapital potreban za pokriće rizika iz spektra rizika ilirisk univerzuma, gdje se obavezno kao minimum pokrićamoraju uzeti u obzir osnovni rizici (kreditni, operativni i tržišni rizik). Rizik likvidnosti i ostali rizici pokrivaju se kroz „sigurnosni dodatak“ u vidu procentualnog iznosa kapitala potrebnog za pokriće osnovnih rizika. Iznos sigurnosnog dodatka određuje sama banka kroz ICAAP proces, a verifikuje supervizor kroz supervizorski proces provjere adekvatnosti kapitala ili SREP. Pokriće osnovnih rizika kapitalom je definisano od strane regulatora (kroz standardni pristupa za izračunavanje kapitala za pokriće rizika u skladu sa bazelskim standardima). U slučaju korištenja naprednih modela za procjenu kapitala potrebnog za pokriće rizika validacija tih modela je dio regulatornog SREP procesa. Na slici 4. dat je grafički prikaz risk kapaciteta.

Na osnovu kvantifikacije kapitala potrebnog za pokriće rizika definiše se kapacitet za podnošenje rizika stavljanjem u odnos dostupan kapital i kapital potreban za pokriće rizika.

$$Kapacitet\ za\ podnošenje\ rizika = \frac{potreban\ kapital\ za\ pokriće\ rizika}{ukupan\ iznos\ kapitala}$$



Sl. 4 Grafički prikaz risk kapaciteta

Kapacitet za podnošenje rizika posmatran na određeni datum definiše se kao iznos iskorištenosti ukupnog iznosa kapitala za pokriće rizika. Dugoročno se prati na osnovu budžetiranog iznosa kapitala i kapitala za pokriće rizika koji u obzir uzima planske volumene i stresne scenarije, koji mogu imati uticaja na eskalaciju rizične pozicije banke, odnosno povećavaje kapitalnog zahtjeva za pokriće rizika, usljed negativnih makroekonomskih kretanja. Ovako izračunat kapacitet za podnošenje rizika omogućava banci da odredi svoj maksimalan limit iznad kojeg kapacitet ne smije da pređe kako se ne bi ugrozilo poslovanje. U suštini obračun kapaciteta za podnošenje rizika i određivanje limita za njegovu maksimalnu vrijednost obezbjeđujese da, u svim uslovima, banka ima dovoljno kapitala za pokriće svih rizika kojima je izložena i dodatni iznos kapitala za pokriće neočekivanih gubitaka.

ZAKLJUČAK

Kao i brod u luci ili na obali, banka je najsigurnija kad se ne izlaže rizicima, ali kao ni brod što nije izgrađen da ostaje vezan za dok tako ni banka nije osnovana da ne ostvaruje profit. Izlaganje riziku je osnova poslovanja (profitabilnosti) banke, što podrazumijeva aktivno i kontinuirano upravljanje rizicima. Cilj ovog rada je bio da se predoči elemente strateškog upravljanja rizicima u bankarstvu, koji su preduslov za kreiranje poslovnih politika i operativno upravljanje rizicima.

Osnovni elementi strateškog upravljanje rizikom u bankarstvusu: specifični risk univerzuma koji podrazumijevaidentifikaciju svih rizika kojima je banka izložena, njihovu kvantifikaciju i agregaciju u jedinstveni rizični profil banke. Drugi element strateškog upravljanja rizikom je definisanje risk apetita banke, što podrazumijeva donošenje strateških odluka u daljem razvoju banke sa aspekta odnosa prema riziku. Odnos prema riziku je specifičan za svaku banku izavisi od težnji akcionara i uprave, a može da varira od potpunog izbjegavanja rizika tj. stagnacije rasta i razvoja, do potpunog otvorenog tj. gladnog pristupa, gdje banka prihvata velike rizike sve u cilju brzog rasta i kratkoročnog benefita.

Risk apetit, kao strateška odluka, može da se mijenja nakonostvarenja zacrtanih ciljeva ili čak da ima segmenti pristup, odnosnoda za pojedine rizike ili segmente tržišta banka može da ima različit apetit. Međutim, kumulativan risk apetit morada predstavlja dugoročan cilj koji podržava viziju i planove banke. Risk tolerancija, kao sljedeći bitan element strateškog upravljanja rizicima,podrazumijeva uspostavljanje limita kroz indikatore razvoja rizičnih pozicija koje korespondiraju rizicima iz risk univerzuma. Postavka limita može da ima minimalne ili maksimalne vrijednosti koje zavise od risk apetita banke, i ako se dosegnu, zahtjeva se promptna reakcijaza ublažavanja rizika, koja može

da varira od dokapitalizacije banke, izdvajanja dodatnih rezervi, ugovaranje dodatnih sredstava, pa sve do prodaje dijela aktivei slično. Finalni element strateškog upravljanja rizicima je definisanje kapaciteta za podnošenje rizika (risk kapaciteta), što podrazumijeva odnos trenutnog (i/ili budžetiranog) kapitalnog zahtjeva za rizične pozicije (rizična aktiva uvećana za potencijalna negativna kretanja) u odnosu na dostupan kapital. Svrha risk kapaciteta je da predoči koliko banka ima „prostora“ za dalja izlaganja rizicima.

Uspostavljanje i definisanje elemenata strateškog upravljanja rizicima je kontinuiran proces koji podrazumijevaredovna ažuriranjauslijed tržišnih (ekonomskih) dešavanja,kao i blagovremene korektivne mjere koje zavise od razvoja indikatora odnosno limita. Predočeni način upravljanja rizicima predstavlja odgovorno i funkcionalno kvalitetno upravljanje rizicima na strateškom nivou i usaglašen je sa novim regulatornim standardima, što u post kriznom vremenu ima potencijal da obezbijedi dugoročno stabilno i profitabilno poslovanje bankama.

LITERATURA

- Basel Committee on Banking Basel III framework, 2013.
- Basel Committee on Banking Supervision Consultative Document Proposed enhancements to the Basel II framework, 2009.
- D.Loader: *Operations Risk: Managing a Key Component of Operational Risk*, Butterworth-Heinemann, 2011.
- G.Monahan: *Enterprise Risk Management: A Methodology for Achieving Strategic Objectives*, Wiley, New Jersey, 2008.
- H.Greuning, S.B.Bratanovic: *Analyzing Banking Risk: A Framework for Assessing Corporate Governance and Risk Management*, World Bank, 2009.
- K.Dowd: *Measuring Market Risk*, Wiley, 2007.
- L.Matz, P.Neu: *Liquidity Risk Measurement and Management: A Practitioner's Guide to Global Best Practices*, Wiley, 2006.
- L.Rittenberg, F.Martens (speech): COSO Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, Understanding and Communicating Risk Appetite, January 2012.
- *Risk appetite and tolerance guidance paper*, The Institute of Risk Management, London, 2011.
- S.Pfetsch, T.Poppensieker, S.Schneider, D.Serova: *Mastering ICAAP, Achieving excellence in the new world of scarce capital,* McKinsey Working Papers on Risk, Number 27, McKinsey & Company, May 2011.
- T.Gestel, B.Baesens: *Credit Risk Management: Basic Concepts: Financial Risk Components, Rating Analysis, Models, Economic and Regulatory Capital*, Oxford University Press, 2008.
- .http://en.wikipedia.org/wiki/Risk_appetite

IZGRADNJA MODELA KRIZNOG KOMUNICARANJA U PREDUZEĆIMA

AMER OMANOVIĆ*

BULIDING A MODEL CRISIS COMMUNICATION IN COMPANY

Abstract: This paper will analyze models of crisis communication in companies. The subject of studies will be based on communication with company stakeholders and the media. You will see the current state of crisis management and crisis communications in Bosnia companies . The paper will be extracted elements contingency plan as a basis you should have each company. Crisis communication can be defined as a system for collecting, processing and separation information needed to resolve a crisis. Special emphasis will be given to communication companies with stakeholders. At the time when it comes to breakdown in business, many stakeholders will want to know what is happening in the company. The media and especially social networks are now a powerful weapon with which to easily communicate and provide information to users. You will see the crisis communication plan should include the following elements: a crisis team, spokesman, communication channels and key messages. On the basis of previous research are shown a model of bilateral communication between crisis team, spokespersons and stakeholders.

Key words: *crisis communications, media, stakeholders, Bosnia and Herzegovina*

Sažetak: *Ovaj rad će analizirati modele kriznog komuniciranja u preduzećima. Predmet istraživanja bazirati će se na komunikaciji preduzeća sa stakeholderima i medijima. Prikazati će se trenutno stanje kriznog menadžmenta i krizne komunikacije u bosnaskohercegovačkim preduzećima. U radu će se izdvojiti elementi kriznog plana, kao osnove koju bi trebalo imati svako preduzeće. Krizno komuniciranje se može definisati kao sistem za prikupljanje, obradu i odvajanje informacija potrebnih za rješavanje krizne situacije. Poseban akcenat će se posvetiti komunikaciji preduzeća sa stakeholderima. U periodu kada dođe do poremećaja u poslovanju, mnogi stakeholderi će željeti znati šta se dešava u preduzeću. Mediji, a pogotovo društvene mreže su danas moćno oružje preko kojeg se jednostavno može komunicirati i korisnicima pružiti informacije.*

* mr. sc. Amer Omanović, Srednja tehnička škola grafičkih tehnologija, dizajna i multimedije, Sarajevo

Prikazati će se krizni komunikacijski plan koji bi trebao sadržavati slijedeće elemente: krizni tim, glasnogovornika, kanale komuniciranja i ključne poruke. Na osnovama prethodnih istraživanja prikazati će se model dvostrane komunikacije između kriznog tima, glasnogovornika i stakeholdera.

Ključne riječ: *krizno komuniciranje, mediji, stakeholderi, Bosna i Hercegovina*

JEL: D74, M12, M14

Uvod

Krizni menadžment se može definisati kao skup radnji usmjerenih za izbjegavanje krize i ublažavanje posljedica istih. Krizni menadžment je proces sa kojim se organizacija suočava u cilju otkrivanja nepredvidljivih događaja, štiteći svoje i interese stakeholdera ili javnosti. Krizno komuniciranje je jedan od sastavnih elementa kriznog menadžmenta. Neki od autora krizno komuniciranje poistovjećuju sa glasnogovrnikom (PR). Međutim, to je puno širi pojam koji uključuje krizno planiranje, odnose sa stakeholerima i dvostranu komunikaciju. Danas mediji, a pogotovo društvene mreže igraju sve važniju ulogu. Brojni su primjeri preduzeća, a pogotovu velikih kompanija, kojima je neadekvatan odnos sa javnosti donio nesagledive posljedice. Ponekad i ključna poruka koju šalju preduzeća može biti neuvjerljiva i kontraproduktivna, pogotovo u prehrambenoj i farmeceutskoj industriji. Danas krizno komuniciranje kao grana kriznog menadžmenta dobija na važnosti, pogotovu ako znamo da slijedi era turbulencija i neizvjesnosti. Pa tako svako istraživanje na ovu temu može doprinijeti boljem razumjevanju problematike i prednostima koje krizni komunikacijski plan donosi preduzećima.

Krizno komuniciranje

Krizno komuniciranje i predviđanje kriznih dana može pomoći da se preduzeća učinkovito nose sa neočekivanim događajima ili izvanrednim situacijama koja donose negativan publicitet za organizaciju. Da je krizno komuniciranje danas od ključne važnosti, potvrđuje i činjenica da se veći broj autora bavio ovom problematikom. Joanne E. Ronald E. i David P. su dizajnirali sprialni model kriznog komuniciranja koji se sastoji od : [1]

- Promatranja (prikupljanje podataka)
- Intrepertacije (odvajanje važnih od nevažnih informacija)
- Izbora (izbor tima)
- Razumjevanja (operativne direktive).

1 Joanne E. Hale, Ronald E. Dulek, David P. Hale, Journal of Business Communication, Volume 42, Number 2, April 2005., 112-134

Informacijska i komunikacijska razina imaju silnu važnost tokom cijelog procesa upravljanja poslovnom krizom: u fazi anticipativnog upravljanja, u fazi identifikacije krize kao i u fazi reaktivnog upravljanja. Međutim, u fazi identifikacije krize komuniukacija ima vrlo veliku važnost i često je jedan od odlučujućih faktora izlaska iz krize.[2]

Identifikacija krize podrazumjeva uočavanje njenih prvih simptoma. Ti simptomi su uglavnom više kvalitativne nego kvantitativne prirode. Prvi simptomi krize su uglavnom vezani za gubitak kupaca, što dovodi do gubitka tržišnog učešća. Mitroff (2005.) poslovnu krizu definiše kao krajni događaj koji prijeti egzistenciji preduzeća, te uzrokuje ozbiljne finansijske probleme, pa čak i zatvaranje preduzeća.

Koraci kriznog komuniciranja se mogu identifikovani kroz 10 faza:[3]

1) Upozorenje krize
2) Odabrati krizni komunikacijski tim
3) Odabrati obrazovane glasnogovornike
4) Trening glasnogovornika
5) Uspostaviti informativne i nadzorne sisteme
6) Identificirati i odrediti interesne grupe
7) Razvijati holding izvještaje
8) Procijeniti kriznu komunikaciju
9) Dovršiti i prilagoditi ključne poruke
10) Postkrizna analiza

Cilj učinkovitog kriznog komuniciranja je u ublažavanju kriznih situacija i pružanja tačnih informacija u svim interesnim grupama.

Krizno komuniciranje se može definisati kao sistem za prikupljanje, obradu i odvajanje informacija potrebnih za rješavanje krizne situacije. U anticipativnom kriznom menadžmentu prioritet je dat u osposobljavanju ljudi koji će biti uključeni u proces upravljanja rizikom i kriznim situacijama.

Pravilo zlatnog trokuta podrazumijeva odgovor na tri osnovna pitanja:[4]

- Što se dogodilo?
- Koje su kratkoročne mjere koje ćemo preduzeti?
- Koje su dugoročne mjere koje će biti preventiva za budućnost?

Iz ugla komunikacijskog stajališta, kriza je poslovanje ili organizacijski problem koji je izložen javnosti, a to ugrožava imidž preduzeća i sposobnost preduzeća za obavljanje posla.

2 Osmanagić - Bedenik, N., Kriza kao šansa, Školska knjiga, Zagreb 2007. str. 209

3 Jonathan Bernstein, The 10 steps of crisis communications, Bernstein Crisis Management, Inc. 2013.

4 Tomić Zoran, odnosi s javnošću,teorija i praksa, synopsis, Zagreb-Sarajevo, 2008.

Komuniciranje sa stakeholderima (interesnim grupama)

U periodu kada dođe do poremećaja u poslovanju, mnogi stakeholderi će željeti znati šta se dešava u preduzeću. Kupci će željeti znati kako će to uticati na njih. Država i lokalna zajednica će željeti znati šta se to dešava u njhovom okruženju. Radnici i njihove porodice će željeti informacije o stanju firme. Jedan od bitnih elemenata kriznog komuniciranja je u izgradnji partnerskog odnosa sa stakeholderima.

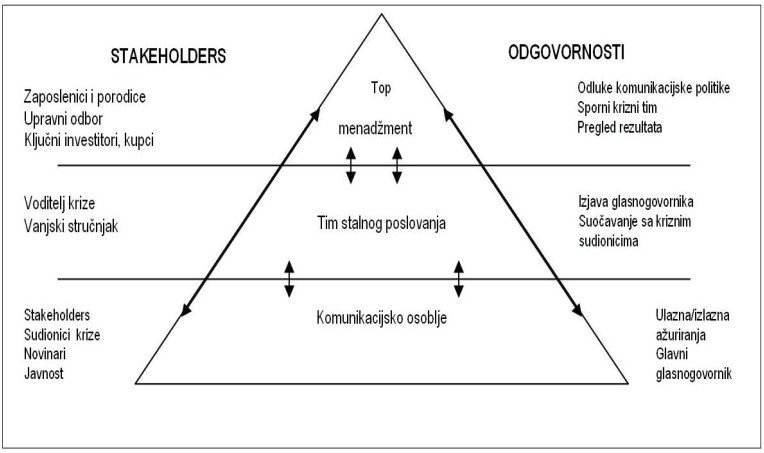
Komuniciranje u krizi označava ciljano izvještavanje određenih, unutrašnjih i vanjskih grupa ili osoba. U tom smislu razlikuju se dvije temeljno različite strategije komuniciranja: defanzivna i ofanzivna.[5]

Kupci su jedan o najvažnijih stakeholdera, jer oni znače život kompaniji. Veoma je bitno da kupci imaju prave informacije, jer kupci mogu postati svjesni problema čim se na njihove e-mail-e i telefonske pozive ne odgovara. U kriznim situacijama je potrebno da služba za korisnike komunicira sa klijentima.

Dioničari su zainteresirani za stabilnost svojih uloga i traže od menadžmenta realne informacije. Država i lokalna zajednica su spremni pomoći preduzećima u cilju saniranja štete za društvo, samo ukoliko su informacije pravovremene i tačne. Neka od preduzeća koja su u krizi mogu da povuku sa sobom nesagledive posljedice za druga preduzeća, pa se država u takvim situacijama uključuje sa finansijskim paketima pomoći. Komuniciranje sa medijim će se obraditi u narednom naslovu.

Svako preduzeće trebalo bi da napravi spisak stakeholdera sa kojima bi trebalo komunicirati za vrijeme krize. Također je potrebno razvrstati informacije po skupinama i obavijestiti stakeholdere sa informacijama koje su bitne za njih.

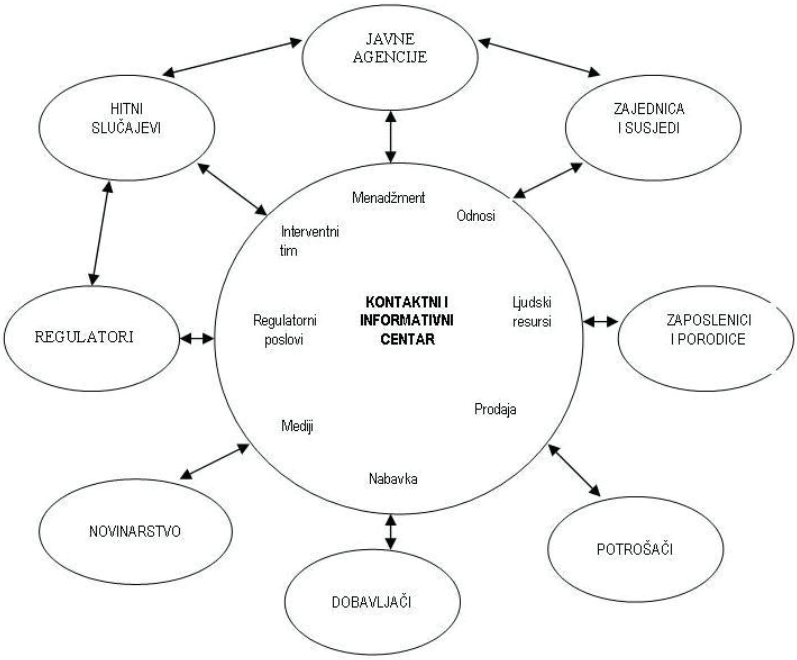
Shema 1. Stakeholderi i njihove odgovornosti



Izvor: prilagođeno prema http://www.crisisbusinessmanagement.com/stakeholders_main.htm

5 Töpfer, A., Plötzliche Unternehmenskrisen – Gefahr Oder Chance? Neuwied, Kriftel, Luchterhand, 1999. str 45

Shema 2. Krizno komuniciranje - Hub & Spoke Diagram



Izvor: http://www.ready.gov/business/implementation/crisis[6]

Cilj komuniciranja sa interesnim grupama je u zadržavanju povjerenja istih i stvaranju osjećaja zajedničke brige za preduzeće.

Komuniciranje sa medijima

Uticaj medija na javnost je izuzetno velika, gdje firma u svakom momentu mora da bude spremna da preuzme određene korake kako bi ublažila efekte krize. Imidž firme predstavlja ono što javnost misli o organizaciji, zajednički dojam ili slika koju javnost stvara o organizaciji. Znači, riječ je o preslici identiteta u javnosti, što su ga ostvarile komunikacijske aktivnosti organizacije.[7] Mediji nisu neprijatelji, oni su direktni nosioci poruke. Preduzeća umjesto da izbjegavaju medije, trebalo bi da ih koriste kao kanal za komunikaciju.

6 Ministarstvo nacionalne sigurnosti Sjedinjenih Američkih Država (DHS) i Federal Emergency Management Agency (FEMA) osnovali su 2004. godine Ready agenciju čiji je cilj produbljenje pripravnosti kampanje. Pomaže vlasnicima i menadžerima malih i srednjih preduzeća da pripreme svoje poslovanje, zaposlenike i imovinu za slučaj krize.

7 Božidar Novak, Krizno komuniciranje i upravljanje opasnostima, Binoza press, Zagreb 2001., str. 205.

Danas sve važniju ulogu igraju društvene mreže, gdje kao primjer lošeg kriznog komuniciranja navodimo kompaniju H&M. U januara 2012. godine na Facebook-u se pojavio članak o Tori LaConsay od koje je H&M najprije kopirao dizajn plakata i iskoristio za dizajn svojih proizvoda.[8] Prvo je kompanija negirala kopiju, da bi kasnije uz pritisak javnosti i kupaca priznala da su iskoristili njeno autorsko djelo.

Društvene mreže su vrlo bitan medij preko kojeg se jednostavno može komunicirati i korisnicima se mogu pružiti informacije. Danas, uz pomoć društvenih mreža, loše informacije o preduzeću se šire brže nego prije. Loše informacije o preduzeću pojave se na društvenim mrežama za manje od 24 sata.

Mnogi autori se slažu da je PR nastao upravo iz odnosa sa medijima (Press Relations), ali se vremenom proširio. Danas su odnosi sa medijima tek dio cijelog spektra PR aktivnosti, ali je njihova važnost još uvijek izražena. Entoni Dejvis (2008.) procjenjuje da i danas PR stručnjaci troše oko 40% svog vremena i trećinu budžeta na ove odnose, dok od toga tri četvrtine otpada na štampane medije.[9] Adekvatno upravljanje kriznim situacijama od strane kriznog menadžmenta štiti preduzeće i njegovu reputaciju. Ako se sa kriznom situacijom loše upravlja, može u kratkom vremenskom periodu doći do neželjenih posljedica.

Potrebno je da svaka firma ima pripremljen krizni komunikacijski plan i definisanu strategiju komuniciranja sa medijima, jer je to od ključne važnosti za opstanak i brzi oporavak preduzeća. Reputaciju koju ima neko preduzeće, upravo pokazuje u kriznim momentima. Pripremanje kriznih planova za različite vrste kriza sastavni je dio proaktivnog kriznog menadžmenta. Krizni plan je zapravo priručnik, tj. nacrt koji sadrži sve od A do Ž o načinima upravljanja različitim vrstama kriza.[10]

Učinkovit krizni plan sadrži unaprijed pripremljene ključne odluke vezane uz općenite aspekte upravljanja kriznim situacijama čime se kriznom timu osigurava dovoljno vremena za bavljenje sadržajnim aspektima, specifičnim za svaku kriznu situaciju. Odlučivanje za vrijeme krize je vrlo stresno i upravo postojanje kriznih planova s jasno definiranim procedurama i uputama pomaže

8 http://www.businessinsider.com/hm-is-getting-slammed-for-allegedly-copying-an-artists-design-for-a-bunch-of-its-own-products-2012-1?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+businessinsider+%28Business+Insider%29

9 Grubić G.,Ratković M.i Dulović Đ., Strategija odnosa s javnošću i krizne komunikacije, Socioeconomica – The Scientific Journal for Theory and Practice of Socioeconomic Development Vol. 1, N°2, pp. 313 – 325. December, 2012.

10 Fink, S.: Crisis management: Planning for the Inevitable. - American Management Association, New York, 2002.

kriznom timu da učinkovito, brzo i koordinirano odgovori na krizu i poduzme brze i odlučne poteze.

Krizni komunikacijski plan trebao bi sadrži slijedeće elemente:

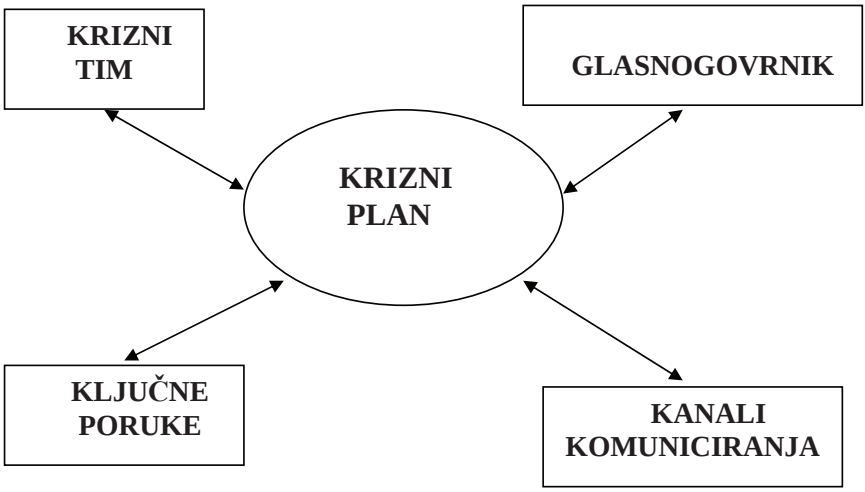
- **Krizni tim** koji bi uključivao najsposobnije kadrove, gdje bi svi snosili odgovornost za donošenje odluka. Razmotrili bi sve vidove internih i eksternih komunikacija. Sastojao bi se od predstavnika osoblja iz strateškog menadžmenta, operativnog menadžmenta i komunikacijskog osoblja, a prije svega od pojedinaca koji su ključni za situaciju.

- **Izbor glasnogovornika** koji bi trebao da bude uvježban i siguran u ono što govori. Nastojati da motivira zaposlenike i da bude pun pozitivne energije. Njegov posao bazira se na održavanju dobrih odnosa sa javnošću i podizanju ukupnog imidža preduzeća.

- **Izbor kanala komuniciranja** koji zavisi od djelatnosti firme. Paziti da se izaberu oni komunkiacijski kanali koji će dovesti do željenih rezultata tj. najvećeg broja korisnika. Posebnu pažnju treba posvetiti novim medijima poput društvenih mreža, e-mail, SMS-a.

- **Odabrati ključne poruke** koje bi bile u skladu sa željama publike. Poruka treba da bude vjerodostojna i da se redovno stakeholderi informišu o napredovanju i izlasku iz krize.

Shema 3. Elementi kriznog komunikacijskog plana

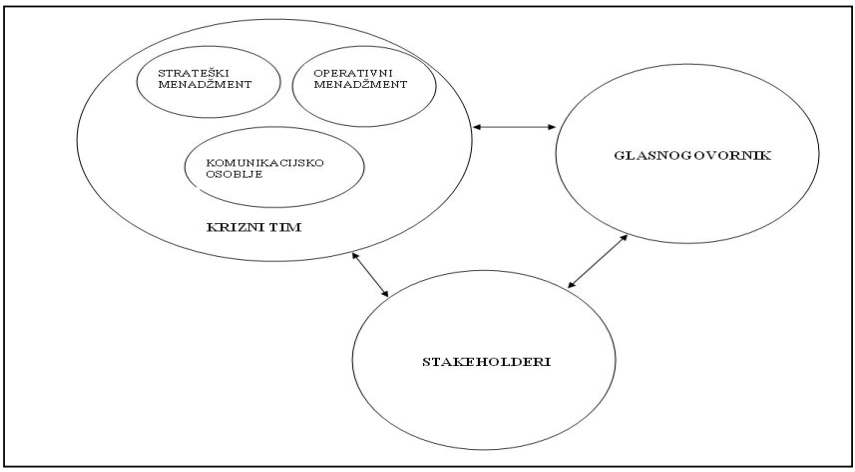


Izvor: autorovo istraživanje

Javnost ima pravo znati šta se dešava sa preduzećem. Loše vijesti brzo se šire, a na preduzeću je da uspostavom kriznog menadžmenta i odgovrajućom komunikacijom amortizuje moguće negativne posljedice krize.

Model kriznog komuniciranja na osnovu navedenih činjenica trebao bi da funkcionira na slijedećim principima.

Shema 4. Model krizne komunikacije



Izvor: autorovo istraživanje

Dvostrana komunikacija između ova tri elementa modela doprinosi boljem razumjevanju krize i izgradnje povjerenja u cilju bržeg oporavka preduzeća.

Empirijsko istraživanje – krizno komuniciranje u bosanskohercegovačkim preduzećima

Na osnovu empirijskog istraživanja koje je provedeno na uzorku od 100 preduzeća, vodeći računa o ravnomjernom omjeru sa aspekta veličine preduzeća došlo se do zaključka da jako mali broj preduzeća ima izgrađene mehanizme kriznog komuniciranja.

Tabela 1: Važnost kriznog komuniciranja u BH preduzećima

Elementi krizne komunikacije	% pozitivnih odgovora
Imate izgrađen krizni komunikacijski plan	20
Koristite priručnike i trening alate	14
Imate glasnogovornika (PR)	15

Odabirete ključne poruke	8
Imate krizni komunikacijski tim	12
Identificirali ste interesne grupe za komunikaciju	15
Imate uspostavljene informativne i nadzorne sisteme	20

Izvor: autorovo istraživanje

Navedeno istraživanje potvrđuje činjenicu da je krizno komuniciranje u Bosni i Hercegovini na jako niskim granama. Manji broj preduzeća je uvidjeo prednosti kriznog menadžmenta i uspostavio elemente krizne komunikacije. Većinom su to veće kompanije i one koje u svom vlasništvu imaju stranog kapitala. Iako se veliki broj preduzeća nalazi u nekom obliku krize, oni danas ne upravljaju adekvatno svojim komunikacijama. Navedeno istraživanje potvrđuje i nalaze koje je proveo Evropski komunikacijski monitor[11], gdje je Bosna i Hercegovina uvrštena u grupu zemalja koje imaju jako nisku komunikacijsku kulturu u preduzetništvu.[12]

Zaključak

Kriza se pojavljuje iznenada, nekada ju je moguće izbjeći, a nekad nije. Povjerenje koje preduzeće gradi godinama može da izgubi u kratkom vremenu ukoliko nema izgrađen krizni komunikacijski plan. Potrebno je razviti tim za upravljanje krizom i kriznim situacijama, imenovati ljude koji će pratiti pokrivenost u pojedinim medijima. Krizno komuniciranje se planira, preduzeću može pomoći da se učinkovito nosi sa neočekivanim katastrofama.

Krizni komunikacijski plan trebao bi da sadrži: krizni tim, glasnogovornika, da izabre komunikacijske kanale, kao i odabere ključne poruke. Veoma je bitno da sa stakeholderima preduzeće komunicira putem kriznog tima i glasnogovrnika. Iskustva velikih komapnija daju zapravo i preduzećima iz Bosne i Hercegovine da unaprijede svoje komunikacijske kanale. Iako je krizno komuniciranje u Bosni i Hercegovini na niskom nivou, očekivati je bolje trendove koje bi poboljšao dolazak stranih kompanija i njihove kulture iz oblasti kriznog komuniciranja.

11 European Communication Monitor provodi najveća transnacionalna istraživanja o strateškim komunikacijama širom svijeta. Više od 2700 profesionalaca iz 43 zemlje sudjelovalo je u istraživanju. Izdanje obuhvata pitanja kao što su CEO pozicioniranje, krizno komuniciranje, digitalni dodaci, društveni mediji, vještine, komunikacijske strategije za različite generacije, međunarodne komunikacije, kao i status, proračuni i radna perspektiva za komunikatora u cijeloj Europi.

12 http://www.zerfass.de/ecm/ECM2013-Results-ChartVersion.pdf

LITERATURA

- Božidar Novak, Krizno komuniciranje i upravljanje opasnostima, Binoza press, Zagreb 2001.
- Fink, S.: Crisis management: Planning for the Inevitable. - American Management Association, New York, 2002.
- Grubić G., Ratković M.i Dulović Đ., Strategija odnosa s javnošću i krizne komunikacije, Socioeconomica – The Scientific Journal for Theory and Practice of Socioeconomic Development Vol. 1, N°2, pp. 313 – 325. December, 2012.
- Ian I. Mitroff & Gus Anagnos: Managing Crises Before They Happen, Amacom, New York, 2001.
- Joanne E. Hale, Ronald E. Dulek, David P. Hale, Journal of Business Communication, Volume 42, Number 2, April 2005.
- Metzinger Tamara Čendo, Ivan Toth, Menadžment preduzeća i proaktivno upravljanje krizom: Oblikovanje kriznog tima I priprema kriznih planova, UDK/ UDC 005.931, 2009.godine
- Osmanagić - Bedenik, N., Kriza kao šansa, Školska knjiga, Zagreb 2007.
- Tomić Zoran, odnosi s javnošću,teorija i praksa, synopsis, Zagreb-Sarajevo, 2008.
- Töpfer, A., Plötzliche Unternehmenskrisen – Gefahr Oder Chance? Neuwied,
- Kriftel, Luchterhand, 1999.

- http://www.fema.gov
- http://www.businessinsider.com
- http://search.proquest.com
- http://journals.cambridge.org
- http://www.crisiscommunicationsjournal.com/
- http://www.clarkcommunication.com
- http://www.crisis-communication.net/

ISSN 1512-8377
9 771512 837002